



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ
МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ
научно-практическая организация

INDUSTRY-2016

научно-практическая конференция

ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ В ЭКОНОМИКЕ И РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Труды научно-практической конференции
с зарубежным участием
21-23 марта 2016 года

Санкт-Петербург

Министерство образования и науки Российской Федерации
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
Институт нового индустриального развития
Научно-образовательный центр «Инновационная экономика промышленности»
Российский союз молодых ученых (Санкт-Петербургское отделение)

**ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ
В ЭКОНОМИКЕ И РАЗВИТИЕ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ
(INDUSTRY-2016)**

**ТРУДЫ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
С ЗАРУБЕЖНЫМ УЧАСТИЕМ
21–23 марта 2016 года**

Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2016

Глобальные вызовы в экономике и развитие промышленности (INDUSTRY-2016) : тр. науч.-практ. конф. с зарубежным участием 21–23 марта 2016 года / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2016. – 740 с.

В сборник трудов включены материалы научно-практической конференции «Глобальные вызовы в экономике и развитие промышленности», проведенной Санкт-Петербургским политехническим университетом Петра Великого (Научно-образовательный центр «Инновационная экономика промышленности», Инженерно-экономический институт) совместно с Санкт-Петербургским государственным экономическим университетом, Институтом нового индустриального развития (Санкт-Петербург) при участии ряда общественных, научных и промышленных организаций и предприятий и при информационной поддержке журнала «Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки».

В сборнике научных трудов рассмотрены глобальные вызовы в современной экономике, стратегии и возможности реструктуризации экономики России, обеспечивающие формирование «новой экономики» и «новой промышленности» в рамках концепции формирования инновационной экономики. Проанализированы проблемы и перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики, а также состояние, перспективы и планирование развития экономики промышленности в современных условиях на основе реиндустриализации и импортозамещения. Отражены вопросы формирования промышленной политики в условиях нестабильной внешней среды.

Представлены материалы, отражающие вопросы экономики и менеджмента инновационного развития промышленных предприятий, интегрированных структур и кластеров, а также их инвестиционная и налоговая политика развития, включая вопросы экономической безопасности и внедрения информационных технологий.

Самостоятельный раздел составили вопросы формирования современного университета как интегратора науки, образования, промышленности.

В сборнике представлены труды ученых и специалистов ряда вузов, институтов РАН, организаций, учреждений и предприятий, представителей органов государственного, муниципального управления и исполнительной власти России и зарубежных стран.

Материалы сборника будут полезны преподавателям вузов, специалистам научных, промышленных предприятий, организаций и учреждений, а также аспирантам, магистрантам и студентам вузов.

Печатается по решению
Совета по издательской деятельности Ученого совета
Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития России предусматривается перевод экономики государства на инновационный тип развития, формирование конкурентоспособной экономики промышленности и эффективных технологических платформ, создание наукоемких инновационных предприятий и организаций.

Важнейшим направлением повышения конкурентоспособности российской экономики является опережающее развитие высокотехнологичной промышленности. Особую роль в этом играет формирование эффективной промышленной политики на основе создания инновационно-активных кластеров, формирования институтов развития, развития инфраструктурных проектов как системных интеграторов и коммуникаторов экономики промышленности, формирование стратегий и программ инновационного развития предприятий и организаций.

Проведенные исследования и анализ практической деятельности показали, что для повышения эффективности экономики и формирования инновационного пути ее развития в настоящее время необходимо проведение ее реструктуризации на основе различных инструментов и механизмов, обеспечивающих повышение конкурентоспособности экономики на различных уровнях управления. Кроме того, особенностью современного этапа развития является наличие существенных, зачастую системных глобальных вызовов, как на уровне национальной экономики, так и ее отраслей, регионов, хозяйствующих субъектов.

Одним из основных инструментов реструктуризации и процесса формирования «новой экономики» и «новой промышленности» является сбалансированная научно обоснованная структурная макроэкономическая политики, а также отраслевая и региональная политики развития, в том числе промышленная, кластерная, инфраструктурная.

В сборнике трудов рассмотрены глобальные вызовы и их влияние на развитие экономики России. Проанализированы и предложены направления реструктуризации экономики, в том числе формирование и развитие инфраструктурных проектов, обоснование критериев реструктуризации, применение государственно-частного партнерства.

При этом отражены проблемы и перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики. Рассматривая инновационную и инвестиционную политику развития предприятий, выделены проблемы современных методик оценки инновационного потенциала экономических субъектов и систем, особенности использования современных информационных технологий, механизмы привлечения в отрасли инвестиций.

Рассмотрены вопросы формирования современного университета как интегратора науки, образования, промышленности, а также проблемы подготовки современных кадров для экономики и промышленности

С этих позиций в сборнике материалов конференции представлены статьи специалистов различных областей деятельности, которые, безусловно, будут полезны как научным, так и практическим работникам.

Основную цель проведения конференций мы видим в обсуждении современных проблем, тенденций, перспектив реструктуризации российской экономики и формирования эффективной промышленной политики на основе применения научно методического инструментария и результатов практической деятельности в условиях нестабильной экономической среды.

Выражаем благодарность всем принявшим участие в работе конференции и формировании сборника научных трудов и, прежде всего, наиболее активным представителям вузов: Уральский Федеральный университет, Северный (Арктический) Федеральный университет, Самарский государственный аэрокосмический университет, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Национальный минерально-сырьевой университет (Горный), Псковский государственный университет, а также рассчитываем на дальнейшее развитие научного сотрудничества.

***Сопредседатель организационного комитета,
ответственный за выпуск
д.э.н., профессор Бабкин А.В.
Сопредседатель организационного комитета
д-р экон. наук, проф. В.В. Кобзев***

ПРОГРАММНЫЙ КОМИТЕТ

Сопредседатель - Глухов Владимир Викторович – первый проректор Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, д.э.н., профессор;

Сопредседатель – Карлик Александр Евсеевич – проректор по научной работе Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д.э.н., профессор;

Сопредседатель – Бодрунов Сергей Дмитриевич – директор Института нового индустриального развития, д.э.н., профессор.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ

Сопредседатель – директор научно-образовательного центра Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, профессор кафедры экономики и менеджмента в машиностроении д.э.н., профессор **Бабкин Александр Васильевич**;

Сопредседатель – заведующий кафедрой экономики и менеджмента в машиностроении Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого д.э.н., профессор **Кобзев Владимир Васильевич**.

Члены организационного комитета

АЗИМОВ Пулод Хакимович – начальник Управления международных связей, доцент кафедры «Производственный менеджмент» Таджикского государственного технического университета имени академика М.С. Осими, к.э.н., доцент;

АНДРЕЕВА Елена Леонидовна – руководитель центра региональных компаративных исследований Института экономики Уральского отделения РАН, д.э.н., профессор;

БАЙКОВ Евгений Александрович – проректор по научной работе Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, д.в.н., профессор;

БУХВАЛЬД Евгений Моисеевич – заведующий центром федеративных отношений и регионального развития Института экономики РАН (Москва), д.э.н., профессор;

БАБКИНА Нина Ивановна – доцент кафедры экономики и менеджмента в машиностроении Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, к.э.н., доцент;

ВАСИЛЬЦОВА Вероника Михайловна – профессор кафедры экономической теории Национального минерально-сырьевого университета (Горный), д.э.н., профессор;

ГРАДЦКИ Рышард – декан факультета организации и управления Подзинского технического университета, профессор (Польша);

КОЛБАЧЕВ Евгений Борисович - декан факультета инноватики и организации производства, заведующий кафедрой производственного и инновационного менеджмента Южно-Российского гос. политехнического университета, д.э.н., профессор;

KRISTA TUULIK - ректор Эстонского университета прикладных наук по предпринимательству, PhD, (Таллинн, Эстония);

КОЛОС Елена Анатольевна – профессор кафедры Восточно-Казахстанского гос. технического университета им. Серикбаева, д.э.н., профессор (Казахстан);

МАЛЮК Владимир Иванович – профессор кафедры экономики и менеджмента в машиностроении Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, д.э.н., профессор;

МИЛЬСКАЯ Елена Андреевна – профессор кафедры мировой экономики и промышленной политики регионов Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, д.э.н., профессор;

НЕХОРОШЕВА Людмила Николаевна - заведующий кафедрой экономики промышленных предприятий Белорусского государственного экономического университета, д.э.н., профессор;

НИКОЛАЕВ Михаил Алексеевич – декан финансово-экономического факультета, заведующий кафедрой экономики и финансов Псковского гос. университета, д.э.н., профессор;

САЛИМОВА Татьяна Анатольевна – декан экономического факультета, заведующий кафедрой управления качеством Мордовского государственного университета, д.э.н., профессор;

ШАМИНА Любовь Константиновна – проректор по научной работе, заведующий кафедрой «Менеджмент» Санкт-Петербургского филиала Финансового университета при Правительстве РФ;

ШЕВЕЛЕВ Леонид Николаевич – главный научный сотрудник Государственного научного центра РФ ФГУП «ЦНИИчермет им. И.П. Бардина», д.э.н., профессор;

ШИЧКОВ Александр Николаевич – заведующий кафедрой управления инновациями и организации производства Вологодского гос. технического университета, д.т.н., д.э.н., проф.

ЯШИН Сергей Николаевич – заведующий кафедрой менеджмента и государственного управления, д.э.н., профессор.

Содержание

Раздел 1. Глобальные вызовы и развитие экономики России: проблемы, стратегии, возможности.....	16
<i>Бикчантаева А.И. Современное состояние инфраструктуры национальной экономики.....</i>	<i>16</i>
<i>Буценко И.Н., Москвина Г.Ю. Анализ внешних и внутренних угроз экономической безопасности России.....</i>	<i>22</i>
<i>Ветрова М.А. Возвратная логистика в управлении зелеными цепочками поставок продовольствия.....</i>	<i>26</i>
<i>Ворона-Сливинская Л.Г., Кузьмина С.Н. Экономическая безопасность гражданского общества в условиях устойчивого развития.....</i>	<i>34</i>
<i>Горда А.С., Горда О.С. Тенденции развития внешней торговли России.....</i>	<i>47</i>
<i>Залывский Н.П. Место России в глобальной экономике и проблема выбора стратегии ее развития.....</i>	<i>54</i>
<i>Иванова Н.Г. Человеческая безопасность в глобальном обществе.....</i>	<i>58</i>
<i>Курчеева Г.И., Алетдинова А.А. Интеллектуальный капитал: особенности трактовки понятия и формирования структуры.....</i>	<i>63</i>
<i>Лиходумова К.О. Современные проблемы освоения трудноизвлекаемых запасов нефти в России.....</i>	<i>67</i>
<i>Пшеничников В.В. Применение отрицательных процентных ставок как новая реальность в денежно-кредитном регулировании.....</i>	<i>71</i>
<i>Сапожникова О.А. Суверенные фонды как одна из основных форм перераспределения ренты.....</i>	<i>77</i>
<i>Швецов Ю.Г. О возможной альтернативе рыночной экономике.....</i>	<i>82</i>
<i>Бабкин И.А., Севостьянова Ю.С. Особенности проектов государственно-частного партнерства в научно-образовательной сфере.....</i>	<i>87</i>
<i>Нехорошева Л.Н. Глобальные изменения внешней среды и новые вызовы экономическому развитию.....</i>	<i>91</i>

<i>Верзилин Д.Н., Максимова Т.Г., Кустов О.М. Генезис доказательных основ государственного регулирования деятельности по изменению состояния экологических активов.....</i>	<i>99</i>
<i>Раздел 2. Проблемы и перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики.....</i>	<i>106</i>
<i>Бергаль Е.В. Интеграция концепций сохранения объектов культурного наследия в стратегию социально-экономического развития региона на период до 2030 года.....</i>	<i>106</i>
<i>Булатова Н.Н., Тихонова П.В. Инновационный вектор развития транспортной инфраструктуры региона.....</i>	<i>123</i>
<i>Булатова Н.Н., Тихонова П.В. Факторы развития транспортной инфраструктуры региона.....</i>	<i>129</i>
<i>Булискерия Г.Н. Трансферт технологий в инновационном развитии производственных систем нефтегазовой компании.....</i>	<i>136</i>
<i>Васильцова В.М., Кутепова М.В., Васильцов В.С. Транзакционная природа рисковенности инноваций в минерально-сырьевом комплексе.....</i>	<i>140</i>
<i>Голубецкая Н.П., Чиркова Т.В. Главные тенденции развития инновационного процесса на региональном уровне управления.....</i>	<i>144</i>
<i>Зайцева И.В., Попова М.В. Математическая модель распределения трудового потенциала региона в условиях коррупции.....</i>	<i>148</i>
<i>Ивлева Е.А., Ивлев И.В. Требования к формированию модели принятия решений (на примере туристско-рекреационной отрасли).....</i>	<i>151</i>
<i>Ильина И.Е., Жарова Е.Н. Анализ эффективности деятельности фондов поддержки инновационной деятельности в России.....</i>	<i>155</i>
<i>Кабанов Д.А., Ляпина С.Ю. Показатели эффективности бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов: портфельные проекты и маркетинговая составляющая.....</i>	<i>162</i>

Костинбой А.С. Система нормативно-правового обеспечения видов региональной энергетической политики.....	170
Куладжи Т.В., Муртазаев С.-А.Ю., Серова Е.Т. Возможность использования для гомеостата кластера автоматизированные системы космических технологий.....	183
Макаровская Е.Р., Головина Е.И. Организационно-экономические аспекты разработки торфяных месторождений.....	188
Николайчук Л.А., Малышева А.К. Преимущества использования компримированного природного газа и его роль в топливной промышленности.....	191
Павель Е.В. Развитие региональных инновационных экосистем России.....	198
Смышляев В.А. Политика обеспечения региональной экономической безопасности: приоритеты, российский аспект.....	201
Тихонова Т.В. Экологические риски добычи нетрадиционных источников углеводородных ресурсов Тимано-Северо-Уральского региона.....	204
Хамидова О.М., Аштаев И.Г. О необходимости разработки концепции маркетинга туристической территории.....	211
Харитонов Н.Г., Гореликова-Китаева О.Г., Рахматуллин Р.Р. Формирование инновационного малого и среднего предприятия как фактора развития экономики региона.....	217
Церцеил Ю.С. Инновационное развитие регионов в рамках кластеров.....	227
Шевелев Л.Н. Переход на энергосберегающие «низкоуглеродные технологии» - ключевой фактор роста эффективности и конкурентоспособности черной металлургии России.....	237
Шилова М.Л., Иванова Н.И. Импортозамещение как ключевой тренд в развитии фармацевтической отрасли России.....	246
Широ М.С. Особенности коммерциализации научно-технических разработок в условиях их интеграции в региональную инновационную инфраструктуру.....	249

Яшин С.Н., Коробова Ю.С. Проблемы финансового самообеспечения инновационной деятельности предприятий промышленного региона.....	254
Войку И.П., Ефимова А.А., Степанова Е.В. Оценка инновационно-инвестиционных процессов в агропромышленном комплексе (на примере Псковской области).....	265
Малышев Е.А., Кашурникова Т.И. Проблемы и перспективы инновационного развития приграничных территорий.....	277
Пенькова И.В. Этапы реализации форсайт-проекта IT-сферы Республики Крым.....	282
Раздел 3. Структурная трансформация экономики и развитие промышленности.....	287
Азизова Е.А., Ланцман Е.Н. Проблемы формирования государственной промышленной политики.....	287
Андреева Е.Л., Ратнер А.В. Инструменты импортозамещения в странах ШОС и их результативность.....	290
Болдарева А.С., Пахомова А.А. Роль институтов современного развития в эффективном функционировании хозяйствующих субъектов.....	294
Ветрова Е.Н., Лапочкина Л.В. Обзор современных теорий промышленного развития.....	298
Гладышева И.В., Ветрова Е.Н. Реализация структурной политики для целей экономического развития: теоретический и прикладной аспект.....	307
Крайнова Э.А. Повышение эффективности процессов управления в компании за счет трансформации бизнеса (на примере нефтегазовой отрасли).....	322
Лялина П.А. Трансформация экономического механизма финансирования региона на примере Красноярского края.....	335
Малышев Е.А., Чемезова Ю.Э. Система сбалансированных показателей как инструмент стратегического планирования.....	340
Матвееенко В.Д., Шарапудинов Ш.Ш. Направленный технический прогресс и премия за квалификацию.....	344

Милёхина О.В., Адова И.Б. Система поддержки принятия решений в рамках реализации программы реиндустриализации экономики региона.....	347
Мошков А.А., Бабкин А.В., Жеребов Е.Д. Сущность и виды государственных программ развития промышленности.....	351
Николаев М.А., Махотаева М.Ю. Эффективные модели модернизации промышленного комплекса региона.....	356
Тестова А.Ю., Ляпина С.Ю. Государственная поддержка малых инновационных предприятий: принятые меры и их основные результаты.....	368
Раздел 4. Экономика и менеджмент развития предприятий, объединений, кластеров в условиях рецессии.....	377
Александрова А.В. Проблемы адаптации системы управления многоуровневой организации к изменяющимся условиям внешней среды.....	377
Василенко Н.В. Коллаборация как способ организации транзакций в современной экономике.....	380
Ветрова Е.Н. Шульдешова А.Л. Планирование развития промышленного предприятия с использованием системного подхода.....	384
Гилева Т.А., Галимова М.П., Горшенина М.Е. Развитие инновационной инфраструктуры предприятия: задачи и методы.....	393
Гостева О.В. Управление нематериальными активами предприятия в условиях инновационного развития (на примере ракетно-космической отрасли).....	399
Ермакова А.А. Экономико-математическое моделирование эргатических систем	407
Капустина Л.М., Древалев А.А. Взаимосвязь инноваций в промышленности и циклов конъюнктуры.....	411
Климова С.В., Кукукина И.Г. Методы оценки экономической устойчивости предприятия в инновационной экономике.....	414
Любек Ю.В., Чуваева А.И. Особенности инвестиционной деятельности интегрированных структур минерально-сырьевой специализации России.....	419

Магданов П.В. Разработка стратегии развития предприятия в условиях макроэкономического спада.....	427
Малюк В.И. Проблемы формирования многоуровневых компаний.....	434
Машунин Ю.К., Машунин И.А. Инновационная модель развития промышленного предприятия.....	440
Машунин Ю.К., Машунин К.Ю. Численная реализация инновационного развития промышленного предприятия.....	455
Мичурина О.Ю., Лазарева В.В. Финансово-промышленные группы: объединение финансового и производственного капитала в условиях трансформации экономики.....	485
Нечехухина Н.С., Дударева А.А. Роль внутреннего аудита в повышении эффективности деятельности организации в условиях рецессии.....	501
Одинцова Т.М. Новая архитектура плана счетов в условиях формирования информационной среды устойчивого развития.....	505
Переверзев Н.А. Теория жизненного цикла предприятия в контексте глобальных вызовов.....	509
Рахманова И.О., Рахманова М.С., Семенов О.И. Подход к разработке типового алгоритма управления энергоресурсами в рамках комплексной автоматизации управления предприятием.....	513
Сушко О.П., Пластинин А.В. Ценовая динамика рынка как фактор комплексного производства лесопромышленной продукции.....	521
Тимиргалеева Р.Р., Гришин И.Ю. Формирование бизнес-модели инновационного развития предприятия на основе сценарного подхода.....	526
Третьякова Е.П. Измерение организационного потенциала промышленного предприятия.....	536
Филатова И.И. Экономические и организационные проблемы газораспределительных организаций в системе ПАО «Газпром».....	541
Циплакова Е.М. Эффективное управление коммерциализацией высокотехнологичных инновационных продуктов.....	545

Раздел 5. Конкурентоспособность и стратегии развития экономических систем.....	548
Азимов П.Х., Мирзобеков Х.Д., Азимов Х.Х. Место и роль малого предпринимательства на транспорте в экономике Республики Таджикистан.....	548
Бабкина Н.И., Белкина Ю.А., Максимова А.В. Этапы стратегического управления деятельностью промышленного предприятия.....	553
Михальцов С.А. Взаимодействие промышленных районов Италии и ТНК в мировом хозяйстве.....	559
Можаева С.В. Эффективность работы электроэнергетики России и конкурентоспособность промышленной продукции.....	562
Рубцова О.Л. Проблемы кредитной поддержки малого бизнеса России в условиях современного кризиса.....	565
Хоцянян К.А. Особенности предприятий тяжелого машиностроения.....	571
Раздел 6. Инвестиции, налогообложение предприятий, отраслей, регионов.....	575
Бабкин И.А., Бабкин А.В., Севостьянова Ю.С. Механизмы финансирования проектов государственно-частного партнерства в научно-образовательной сфере.....	575
Бабкин А.В., Кудрявцева Т.Ю. Разработка методов ценообразования на научную и инновационную продукцию в системе государственного заказа.....	579
Демидова С.Е. Долговые проблемы российских регионов.....	584
Егорова С.Е., Будасова В.А., Юданова Л.А. Информационное обеспечение управления затратами на продукцию в условиях импортозамещения (на примере птицеводства).....	588
Зими́на В.А., Головина Е.И. Особенности системы налогообложения добычи минеральных лечебных подземных вод на территории РФ.....	592
Катышева Е.Г. Оценка последствий корректировки механизмов фискальной политики государства в сфере нефтедобычи.....	596

Куницын И.И. Анализ критериев оценки репутационных рисков коммерческого банка.....	602
Любомирова Е.П. Налог на финансовый результат как альтернативная модель налогообложения нефтедобывающих компаний.....	607
Мичурина О.Ю., Вранович Е.В. Мониторинг деятельности особых экономических зон в Российской Федерации, как инструмента привлечения инвестиций в регионы.....	610
Петухова Р.А., Шалагинова Е.В. Развитие риск-ориентированного направления в налоговом администрировании.....	624
Поролло Е.В. Необходимость внедрения селективных налоговых стимулов промышленного развития.....	628
Скрынская О.А. Годовые отчеты становятся интегрированными: особенности концепции интегрированной отчетности в России.....	637
Трофимов О.В., Новикова Д.С. Специфика осуществления инвестиционной деятельности на нефтеперерабатывающем предприятии (на примере «ОАО «Газпромнефть-МНПЗ»»).	641
Ушакова С.Е., Гусев А.Б. Анализ факторов, влияющих на распределение государственного финансирования научных организаций в России.....	656
Раздел 7. Современный университет как интегратор науки, образования, промышленности.....	665
Артемова Д.И. Необходимость трансформации российских университетов.....	665
Колбачев Е.Б. Современный технический университет в российском регионе: роль в развитии экономики и общества.....	667
Малышев Е.А., Малышева Т.Е. Создание опорных университетов как основной ресурс обеспечения развития региона.....	683
Ражева Е.А. Роль университета в создании структуры для интеграции образования, науки и промышленности.....	688
Якупова О.В. Особенности инновационного потенциала молодого преподавателя вуза.....	693

Раздел 8. Проблемы подготовки современных кадров для экономики и промышленности.....	699
<i>Барабанер Х. Концепция высшего образования в условиях перехода к новой экономике.....</i>	<i>699</i>
<i>Бавина П.А. Модель «Обучение на рабочем месте» в профессиональной подготовке менеджеров для экономики России.....</i>	<i>708</i>
<i>Давидюк С.Ф., Давидюк Е.П. О реформе аттестации научно-педагогических кадров.....</i>	<i>713</i>
<i>Криворотько И.А. Анализ образовательных услуг мировых лидеров.....</i>	<i>718</i>
<i>Мендель О.П., Комарова Е.С., Шушакова А.Г. Развитие образования в системе экономической безопасности.....</i>	<i>721</i>
<i>Мотовилов О.В. Взаимоотношения вуза и работодателей при подготовке студентов.....</i>	<i>725</i>
<i>Свиридова Г.Б., Шекина Н.В. Производительная активность как фактор роста промышленности.....</i>	<i>728</i>
<i>Толстых Т.О. Модель формирования человеческого капитала под заказ инновационных межтерриториальных проектов.....</i>	<i>736</i>

Раздел 1. Глобальные вызовы и развитие экономики России: проблемы, стратегии, возможности

Бикчантаева А.И.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

г. Казань, Казанский (приволжский) федеральный университет)

Инфраструктуре экономики и ее гармоничному развитию уделяется значительное внимание в хозяйственных системах любого типа. Она выступает связующим базисом развития экономической системы в целом, создавая условия гармоничного и взаимосвязанного функционирования отраслей производства и различных сфер деятельности, и включает в себя предприятия как в сфере транспорта, связи и ресурсного снабжения, так и элементы социальной (непроизводственной) инфраструктуры. Таким образом, основные приоритеты в области модернизации данного элемента хозяйственной структуры должны корреспондировать с приоритетами общеэкономической политики, а также реализовываться с целью генерации условий для наиболее успешного привлечения скрытых резервов социально-экономических трансформаций.

В экономиках рыночно ориентированного типа хозяйствующим субъектам инфраструктурного комплекса уделяется наиболее пристальное внимание. Экономическая система данного типа способствует становлению и развитию комплексных и разнообразных инфраструктурных элементов: от институциональных образований, реализующих функцию обеспечения рыночной конкуренции (банки, биржи, аудиторские, консалтинговые, ауди-

торские, страховые и прочие компании) до образований производственно-ориентированного типа (транспорт, связь, системы коммуникаций, информационные системы и пр.). В данной связи предприятия инфраструктурного комплекса аккумулируют значительное число рабочей силы различной квалификации, анализ и раскрытие потенциальных резервов которой является важнейшей задачей в условиях системных трансформаций.

Социальная инфраструктура российского общественного производства привлекает к себе особенное внимание, поскольку является сферой обеспечения первичных потребностей населения в таких элементах, характеризующих качество жизни как здравоохранение и образование. В данной связи по направлению «Развитие социальной инфраструктуры» был разработан перечень федеральный целевых программ [1], таких как: Программа "Русский язык" на 2016 - 2020 годы; Программа "Охрана озера Байкал и социально-экономическое развитие Байкальской природной территории на 2012- 2020 годы"; Программа "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)"; Программа "Культура России (2012-2018 годы)" и пр.

Характеризуя социальную инфраструктуру, следует отметить, что она в существенной мере зависит от территориальной локации потребления соответствующих услуг. Также важными параметрами, ее определяющими, являются такие показатели как: плотность населения, удаленность от основных производителей социальных товаров и услуг, половозрастная структура населения, а также локация базовых элементов производственной системы, предъявляющих спрос на специалистов определенной квалификации. Следовательно, формирование приоритетов и особенностей реализации социальной инфраструктурной политики должно осуществляться на региональном уровне в соответствии с приоритетами федерального центра.

Развитие транспортной инфраструктуры является в настоящее время одним из приоритетных направлений экономического развития России. Как отмечается в докладе Boston Consulting Group [2], сегодня транспортно-логистическая составляющая является неотъемлемой частью коммерческой деятельности практически любой производственной компании, так что влияние этого компонента на себестоимость продукции и на итоговые финансово-экономические показатели предприятия оказывается существенным. Дальнейший экономический рост и экспортный потенциал страны, ориентированной на значительные объемы сырьевых, товарных и человеческих перевозок также значительно зависит от состояния транспортной инфраструктуры.

На рисунке 1.1 отражен грузооборот по видам транспорта. Анализ представленных данных позволяет сделать вывод, что существует тенденция его стабильного роста, свидетельствующая о важности данного хозяйственного сегмента с точки зрения развития страны в целом.

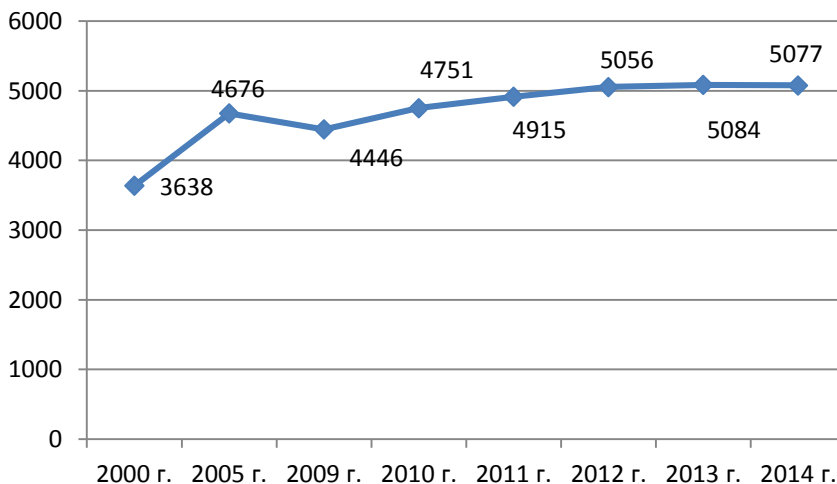


Рис. 1.1. Грузооборот по всем видам транспорта
(млрд. тонно-километров) [3]

Заметим, что почти половина всего грузооборота (на 2014 год – 47,7%) приходится на долю трубопроводного транспорта, то есть на перемещение нефтяных и газовых ресурсов в рамках страны и за ее пределы. В условиях сохранения существующей тенденции поддержания высокой доли добывающего сектора экономики в общей структуре национального хозяйства можно прогнозировать дальнейшее расширение инфраструктурного сектора за счет данного сегмента, тем более что в российской практике отмечались случаи недопоставки сырьевых ресурсов по причине недостаточности пропускной способности соответствующих коммуникаций. Так в 2011 году компания «Газпром» не смогла вывести 50 тыс. тонн конденсата по причине низкой проходимости газовых труб, что существенно повлияло на общие показатели выручки предприятия. [4] При этом, как отмечает Н.В. Арефьев, [5] годовой объем недофинансирования ремонта и содержания дорожной сети в России составляет 1,2%, а 39,6% всех дорог не соответствуют транспортно-эксплуатационным нормам.

Поскольку экономика России является системой рыночно ориентированного типа, то существенное значение для ее развития играет рыночная инфраструктура. Она состоит из хозяйствующих единиц, функционирование которых ориентировано на гармоничное и согласованное развитие рынка и его основных секторов. В качестве основных элементов рыночной инфраструктуры выступают: биржи, банки, небанковские учреждения, торговые организации и пр. Несмотря на принципиальное отличие данных структур от элементов плановой экономики, их становление и развитие в нашей стране произошло в сравнительно короткие сроки по аналогии с успешными зарубежными практиками. Более того, торговый сектор экономики в настоящее время существенно превалирует над производящим, что является свидетельством того, что значительная часть товаров, насыщающих национальный товарооборот, ввозится из-за рубежа. При этом

занятость в сфере торговли характеризуется крайне неравномерным профессионально-квалификационным составом.

Численный состав торговой отрасли отражен на рисунке 1.2. На графике ясно прослеживается тенденция постоянного роста удельного веса данного сектора в общем объеме прочих секторов национального хозяйства.

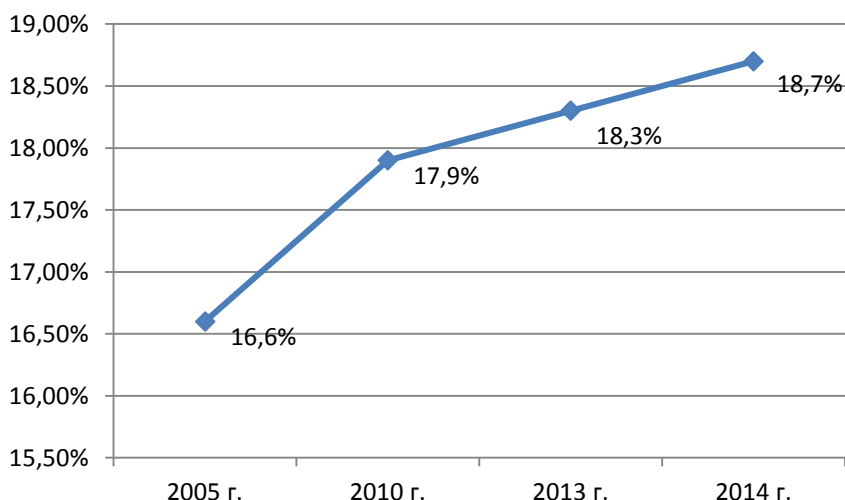


Рис. 1.2. Среднегодовая численность занятости в оптовой и розничной торговле (в % к годовой численности в экономике в целом) [6]

Некоторые специалисты полагают, что сектора инфраструктуры, в особенности сфера управления и торговли, могут послужить, в случае реализации структурных реформ, источником пополнения квалифицированной рабочей силы для перспективных с инновационной точки зрения отраслей общественного производства при условии целенаправленного государственного регулирования торговых наценок и осуществлении последовательных мер по сокращению разбухшего чиновничьего аппарата.

Однако, на наш взгляд, существует много объективных факторов, препятствующих подобной трансформации структуры занятости.

Во-первых, сокращение аппарата государственного управления практически неосуществимо по инициативе самого государства. Чаще всего попытки подобных реформ заканчиваются лишь перестановками внутри властных структур и их видоизменением при сохранении, а зачастую и при расширении, численности номенклатурных работников. Во-вторых, увеличение занятости в сфере торговли и услуг является тенденцией, характерной как для экономики развитых государств, так и для стран с развивающейся экономикой и осуществляющих рыночные реформы, что является показательным атрибутом современного потребительского общества. Перераспределение трудовых ресурсов из данного народнохозяйственного сегмента в пользу производственного сектора в конкретных российских условиях возможно лишь при приведении в соответствие цены рабочей силы во всех отраслях экономики с приоритетами новой промышленной политики при сохранении неизменными объемов торговой деятельности. Однако, переход на инновационный путь развития предполагает расширение покупательной способности населения, что является ключевой предпосылкой увеличения численности занятых в торговой отрасли. И, в-третьих, даже если предположить, что государству удалось значительно сократить численность аппарата управления и работников прочих непроизводственных экономических сегментов, автоматическое их задействование в наукоемких, инновационных сферах хозяйствования невозможно по причине несовместимости квалификационного состава и объективной ограниченности его адаптации даже при условии осуществления специализированных интенсивных программ переподготовки кадров.

Таким образом, сектора инфраструктуры в среднесрочной перспективе времени будут оставаться на стабильно высоком

уровне в совокупном составе отраслей национального хозяйства. Их реформирование зависит от потребностей экономической системы в целом и должно корреспондировать с основными приоритетными направлениями развития хозяйства.

Литература

1. *Федеральные целевые программы России / Департамент государственных целевых программ и капитальных вложений* <http://fcp.vpk.ru>
2. *Развитие транспортной инфраструктуры России: игра на опережение?* / http://mo.astrobl.ru/sites/default/files/Contnt_15/pdf_15/ppp_transport_sphere.pdf
3. *Россия в цифрах – 2015г.* / Федеральная служба госстатистики / http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/IssWWW.exe/Stg/d02/19-02.htm
4. Газета «Коммерсантъ», №234 (4775) от 14.12.11
5. *Арефьев Н.В. Развитие инфраструктуры России на современном этапе* / <http://federalbook.ru/files/Infrastruktura/Soderjaniye/Tom-2/III/Arefyev.pdf>
6. *Торговля в России. 2015: Стат. сб./ Росстат.* - М., 2015.

Буценко И.Н., Москвина Г.Ю.

АНАЛИЗ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

г. Симферополь, Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского

Для разработки эффективного механизма обеспечения экономической безопасности России необходимо выделить деструктивные факторы, которые создают угрозу развитию национальной экономики.

Приведем ключевые угрозы экономической безопасности России по источнику их возникновения: внутренние и внешние.

Среди внешних угроз следует выделить:

1. Низкие цены на нефть и газ. Во второй половине 2014 г. произошло значительное падение мировых цен на нефть, обусловленное ростом мирового производства нефти в условиях относительно слабого спроса. Цена российской нефти сорта Urals на мировом рынке в 2014 г. составила в среднем 97,7 долл. США / барр., или снизилась на 9,3% по сравнению с предыдущим годом [1].

Снижение цен на российский природный газ на мировом рынке было обусловлено следующими факторами [2; 3]:

- снижение цен на нефтепродукты, к которым привязаны цены на газ;
- увеличение предложения газа на европейском рынке со стороны других газодобывающих стран;
- более низкий уровень спотовых цен на газ по сравнению с ценами долгосрочных контрактов.

2. Нерациональная структура внешней торговли. По данным Конференции ООН по торговле и развитию, индекс концентрации экспорта и импорта товаров России в 2014 г. составил 0,370, что существенно выше среднемировых показателей (0,079), прежде всего по развитым (0,065) и развивающимся странам (0,120). Основу товарного экспорта России составляют минеральные продукты, доля которых в общем экспорте в 2014 г. составила, по данным Федеральной службы государственной статистики, 70,5% [5].

3. Сохранение или расширение текущих торговых санкций. Введение санкций западными странами в 2014 г. и ответные контрсанкции правительства РФ затормозили развитие российской внешней торговли. Обострение геополитической ситуации привело главным образом к сокращению закупок товаров за рубежом. Импорт товаров России в 2014 г. по сравнению с 2013 г.

сократился на 9,8% до 308 млрд. долл. США. Экспорт товаров снизился на 4,9% до 497,8 млрд. долл. США [5].

4. Масштабный отток капитала. В 2014 г., по данным Центрального банка России [6], объемы вывезенных частным сектором финансовых ресурсов достигли 153 млрд. долл. США, превысив показатели предыдущего года в 2,5 раза. Основными факторами увеличения оттока капитала стали рост иностранных активов и выплаты компаний и банков по внешнему долгу в условиях санкций.

Ключевыми внутренними угрозами экономической безопасности России являются:

1. Низкие масштабы экономики, недостаточные для поддержания страной своей роли в мировом хозяйстве. По размеру ВВП, который в 2014 г. составил 1861 млрд. долл. США, Россия занимает девятое место в мире, ВВП на душу населения (12736 долл. США) - 55 место [7].

2. Дисбалансы в структуре экономики. Капитал сосредотачивается в производствах с наиболее высокой нормой прибыли. В результате структурных дисбалансов в производственной структуре экономики внутренний товарный рынок отличается чрезмерной зависимостью от импорта, особенно потребительских товаров, машин и оборудования, новых технологий.

3. Низкая инновационная активность отечественных предприятий. Более 90% предприятий добывающей промышленности не занимаются инновациями, обрабатывающей – более 85%. Наиболее высокая инновационная активность характерна для сферы производства нефтепродуктов (в 2014 г. около 30%), производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования (27%) [8].

4. Нестабильная инвестиционная деятельность. Реакцией иностранных инвесторов на изменение геополитической ситуации стало резкое сокращение масштабов вложений в националь-

ную экономику. Прямые иностранные инвестиции в нефинансовый сектор отечественных предприятий в 2014 г. сократились по сравнению с 2013 г. в 3,3 раза и составили 18,6 млрд. долл. США [6].

5. Недостаточная монетизация экономики. Отношение денежной массы (M2) к ВВП в 2014 г. достигло 45% при оптимальном значении 50-70%. При низкой степени насыщенности денежной массой экономика не может эффективно развиваться. Недостаточная монетизация экономики обуславливает низкую ликвидность банков.

6. Неравномерность распределения доходов. Разрыв в доходах 10% высокодоходных слоев населения и 10% низкодоходных на протяжении последних пяти лет составляет 16 раз. Такое распределение доходов усиливает социальную напряженность в обществе.

В целом внешние и внутренние угрозы экономической безопасности России определяются сочетанием объективных и субъективных факторов. Первые связаны с усилением международной напряженности. Вторые обусловлены низкой эффективностью проводимой макроэкономической политики, что делает национальную экономику крайне уязвимой к воздействию внешних факторов.

Литература

1. *International Energy Agency [Electronic resource]: site. – Mode of access: <http://www.iea.org>.*

2. *Российская экономика в 2014 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 36) / под ред. Синельникова-Мурылева С.Г. (гл. ред.), Радыгина А.Д.; Ин-т экон. политики им. Е.Т. Гайдара. Москва: Изд-во Ин-та Гайдара, 2015. 576 с.*

3. *Россия – ЕС: особенности экономических отношений в современных условиях / под ред. А.И. Бажана (отв. ред.), К.Н. Гусева, А.А. Масленникова. М.: Ин-т Европы РАН, 2014. 106 с.*

4. *Data Center of the United Nations Conference on Trade and Development [Electronic resource]. – Mode of access: http://unctad-stat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en.*

5. *Российский статистический ежегодник. 2015: Стат. сб. / Росстат. М., 2015. 728 с.*

6. *Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtlId=svs>.*

7. *World Bank Indicators [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator>.*

8. *Россия в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2015. 543 с.*

Ветрова М.А.

ВОЗВРАТНАЯ ЛОГИСТИКА В УПРАВЛЕНИИ ЗЕЛЕНЫМИ ЦЕПОЧАМИ ПОСТАВОК ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет

В связи с развитием экологического менеджмента и возрастающим интересом к экологическим методам производства наиболее важной становится концепция «зеленой» или экологической логистики (*green logistics*). «Зеленая» логистика нацелена на экологичность всей цепи создания стоимости продукта, его использования и «после использования», т.е. на создание и управление зелеными цепями поставок (*Green Supply Chain Management, GSCM*). Идея *GSCM* заключается в устранении или минимизации энергии, выбросов, химически опасных, твердых отходов вдоль всей цепи поставок. Одним из актуальных вопросов в управлении зелеными цепями поставок является формирование и управление возвратными потоками, изучение которыми

занимается обратная или возвратная логистика (*reverse logistics*) связанная с вторичным использованием продукции и отходов. Вопрос пищевых отходов с недавних пор получает повышенное внимание от государственных органов, средств массовой информации и широкой общественности по всему миру, т.к. количество продуктов питания, использованных не по назначению, на глобальном уровне несет негативные последствия на социальном, экономическом и экологическом уровне. Проблема возвратной логистики продуктов с истекшим сроком годности, которая включает в себе конфликт экологических интересов общества и экономических интересов отдельной компании, остается не решенной.

Несмотря на то, что первые научные труды по возвратной логистике начали появляться примерно в 60-х годах XX века, особое внимание эта тема получила лишь с 90-х годов. Исследование показывает, что только 14 статей были опубликованы между 1971 и 1995 годами, а 99 статей – между 1996 и 2005 [1]. В период между 2007 и 2013 опубликовано 382 статья [2]. За 2014 - начало 2015г.г. - 80 статей. Наиболее популярными продуктами для исследований в области возвратной логистики является продукция автомобильной промышленности, которая подлежит не только утилизации, но и ремонту, восстановлению, раскулачиванию, реставрации. Т.к. автомобили и их компоненты являются дорогостоящими и ресурсоёмкими, то операции по их вторичному использованию приносят не только явную экологическую, но и экономическую эффективность. В связи с сокращением жизненного цикла и быстрого морального устаревания компьютеров, бытовой техники и электроники, продукции компьютерной, электронной и электротехнической промышленности является важным объектом исследований возвратной логистики и вторичного использования. Помимо этого особое значение имеет управление вторичным использованием тары и упаковочных материалов. Тем не менее, не получила особого развития в исследованиях в

области обратной логистики продукция с истекшим сроком годности, к которой можно отнести продукты питания, фармацевтические препараты, бытовую химию и косметику. Таким образом, на сегодняшний день отсутствует научная разработанность проблемы, не изучены возможности вторичного использования продуктов питания, бытовой химии и косметики, проблемы их утилизации и влияния на окружающую среду. Поэтому, продукты с истекшим сроком давности являются перспективным объектом исследования для возвратной логистики.

В докладе Организации по продовольствию и сельскому хозяйству ООН 2014 г. был сделан вывод о том, что человечество нерационально использует продукты питания. В то время как 1 млрд. людей (из существующих 7 млрд.) голодает, 30% произведенного продовольствия выбрасывается. В Европе и Северной Америке пищевые отходы, по данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), составляют от 95 до 115 кг на человека в год [3]. В среднем в мире теряется или используется не по назначению около трети всех произведенных продуктов питания примерно 1,3 млрд. тонн в год. Накормить мир можно было бы, всего лишь наполовину сократив эти потери и отходы.

В мировой практике существуют различные виды возвратных потоков продукции с истекшим сроком годности, которые отличаются между собой законностью, влиянием на окружающую среду и издержки компаний. Выбор оптимального варианта организации возвратных потоков зависит в первую очередь от экономической эффективности, которая зачастую негативно сказывается на экологии, а так же от вида продукции и степени его испорченности. К основным видам возврата можно отнести следующие:

1. Возврат товара поставщику, данный вид возврата характерен для хлебобулочных и молочных изделий. Этот вид воз-

врата устанавливается законодательством и заранее прописывается в договоре, в котором поставщик обязуется выкупать просроченные товары. Как правило, производитель вторично использует продукты с истекшим сроком годности.

2. Продажа просроченной продукции фермерским хозяйствам по заниженной цене и использование в качестве корма для животных, а так же продажа производителям кормов для животных. Для этого в организации приказом утверждается комиссия, в состав которой обязательно должен входить представитель Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзора). Комиссия проводит инвентаризацию некачественных товаров и документально их подтверждает для дальнейшей отправки на фермерские хозяйства. Эта процедура является более сложной и требует невысокую степень испорченности продуктов.

3. Продажа просроченной продукции для использования ее в качестве сырья для производства новых продуктов, например спирта, уксуса, джемов и т.п. Здесь является важным использование продуктов не по прямому назначению, т.е. не для употребления в пищу без дополнительной переработки.

4. Производство «готовой пищи». Сегодня среди розничных сетей все более популярным становится использование продуктов срок годности, которых подходит к завершению, в качестве сырья для производства и последующей продажи полуфабрикатов или продуктов уже готовых к употреблению, что позволяет продлить срок годности, портящихся товаров, сократить издержки и количество просроченной продукции, а так же получить дополнительный источник прибыли.

5. Утилизация продуктов и продажа предприятиям в качестве сырья для производства удобрений, цемента и т.п. А так же возможность самих торговых компаний заниматься утилизацией просроченной продукции. Теперь компании могут прибыль от

утилизации всех видов пищевых отходов. Недавно бывшие сотрудники компании «Майкрософт» создали специальную установку по переработке пищевых отходов. Этот комбайн преобразует пищевые отходы магазинов в удобрения, которые в последующем продаются местным фермерам и садоводам.

6. Пожертвования и социальная инициатива. Розничные сети имеют возможность пожертвовать продукцию с истекающим сроком годности приютам для людей с неопределенным местом жительства и малоимущим, так же питомникам для животных и т.п. Это мера способствует укреплению имиджа компаний и оказывает благоприятное влияние на окружающую среду, т.к. уменьшает количество просроченной продукции.

7. Уничтожение продукции и захоронение ее на полигонах. Данный способ является самым негативно влияющим на окружающую среду и экологию. К примеру, пищевые отходы имеют высокую влажность (в среднем около 80%), быстро прокисают, загнивают и становятся источниками заражения патогенными микроорганизмами. Гниющие продукты являются пищей для различных видов переносчиков болезней (мухи, тараканы, грызуны и др.). Отходы бытовой химии и косметики содержат опасные химические вещества, которые биологически агрессивны и представляют серьезную угрозу для окружающей среды.

Наиболее эффективна с точки зрения экологии следующая иерархическая цепь использования пищевых отходов в зависимости от характера продукта и степени его испорченности (рис. 1.3).

Тем не менее, мировой опыт свидетельствует о противоположной экологически неэффективной практике возвратной логистики продуктов с истекшим сроком годности, а именно о дешевом уничтожении. На сегодняшний день массовой экологически безопасной и экономически эффективной утилизации пищевой продукции не существует не только в России, но и во всем мире,

так же, как и отлаженной системы обращения с просроченными продуктами питания.



Рис.1.3. Иерархическая цепь использования пищевых отходов и продуктов с истекшим сроком годности

В России захороняется около 98% испорченных продуктов и лишь 2% перерабатывается [4]. Только в Санкт-Петербурге по данным счетной палаты РФ захороняется 5 млн. тонн в год, а потери розничных сетей оцениваются в 1,7 млрд рублей в год. В масштабах всего мира площадь сельхозугодий, на которых производится выбрасываемая еда, равна территории Мексики. Вода, идущая на орошение этих угодий, может напоить 9 млн. человек, а 10% выбросов парниковых газов в атмосферу в развитых странах производится в процессе приготовления продуктов, которые все равно потом выбросят [5]. Таким образом, вопрос обращения с продуктами питания с истекшим сроком годности и их сокращение стоит довольно остро, т.к. речь идет не

только об экологической значимости, но и социально-экономической эффективности во всем мире.

Основными проблемами, с которыми сталкивается российский бизнес по переработке мусора, являются:

1. Дорогостоящее импортное оборудование и технологии, аналогов которым отечественная промышленность не выпускает;
2. Отсутствие инвестиций и стимулирующей системы льгот;
3. Отсутствие четкой законодательной базы;
4. Высокая себестоимость сортировки;
5. Отсутствие экологической культуры населения, включающей пользование системой раздельного сбора отходов: специальные контейнеры для стекла, бумаги и пищевых отходов.

При отсутствии вмешательства государства, применения более жестких требований к предприятиям и розничным продуктовым сетям имеющиеся социально-экономические и экологические проблемы будут усугубляться (таблица 1.1).

Табл. 1.1. Потенциальные последствия дешевого уничтожения продуктов с истекшим сроком годности

Характер проблем		
Экономические	Социальные	Экологические
Часть бюджетов предприятий и потребителей тратятся на продукты, которые не потребляются; Затраты на утилизацию отходов Государственные инвестиции в охрану окружающей среды; Снижение инвестиций в другие отрасли.	Отсутствие продуктов питания для бедных. Рост цен на продукты питания; Рост числа людей за чертой бедности.	Рост количества мусора и отходов, загрязнение городских и сельских районов; Увеличение свалок Давление на природные ресурсы: воду и почву; Выбросы парниковых газов; Увеличение расходов на не возобновляемую энергию.

Не только социальные и экологические последствия ложатся на общество и отдельного индивида, но и экономические потери. Как на неконкурентных рынках, так и неконкурентных, при отсутствии вмешательства государства, в конечном счете, потребитель платит за неэффективность и экономические потери в процессе производства и реализации продуктов питания. Экономические потери просроченной продукции продавцы могут переложить на покупателей путем повышения цен.

Таким образом, неэффективность розничных продавцов и производителей продуктов питания всегда приводит к более высокой цене для потребителей. Поэтому высокая значимость эффективного управления возвратными цепями поставок просроченных и неликвидных продуктов неоспорима. Однако, помимо давления со стороны государства социально-ориентированный бизнес может оказать влияние на свое окружение и склонить своих контрагентов принять лучшую практику вторичного использования продуктов с истекшим сроком годности.

Изменение законодательства: ужесточение штрафов на дешевую утилизацию, субсидирование бизнеса по вторичному использованию продукции с истекшим сроком годности, использование налоговых льгот с одной стороны. А так же экологически эффективное поведение ведущих игроков рынка с целью повышения имиджа, ужесточение требований для партнеров в области возвратной логистики, создание центров по переработке просроченной продукции – с другой, приведут не только к экономическим выгодам, но и снизят нагрузку на окружающую среду.

Литература

1. ShaligramPokharel, AkshayMutha. *Perspectives in reverse logistics: A review / Resources, Conservation and Recycling* 53. – 2009. С. 176.
2. Kannan G., Soleimani H, Kannan D. *Reverse logistics and closed-loop supply chain: A comprehensive review to explore the future/ European Journal of Operational Research*, 240 – 2015, С. 603–626

3. Доклад Организации по продовольствию и сельскому хозяйству ООН, 2014 г.

4. IFC[Электронный ресурс], - www.ifc.org

5. Доклад Организации по продовольствию и сельскому хозяйству ООН, 2014 г.

Ворона-Сливинская Л.Г., Кузьмина С.Н.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

*г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский университет
ГПС МЧС России*

Современный этап развития человеческой цивилизации характеризуется рядом уникальных тенденций. Например, впервые основным конкурентным преимуществом страны выступает высокое качество жизни населения. Неоспоримым является тот факт, что повышения качества жизни можно добиться только при устойчивом развитии страны. В то же время развитие гражданского общества на современном этапе, с учетом тенденций, происходящих в условиях глобализации, выдвигают новые требования, связанные с обеспечением экономической безопасности и возможностями устойчивого развития сообществ в целом. С одной стороны требования к гражданскому обществу и принципам его развития накладывают определенные ограничения с точки зрения его экономической безопасности и, в то же время, сообществу необходимо сформировать условия устойчивого развития. Все эти задачи не новы, но изменяющаяся парадигма развития сообществ в целом требует учета всех вышеобозначенных тенденций, что и предопределяет актуальность исследований в данной области. В статье рассматриваются вопросы устойчивого развития сообществ, в том числе с точки зрения стандартных

подходов и использования методов и инструментов экономики качества. В то же время определены современные тенденции развития гражданского общества с учетом требований к обеспечению его экономической безопасности.

В 1926 году выдающийся отечественный ученый, академик В. И. Вернадский ввел в научный оборот понятие **«устойчивость жизни»** [1]. Под ним он понимал способность жизни не прекращать своих функций и способность организмов к выживанию.

Сегодня это понятие преобразовалось в термин **«устойчивое развитие»**, изучаемое многими известными учеными-практиками и исследователями, такими как, например, академик РАН Окрепилов В.В., Беляев А.Е., Иванов В.В., Забелин С., Кортен Д., Медоуз Д., Норберг-Ходж К., Шуберт К. и многими другими. Международное сообщество признает этот термин в числе важнейших ориентиров в организации жизни на нашей планете. В то же время В.И. Вернадский подчеркивал, что *«возникает задача разумной организации труда (производства) с целью все более полного удовлетворения растущих материальных и духовных потребностей населения всей планеты»*. Разумная организация труда как раз и означает управляемое развитие, которое должно заменить стихийное развитие человечества.

Одним из результатов научного поиска академика Вернадского стал вывод о том, что на протяжении всей своей истории человечество боролось за улучшение своей жизни. В.И. Вернадский указывал, что *«в многотысячелетней исторической трагедии, которую мы называем всемирной историей, многократно возникал вопрос о лучшем устройстве жизни и о способах, которыми можно этого достигнуть. Человек не мирился с условиями своей жизни»*.

В.И. Вернадский фактически наметил основные составляющие устойчивого развития:

- сохранение и развитие биосферы благодаря устойчивости экологических систем;

- достижение необратимости экономического роста;
- социальное развитие человека, вооруженного научным знанием.

В различных программных документах можно увидеть подтверждение этих направлений развития. Например, главной целью реализации Стратегии Санкт-Петербурга [2] является обеспечение стабильного улучшения качества жизни горожан и повышение глобальной конкурентоспособности, которое основано на таких элементах, как:

- Развитие человеческого капитала;
- Развитие и эффективное использование инновационного потенциала Санкт-Петербурга;
- Обеспечение устойчивого экономического роста и экономической безопасности;
- Обеспечение эффективности управления и развитие гражданского общества.

Для обеспечения устойчивого экономического роста необходимо сделать ставку на обеспечение качества образовательного процесса [3,4], которое зависит от таких факторов:

- признание вуза эффективным в соответствии с установленными требованиями;
- академическая эффективность научно-педагогического работника;
- оценка качества знаний выпускника.

Все это составляющие взаимосвязаны и оказывает взаимное влияние друг на друга.

Сегодня добиться устойчивого развития на различных уровнях управления можно только на основе стратегического планирования, главной задачей которого является объединение различных направлений для достижения общей глобальной цели [5]. Например, научно-технологическое развитие обеспечивает развитие экономической, экологической и социальной сфер –

трех составляющих устойчивого развития, влияющих на повышение качества жизни, т.е. взаимовлияние составляющих устойчивого развития на составляющие качества жизни. Так, экономический рост влияет и на ВВП на душу населения, и на продолжительность жизни, и даже на уровень образования (в рыночных условиях). С другой стороны, уровень образования влияет на экономический рост и качество жизни населения. Социальное развитие влияет на продолжительность жизни и уровень образования, а уровень охраны окружающей среды (экологическая обстановка) непосредственно влияет на продолжительность жизни.

В целом, сегодня необходимо продолжать работу по повышению темпов социально-экономического и научно-технического развития, уровня качества и конкурентоспособности продукции и услуг, создания механизмов достижения экономической безопасности и социальной стабильности. Поскольку от этого зависит качество образования и, в конечном итоге, качество жизни населения.

Анализируя положение Санкт-Петербурга в России и мире, на основе материалов ежегодного доклада ООН «О развитии человека», где представлены данные по 187 странам, можно отметить следующее.

По средней продолжительности жизни 1-ое место в мире занимает Япония (83,6 года). Россия находится на 121-м месте в мире (чуть больше 70 лет) [3]. Разумеется, ситуация по данному показателю требует радикального улучшения. В первую очередь, речь идет о модернизации системы здравоохранения, повышения уровня качества и доступности медицинской помощи, внедрении инноваций в данной сфере. По уровню образования Россия занимает 50-ое место мирового рейтинга. На первом месте – Австралия.

По уровню доходов на душу населения, то есть по доходам, Россия занимает лишь 57-е место. А самые богатые люди, как показывают результаты исследования, живут в Катаре.

Рассматривая проблемы устойчивого развития сообществ через призму обеспечения экономической безопасности гражданского общества, нужно прежде всего отметить, что в образованном обществе, имеющем научный, образовательный и интеллектуальный потенциал, уровень качества образования и качества жизни более высокий, что отмечают многие исследователи. Между уровнем качества образования и уровнем качества жизни существуют устойчивая взаимосвязь. Поэтому сегодня проблемами качества, в том числе в области образования, во всем мире занимаются достаточно масштабно. Например, как отмечено в Глобальной программе действий ЮНЕСКО[6,7,8], образование является существенным средством реализации устойчивого развития. Например, главным направлением деятельности в области развития образования ЮНЕСКО называет «Оказание государствам-членам поддержки в развитии систем образования в целях укрепления качественного и инклюзивного обучения для всех на протяжении всей жизни», где в качестве ожидаемых результатов указаны:

- Укрепление национального потенциала, в том числе с помощью регионального сотрудничества, с целью разработки и осуществления политики и стратегий в отношении преподавателей в целях повышения качества образования и содействия гендерному равенству;

- Укрепление потенциала государств-членов по содействию развитию, мониторингу и оценке процессов и итогов обучения, ориентированного на приобретение компетенций.

Таких направлений названо в данном разделе более десяти[9].

Эти процессы также находят отражение в нормативных и законодательных документах и в России, поскольку несмотря на сложившуюся сегодня обстановку в мире, процессы глобализа-

ции неизбежны и границ не соблюдают[10]. Общепризнанным инструментом обеспечения качества какого-либо процесса является его унификация и стандартизация, позволяющая управлять стабильностью процесса и обеспечивать необходимый, установленный в стандарте результат. В качестве иллюстрации вышеизложенного, обратимся к нормотворчеству в области разработки профессиональных стандартов. Например, с 1 июля 2016 г. профессиональные стандарты станут обязательными для применения многими работодателями. Утверждены требования к квалификациям работников разных профессий, утвержденные Министерством труда России. Профессиональные стандарты определяют навыки и умения, необходимые самым разным специалистам. В списке профессий, по которым разработаны стандарты, - педагог, социальный работник, экскурсовод, спортсмен, тренер, программист, бухгалтер, специалист по финансовому консультированию, страховой брокер, редактор СМИ, агроном, слесарь, маляр... Ориентируясь на установленные требования, работодатель сможет формировать кадровую политику, проводить обучение и аттестацию персонала, присваивать тарифные разряды, устанавливать систему оплаты труда и т.д.

Не остались без внимания и педагогические работники. Так, имеется приказ Минтруда России «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования».

Профессиональный стандарт педагога предназначен для установления единых требований к:

- содержанию и качеству профессиональной педагогической деятельности,
- для оценки уровня квалификации педагогов при приёме на работу и при аттестации,
- планирования карьеры;

- для формирования должностных инструкций
- разработки федеральных государственных образовательных стандартов педагогического образования.

Установить, что профессиональный стандарт «Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования» применяется работодателями при формировании кадровой политики и в управлении персоналом, при организации обучения и аттестации работников, заключении трудовых договоров, разработке должностных инструкций и установлении систем оплаты труда с 1 января 2017 года.

Сегодня четко установлены требования к образованию и обучению, опыту практической деятельности, а также особых условий допуска к работе педагога.

Например, преподавание по программам аспирантуры (адъюнктуры), ориентированной на соответствующий уровень квалификации, устанавливает такие требования к педагогу-профессору как: обучение по дополнительным профессиональным программам по профилю педагогической деятельности не реже чем один раз в три года (ранее было достаточно один раз в пять лет). Для руководства подготовкой аспирантов (адъюнктов) педагогу требуется наличие публикаций в ведущих отечественных и зарубежных рецензируемых научных журналах и изданиях и (или) представления на национальных и международных конференциях результатов научно-исследовательской (творческой) деятельности соответствующей области исследований аспиранта (адъюнкта).

Поэтому сегодня так важно сосредоточить внимание на сфере образования и усовершенствовать ее так, чтобы она достойно отвечала на вызовы времени. Концепция образования для устойчивого развития предполагает переход от профессионального технического, экономического, экологического и иных

видов образования к такой модели обучения, в основе которой должны лежать широкие междисциплинарные знания, базирующиеся на комплексном подходе к развитию общества, экономики и окружающей среды, а главной целью является укрепление центральной роли образования в осознании и содействии переходу к устойчивому развитию и повышению качества жизни [11,12,13]..

С одной стороны, должен быть междисциплинарный синтез и комплексное использование методов различных дисциплин (ведь чем сложнее явление, качество которого необходимо изучать, тем больше отраслей знаний приходится применять), а с другой – все возрастающее внимание к проблемам устойчивого развития сообществ, в том числе и качества жизни – сегодня это настоятельная необходимость нашего времени.

Поэтому процесс образования сегодня должен предусматривать не только общетехнические, инженерные дисциплины, но и такие предметы как психология, социология, иностранный язык, изучение национальных и профессиональных традиций, и, конечно, специальные разделы математики, экономики и т.д. соответственно и требования к профессиональной компетентности педагога все возрастают и ужесточаются.

Следует отметить также понимание важности и эффективности в решении вопросов устойчивого развития на уровне государства и обеспечения его экономической безопасности. Так, в ИСО был создан Международный технический комитет № 268 «Устойчивое развитие в сообществах» [3]. Его деятельность направлена на разработку стандартов в области устойчивого развития и повышения качества жизни людей, где также отмечается проблематика качества образования и его влияние на экономический рост, социальное благополучие, уровень образования населения, в целом на процессы формирования гражданского общества и обеспечения его экономической безопасности.

В России также создан национальный технический комитет 115, являющийся зеркальным по отношению к 268-ому, который

занимается проблематикой обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны и ее регионов. Объектом устойчивого развития может выступать как гражданское общество в целом, так и регион, территория и т.д. По каждому объекту устойчивого развития можно выделить несколько направлений, по которым можно оценить устойчивость его развития. Такими направлениями являются, например, энергоснабжение, водоснабжение, дорожное хозяйство, информационные технологии, вывоз и утилизация отходов, доступность и инфраструктура системы образования, обеспечение безопасности и комфортности проживания.

Деятельность по повышению устойчивости развития гражданского общества, страны, региона или любого другого объекта невозможна без соответствующего кадрового обеспечения. Потребность в работниках требуемого уровня качества испытывают все отрасли экономики, не только промышленные предприятия и организации. При переходе к устойчивому развитию человек сам должен участвовать в процессах, которые формируют сферу его жизнедеятельности, содействовать принятию и реализации решений, контролировать их исполнение. А этого невозможно достичь без соответствующего уровня образования.

Стандартизация в области образования, включающая в себя разработку требований к понятийному аппарату, системам управления, руководящих указаний и других технических документов, будет способствовать реализации системного подхода к устойчивому развитию через обеспечение качества подготовки кадров в соответствии с потребностями национальной экономики.

Поэтому необходимо учитывать требования, установленные в профессиональном стандарте, поскольку это позволит:

- определить терминологию и основные показатели;
- определить требования к системам управления и инфраструктуре;

– определить стандартные показатели мониторинга качества образования.

В связи с повышением актуальности и значимости вопросов устойчивого развития, повышения качества жизни людей необходимо:

- распространять знания в области устойчивого развития и обеспечения качества жизни на всех уровнях и во всех областях образования, их распространению за пределы дисциплинарных границ,

- активизировать развитие данного направления;

- вовлекать в деятельность по обеспечению устойчивого развития молодежь как ключевую заинтересованную сторону;

- учитывать мировые тенденции в области развития образования и требований как к педагогическому персоналу, так другим элементам образовательной системы.

Поэтому важно для достижения соответствующего уровня качества образовательных процессов, в соответствии с потребностями национальной экономики и тенденциями мирового образовательного сообщества, в том числе в области устойчивого развития, последовательно внедрять в образовательный процесс методы и инструменты обеспечения качества преподавательского труда. Это касается и области образовательных технологий, и установления критериев создания научного знания в экономике знаний.

Период от появления новых знаний до вовлечения их в образовательных процесс и далее в практическую деятельность должен быть достаточно коротким. Достижения научной мысли, новые научные решения и результаты должны быть доступными уже в процессе обучения. Это позволяет ускорять научно-технический прогресс, способствовать развитию экономики знаний.

Все вышесказанное демонстрирует значимость научной и профессиональной образовательной деятельности педагога для

целей достижения образовательных целей профессиональной подготовки, эффективной деятельности кафедры и имиджа вуза.

Поэтому сегодня стратегическими направлениями обеспечения эффективности деятельности образовательной организации должна стать деятельность вуза, кафедры, преподавателя, выпускника согласующаяся и обеспечивающая потребности сообществ для их устойчивого развития.

Необходимо отметить, что в настоящее время понятие устойчивого развития включает взаимосвязь экономических, социальных и экологических компонентов развития, а также потребность в сотрудничестве на разных уровнях. Экологическая политика государств, в том числе и России, преимущественно строится на принципах устойчивого развития. В ООН создана Комиссия по устойчивому развитию, а в России разработан проект ГОСТ Р ИСО 37101 «Устойчивое развитие административно-территориальных образований. Система менеджмента. Общие принципы и требования», проводятся научные исследования в области применения стандартизации в интересах устойчивого развития на различных уровнях: национальной экономики и общества в целом, уровне региона, а также предприятия, муниципального образования, государственных органов власти.

Подводя итоги исследованию вопросов устойчивого развития в интересах гражданского общества и обеспечения его экономической безопасности, следует отметить наличие определенных проблем, которые, не только осознаются обществом, в том числе на различных уровнях управления, но и активно обсуждаются и предлагаются возможные способы и инструменты решения. Следует подчеркнуть, что развитие как сообществ в целом, так и отдельных регионов и организаций возможно осуществлять на основе использования методов и инструментов стандартизации, экономики качества, управления качеством. Сегодня во всем мире используются эти наработки, применяемые

как в рамках конкретных направлений, так и на перспективу. Следует более широко использовать хорошо зарекомендовавшие, апробированные на практике методы управления качеством. И это важно, поскольку только возможность определения и признания сложных ситуаций, возможность их обсуждения на различных уровнях, позволяет выработать стратегию развития гражданского общества с учетом принципов устойчивого развития и обеспечения экономической безопасности, а именно: уважение и забота обо всем сущем на Земле; повышение качества жизни; сохранение жизнеспособности и разнообразия экосистем; предотвращение истощения невозобновимых ресурсов; развитие в пределах потенциальной емкости экосистем; изменение сознания человека и стереотипов его поведения; поощрение социальной заинтересованности общества в сохранении среды обитания; выработка национальных концепций интеграции социально-экономического развития и охраны окружающей среды; достижение единства действий на мировом уровне.

Литература

1. Окрепилов В.В., Иванова Г.Н. Устойчивое развитие административно-территориальных сообществ. //Проблемы развития территории. 2014. № 1 (69). С. 22-32.
2. Окрепилов В.В. Решение социально-экономических проблем в регионе на основе стратегии управления качеством. //Стандарты и качество. 2009. № 11. С. 12-19.
3. Окрепилов В.В. Техническое регулирование в России. учебное пособие / В. В. Окрепилов, Г. Н. Иванова ; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов". Санкт-Петербург, 2008.
4. Окрепилов В.В., Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Кузьмина С.Н. Применение суперкомпьютерных технологий для моделирования социально-экономических систем// Экономика региона. 2015. - №2(42). Стр. 301-313, DOI: 10.17059/2015-2.

5. Андросенко Н.В., Кузьмина С.Н. Использование методов математического моделирования и инструментов экономики качества для обеспечения устойчивого развития социально-экономических систем// Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» 2014. № 6 <http://naukovedenie.ru/PDF/155EVN614.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/155EVN614

6. Доклад конференции Организации Объединенных Наций по проблемам окружающей человека среде, Стокгольм, 5-16 июня 1972 года (издание Организации Объединенных Наций, № R.73. II. А. 14), глава 1.

7. Основные положения стратегии устойчивого развития России /Под ред. А.М. Шелехова. М., 2002. - 161 с.

8. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) Перевод с английского Под редакцией С.А. Евтеева и Р.А. Перелета, режим доступа <http://OurCommonFuture-introduction.pdf>, с. 50

9. Декларация по окружающей среде и развитию. Документ ООН A/CONF.151/26/Rev.1 (Vol. I), режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/riodecl.shtml, стр. 3–7

10. Доклад о состоянии гражданского общества в Российской Федерации за 2014 год. – М., Общественная палата Российской Федерации, 2014., С.87, 205, 206

11. С.В. Кузнецов Стратегия научно-технического развития Северо-Запада как инструмент региональной политики// Экономика региона. №3. 2011 с.23-29

12. Плотников В.А. Инновационная активность российских промышленных предприятий как фактор экономической безопасности // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. 2012. Т. 23. № 13-1. С. 5-10

13. Бабкин А.В., Хватова Т.Ю. Модель национальной инновационной системы на основе экономике знаний // Экономика и управление. – № 12, 2010. - С. 170-176.

14. Ворона-Сливинская Л.Г., Томсон А.Л. Стратегическое планирование в промышленных организациях как проблемно-ориентированная система управления принятия решений и оптимизации экономических и социальных систем// Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2009. Т. 28. № 1. С. 118-123.

15. Ваганова В.А. Совершенствование системы управления проектами капитальных ремонтов в энергогенерирующих компаниях / В.А. Ваганова.- СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2012.- 119 с.

16. Марченкова Л.М., Плотников В.А., Рудакова О.В. Человеческий и интеллектуальный капитал как основа инновационного развития промышленности // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 1-2 (40). С. 205-210.

Горда А. С., Горда О. С.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ

*г. Симферополь, Крымский федеральный университет
им. В. И. Вернадского*

В современных условиях активного развития процессов международной экономической интеграции, транснационализации мировых рынков товаров, услуг, капиталов и глобализации мирохозяйственных связей, особую актуальность приобретают вопросы обеспечения эффективного позиционирования национальных государств и их региональных экономических комплексов на мировых рынках товаров и услуг.

Для Российской Федерации, ухудшение конъюнктуры мировых рынков её традиционного экспорта и введение санкций со стороны западных стран, в значительной степени обострило проблемы развития её внешней торговли. Обострение конкуренции и снижение цен на мировых рынках энергоресурсов существенно ограничивает возможности расширения экспорта. Девальвация

рубля привела к сокращению инвестиционного спроса, и обусловила снижение спроса на импорт. На объёмы импортных операций негативное влияние оказали и ответные санкции России на поставку продовольственных товаров из западных стран.

Таким образом, с нашей точки зрения, достаточно актуальным является исследование динамики и структуры внешней торговли России на современном этапе, так как внешнеторговая деятельность является одной из ключевых сфер экономического развития современной России. Количественные и качественные показатели развития внешней торговли комплексно характеризуют потенциал интеграции национальной экономики в мирохозяйственные связи и уровень её международной конкурентоспособности.

На протяжении всего исследуемого периода с 2005 г. по 2015 г. основные показатели внешнеторговой открытости экономики России не подвергались существенным колебаниям. Так, например, уровень экспортной квоты колебался в пределах 24,3%-31,4%, импортной квоты – 15%-17,2%, внешнеторговой квоты – 39,1%-47,6%, коэффициент внутриотраслевой международной специализации – 21,1-31,9%. Следует отметить, что максимальные или близкие к максимальным, значения данных показателей были достигнуты в 2005 г. В целом можно сделать вывод о сохранении позиций Российской Федерации в системе международного разделения труда (табл. 1.2.).

Экономика России, оправившись от последствий мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг., смогла в период с 2009 г. по 2013 г. продемонстрировать рост номинального ВВП на 72,9 % или на 891 млрд. долл. Пропорционально росту номинального ВВП за вышеуказанный период демонстрировали положительную динамику и ключевые показатели развития внешней торговли России.

Объём экспорта в 2013 г. в сравнении с 2009 г. вырос на 76,1% или на 226,1 млрд. дол. Импорт увеличился на 85,6% или

на 157,4 млрд. дол., внешнеторговый оборот соответственно вырос на 79,7% или на 383,5 млрд. долл. В течение 2009-2013 гг. положительное внешнеторговое сальдо России выросло на 60,6% или на 68,7 млрд. дол.

Позитивная динамика показателей развития внешней торговли Российской Федерации в этот период была обусловлена положительной динамикой посткризисного восстановления мировой экономической системы в целом и благоприятной ситуацией на экспортных рынках нашей страны, высокой стоимостью энергоресурсов и др.

Табл. 1.2. Показатели развития внешней торговли
Российской Федерации*

Наименование показателей	2005г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
ВВП, млрд. долл.	763,7	1222	1479,8	1885	1954	2113	2057	1236
Экспорт, млрд. долл.	240,0	297,2	392,7	515,4	527,4	523,3	496,7	340,4
Импорт, млрд. долл.	123,8	183,9	245,7	318,6	335,8	341,3	308,0	194,1
Внешнеторговый оборот, млрд. долл.	363,8	481,1	638,4	834	863,2	864,6	804,7	534,5
Внешнеторговое сальдо, млрд. долл.	116,2	113,3	147	196,8	191,6	182	188,7	146,3
Темп прироста экспорта, %	-	23,8	32,1	31,2	2,3	-0,8	-5,1	-31,5
Темп прироста импорта, %	-	48,5	33,6	29,7	5,4	1,6	-9,8	-37,0

Раздел 1. Глобальные вызовы и развитие экономики России: проблемы, стратегии, возможности

Темп прироста внешне-торгового оборота, %	-	32,2	32,7	30,6	3,5	0,2	-6,9	-33,6
Экспортная квота, %	31,4	24,3	26,5	27,3	27,0	24,8	24,1	27,5
Импортная квота, %	16,2	15,0	16,6	16,9	17,2	16,2	15,0	15,7
Внешнеторговая квота, %	47,6	39,4	43,1	44,2	44,2	40,9	39,1	43,2
Коэффициент внутриотраслевой международной специализации, %	31,9	23,6	23,0	23,6	22,2	21,1	23,4	27,4

* составлено и рассчитано автором на основе [1,2,3]

Однако детальный анализ показателей таблицы 1.2 позволяет сделать вывод, что уже в 2012-2013 гг. резко замедлился рост основных показателей развития внешней торговли. Темп прироста экспорта в 2012 г. составил 2,3%, а в 2013 г. получил отрицательное значение в -0,8%. Темп прироста импорта в 2012 г. и 2013 г. составил лишь 5,4% и 1,6% соответственно, а темп прироста внешнеторгового сальдо – 3,5% и 0,2% соответственно. Для сравнения в период с 2009 г. по 2011 г. темпы прироста данных показателей колебались в пределах 23,8%-48,5%.

Таким образом, еще до известных событий 2014 г. и введения западных санкций четко прослеживалась тенденция к значительному замедлению динамики развития внешней торговли России. В первую очередь такая ситуация была обусловлена снижением темпов прироста инвестиций в основной капитал, реальной заработной платы, оборота розничной торговли и расходов на конечное потребление.

Результаты внешней торговли Российской Федерации в 2014-2015 гг. кардинальным образом отличаются от их в целом положительной динамики до 2014 г. Объёмы российского экспорта в долларовом выражении с 2013 г. по 2015 г. сократился на 35% или 183 млрд. дол., объёмы импорта снизились на 43,1% или на 147 млрд. дол. Внешнеторговый оборот снизился на величину в 330 млрд. дол. или на 38,2%, внешнеторговое сальдо, оставаясь положительным, сократилось на 35,7 млрд. дол. или на 19,6%.

Безусловно, отрицательные величины основных показателей развития внешней торговли не стали неожиданностью. Этому объективно способствовал целый ряд факторов: трёхкратное снижение цен на нефть, более чем двукратная девальвация рубля и введение западных санкций, которые существенно ограничили участие российских компаний в международном торгово-экономическом сотрудничестве, затруднили доступ к источникам дешёвых заёмных средств и передовым технологиям, прежде всего, в сфере добычи минерального сырья. В результате в 2015 г. размер номинального ВВП (на основе обменного курса) снизился на 41,5% или на 877 млрд. дол. в сравнении с уровнем 2013 г., практически вернувшись на уровень кризисного 2009 г.

Введение санкций против Российской Федерации, наряду с отмеченными выше негативными тенденциями в развитии внешней торговли, безусловно, имеет и другие аспекты влияния на экономическое развитие страны в целом и внешней торговли в частности. В отраслях наиболее зависящих от импорта товаров и технологий с особой остротой стоит проблема импортозамещения. В первую очередь это касается топливно-энергетического комплекса, фармацевтической промышленности, агропромышленного комплекса и биотехнологий. Предприятия указанных отраслей столкнулись с тем, что оказались не в состоянии заменить российскими аналогами, импортируемые ранее из-за рубежа товары и технологии. Необходимые технологии, сырьё, материалы,

комплектующие, техника и оборудование для их производства на территории нашей страны или отсутствуют, или производятся в недостаточных объёмах.

На начало 2015 г. доля предприятий в отраслях, столкнувшихся с отсутствием отечественных аналогов оборудования и сырья, составила в черной металлургии 76 %, в цветной - 75 %, в машиностроении - 59 %, в лесной промышленности - 72 %, в производстве стройматериалов - 22 % [7]. Сложившаяся ситуация вынуждает российские предприятия изменять вектор развития внешнеторговых связей, ориентируясь в первую очередь на азиатские страны. В то же время следует понимать, что определенные технологии и виды продукции имеют уникальный характер или защищены патентами. Поэтому не всегда представляется возможным найти альтернативу и замену партнёрам из западных стран.

Министерством экономического развития Российской Федерации принят комплекс мер и сформированы направления реализации приоритетных инвестиционных проектов, ориентированных на импортозамещение производства товаров в чувствительных к западным санкциям отраслям народного хозяйства. Основная цель предлагаемых к реализации мер – развитие отечественного производства ранее импортируемых товаров и технологий.

Максимальная реализация потенциала импортозамещения технологий и оборудования предполагает существенную трансформацию внешнеэкономического сотрудничества на основе действия принципа «российские ресурсы и технологии + иностранные технологии и капитал». В эпоху интернационализации и глобализации нежелательно тяготеть к какой-либо автаркии и полному техническому самообеспечению [5].

В настоящее время дальнейшее воздействие санкций на состояние внешней торговли России сложно спрогнозировать с

высокой степенью достоверности. Принимая во внимание действия Правительства России относительно векторов развития внешнеторговой политики нашей страны, не предполагается сокращение экспорта в физических объемах, а снижение его цены на фоне девальвации рубля может обеспечить рост международной конкурентоспособности российской продукции на мировых рынках. Снижение реальных доходов населения и введение ответных санкций против западных стран обеспечат тенденцию снижения объемов российского импорта. Поэтому положительным фактором развития внешней торговли России в условиях санкционного давления может стать сохранение положительного внешнеторгового сальдо в кратко- и среднесрочной перспективе.

Литература

1. *CIA World Factbook* URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html> (дата обращения: 03.03.2016).
2. *Внешняя торговля в 2015 году* Федеральная служба государственной статистики URL: www.gks.ru/bgd/free/b16_00/IssWWW.exe/Stg/dk01/3-2.doc (дата обращения: 03.03.2016)
3. *Россия в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. / Росстат* - М., 2015 - 543 с.
4. Березинская О. Б., Ведев А. Л. Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения // *Вопросы экономики*, 2015, № 1. с. 103-115.
5. Крюков В. А., Токарев А. Н. *Возможности роста на основе развития нефтегазового сектора // Налог, инвестиции, капитал.* - 2014. - № 4. - С. 2-13.
6. Спартак А. Н., Французов В. В., Хохлов А. В. *Мировой и российский экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки.* М.: Изд-во ВАВТ, 2015 г. – 384 с.
7. Цухло С. *Как победить засилье импорта // Эксперт.* - 2015. - № 12 (938) (16-22 марта). - С. 40-42.

Залывский Н.П.

МЕСТО РОССИИ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ПРОБЛЕМА ВЫБОРА СТРАТЕГИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

г. Архангельск, Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В.Ломоносова

Научное внимание к определению места экономики России в мировой экономике предельно полезно для переоценки результатов ее развития за последние 115 лет. Это предпосылка к измерению эффективности макроэкономической деятельности политической элиты России по рыночной трансформации национальной экономики. За нас ее уже пытается сделать президент США. Он квалифицировал в марте 2015 года Россию «региональной державой», сила которой простирается лишь до ее непосредственных границ» [1].

Подобному уничтожению РФ целесообразно подобрать объективное возражение, не игнорируя индикаторы изменения ее места в глобальных процессах. Экономическое пространство мира имеет многоформатную конфигурацию, противоречивую динамику развития [2]. Так, рост ВВП России за XX век составлял более 8 раз, а мира и США соответственно в 15 и 22 раза. Доля России в мировом ВВП за это время упала почти в 2 раза, а США удержали примерно 20%. В удручающей динамике развития России по сравнению с другими объектами наблюдения, прежде всего, «повинно» неудачное реформирование 1999-2000 гг. Оно довело экономический потенциал страны до статуса «сырьевой мастерской» мира. Это не могло не осложнить геополитический авторитет России в XXI веке.

Обозначенные тенденции должны быть неприемлемыми для геоэкономической перспективы. Даже сохранение Россией пятого-шестого места в мире по объему ВВП включает

необходимость политического реагирования на современные вызовы. Не осознав этого ныне, можно в будущем навсегда скатиться к геополитическим задворкам США и Китая, а затем к новым супердержavam. Их неизбежное появление вероятно в силу длинноволновой цикличности историко-экономического развития мира. Хорошие исторические перспективы в глобальном мире Россия может предвосхитить тем, что реализует шесть стратегических моделей социально-экономического развития. По: 1) опережению на 2-3% динамики роста ВВП индустриальных государств; 2) созданию и воспроизводству в течение 50 лет высокотехнологичного инновационного кластера в базовых отраслях; 3) соответствию государственного управления критериям эффективного макрохозяйствования; 4) подъему индекса человеческого развития к показателям стран-лидеров; 5) усилению конкурентного потенциала национальной экономики и сокращению нерыночного сектора; 6) повышению роли региональных субъектов управления.

Табл. 1.3. Объемы производства ВВП по арктическим странам по версии Всемирного банка (млрд.дол. США по ППС)

Год \ Страна (место)	1990	2000	2012	2013	2014
США (2)	7475	10 284,8	16163	16768	17419
Канада (15)	680	908,1	1469	1513	1565
Россия (5)	2010	1 530,6	3446	3592	3745

Какие процессы имеют место в 1990-2015 годы (таблица 1.3)? РФ в группе арктических стран вторая, после США, экономическая держава, но пятая в мире. Казалось бы, это не плохие рейтинги. Однако полезно задать вопрос, а исчерпан ли Россией лимит экономического подъема? На стыке данного подхода и

возникают проблемы сравнения эффективности макроэкономической эволюции России с окружающим миром. Пока же видно, что даже ее северные соседи России демонстрируют лучшую динамику развития, не смотря на то, что и остальной мир шел вперед. Впрочем, скоро сказка складывается, поэтому иллюзии для геополитики вредны. Пора самокритично признаться в объективной невозможности России быть первой на планете в силу того, что структура этих центров кардинально обновляется каждые 50-70 лет. Эту объективную закономерность не устранить даже высокотехнологичной экономикой, ибо слишком контрастны демографические ресурсы Китая, Индии и США. Момент очередного тектонического сдвига геοэкономических и геополитических координат мира происходит на глазах современников. Первой экономикой мира по итогам 2014 г. ВБ, МВФ и ЦРУ признали Китай (18 трлн. дол). Они также едины в ранжировании мест: 3-е Индии (7,3 трлн. дол.), 4-е – Японии (4,6 трлн. дол.), пятая - шестая позиция за РФ.

Нас не должна беспокоить историческая обреченность нахождения России по объему ВВП на 3-5 местах в мировом таблице рангов. Негоже и восстанавливать имперское желание «догнать и перегнать Америку». Почему? Актуальней ответить на причины исторического феномена замедления экономического развития СССР (РФ) в 1960-2015 годы как прецедента предшествующей истории, который необходимо исключить из будущей истории России. Для РФ принципиальную значимость должно представлять более динамичное движение по другому маршруту социально-экономического развития. Имею в виду курс на лидерство по ВВП на душу населения (таблица 1.4). Этот индикатор выравнивает оценки динамики и уровней экономического развития не только арктических государств.

Табл. 1.4. Среднедушевые показатели ВВП арктических стран по паритету покупательной способности на душу населения (тыс. дол)

место	Страна	2012	2013	2014
6	 Норвегия	66363	65640	64893
10	 США	51457	52980	54629
32	 Россия	24063	25033	25636
	Европейский Союз	34936	35338	36244

Взгляд на таблицу порождает и оптимизм, и научную сдержанность. Движение по шкале вверх и опережение среднемирового показателя, конечно, радует, но его динамика, безусловно, удручает. *Среднедушевое производство ВВП в России самое низкое в группе арктических стран.* Отставание в 2-2,5 раза от других арктических стран [4] дает право на жизнь тезису о вероятно отдаленной перспективе сравняться с ними. Ее надо приближать. Для этого, как минимум, надо не прятать в тени общественного внимания критерии соизмерения геоэкономического потенциала России и ее места в глобальной конструкции мира. Также надо идти по графику опережения системной технологической модернизации экономики других стран. Концентрация национальных ресурсов на одновременном решении этих двух задач макроуправления обусловлена кристаллизацией геополитических интересов современных государств на горизонте общественных ожиданий 2050-2100 годов. У никто не отнимает право на лучший мировой тренд по показателю ВВП на душу населения, как и на подъем (словами М.В.Ломоносова) к высшей степени благополучия россиян. Но этому должна, по нашему убеждению, предшествовать стратегия сублимации социокультурных

достижений евразийской цивилизации [5] и право на самостоятельную экономическую политику, нивелирующей любое санкционное давление извне.

Литература

1. Путин ответил на «уничжительные» рассуждения Обамы о России URL: <http://www.ntv.ru/novosti/1593799/?fb#ixzz3x0WKrtMb> (дата обращения: 12.01.2016)

2. Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. – М., 2003.

3. Залыевский Н.П. Индекс счастья в странах Арктики: индексное измерение и сопоставление динамики развития экономики Арктического мира URL: http://narfu.ru/aan/article_index_years.php?SECTION_ID=9373 (дата обращения: 10.02.2016)

4. ВВП по ППС на душу населения. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/weorept.aspx?s.> (дата обращения: 27.01.2016)

5. Залыевский Н.П. и др. М.В. Ломоносов и проблемы развития современного российского общества: монография /научный редактор Н.П. Залыевский. – Архангельск, 2009. 181с.

Иванова Н.Г.

ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ГЛОБАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

XXI век ознаменовался рядом неоднозначно трактуемых изменений, происходивших и происходящих в мире: практически во всех странах мира победила рыночная экономика, обеспеченная

лидерством США; спровоцированы серьезные военные конфликты за энергоресурсы; Европа столкнулась с миграционным кризисом и т.д.

Тем самым негативные тенденции развития цивилизации создают глобальное общество, характеризующееся достаточно высоким уровнем противоречивости, непредсказуемости, наличием конфликтного, девиантного, агрессивного, делинквентного поведения под влиянием экономических факторов, отраженных в психике человека (экономического поведения).

Становится очевидным, что подавляющее большинство развивающихся стран мира и Россия не принимают навязываемые им чуждые стандарты со стороны более сильных в экономическом развитии стран мира, приводящие к культурному кризису общества, а также серьезному обнищанию их населения. В дополнение экономический закон, подчеркивающий ограниченность экономических ресурсов, в современных условиях привел к серьезной дифференциации стран Север-Юг.

Названные обстоятельства подтверждают актуальность изучаемой проблемы человеческой безопасности [1], имеющей разнообразные аспекты, которые можно рассматривать через приводимые далее виды безопасности человека, подкрепленные соответствующими цифровыми данными.

Различные виды безопасности человека уместно структурировать по предложенным экономическим уровням политической экономики, которая, являясь экономической наукой, призвана решить данные проблемы в мировом масштабе во взаимосвязи на основе создания единых глобальных стандартов, правил межличностного общения, ориентированных на общечеловеческие ценности [12, с. 160, 165].

На наднациональном уровне человеческая безопасность содержит экономический, продовольственный, энергетический, экологический, медицинский, геополитический виды. Этот уровень свидетельствует о наличии глобальных угроз для человека,

отражающихся в глобальных проблемах современности, уже сейчас серьезно угрожающих жизни человека на Земле. Только все страны мира вместе взятые могут и должны их решать, используя спекулятивный виртуальный капитал мировых финансовых рынков.

Национальный уровень включает политическую и общественную безопасность человека, которую должны обеспечивать правительства каждой отдельно взятой страны исходя из специфики ее национального менталитета при уважении религиозных чувств других народов, ее населяющих.

На индивидуальном уровне решаются проблемы личностной и психологической человеческой безопасности. На этом уровне по сути вскрываются фундаментальные физические и психологические воздействия на личность. Вот почему индивидуальный уровень является основополагающим: пока изначально не решены указанные проблемы применения физической силы между индивидами и большой психики, невозможно говорить о достижении человеческой безопасности на национальном и наднациональном уровнях.

Тем самым вопросы человеческой безопасности, заключающиеся в отсутствии опасностей и угроз, в настоящее время приобретают глобальный характер и реализуются по уровням снизу вверх. Описанную ситуацию сформировала рыночная экономика с приоритетом материальных ценностей, что, в свою очередь, способствовало развитию животных инстинктов, попирающих честь и достоинства отдельной личности в погоне за благами, серьезно травмирующих ее психику, когда не реализуются личные амбиции, не достигаются запланированные имиджевые горизонты. В итоге по совокупности озвученных факторов рыночная экономика создала психически больное общество потребления, позволяющее транснациональному бизнесу легко максимизировать свои доходы в международном масштабе.

Отсюда решать проблемы человеческой безопасности представляется возможным изначально в условиях проведения грамотной социальной политики государства, заинтересованного в нравственном развитии своих граждан, при помощи идеологии патриотизма и уважения людей всех национальностей, населяющих страну, через воспитание и образование гармонично развитой личности (прежде всего, на индивидуальном и национальном экономических уровнях).

Поэтому на современном этапе возрастает значение социальных, политических, экологических, культурных, других факторов, которые следует учитывать при решении глобальных проблем наряду с принципом экономической эффективности во взаимосвязи, таким образом, использовать общий интегральный критерий. В данных обстоятельствах необходимо обратиться к политической экономии – фундаменту построения глобального общества на моральных основах. Далее интеграционное управление, реализуемое интеграционными объединениями и международными организациями на наднациональном экономическом уровне, будет способствовать формированию геоэкономического пространства (в противовес геополитическому в настоящее время), сможет обеспечить рабочими местами население бедных регионов, решив проблему массовой миграции и международного терроризма [13, с. 170]. Тогда результатом научного подхода (при помощи политэкономии и интеграционного управления) должен выступить справедливый (насколько это возможно) многополярный мир, который обеспечит жизнь на планете Земля.

Литература

1. *Human Development Report: Adopted by the United Nations Development Programme. New York: Oxford University Press, 1994.*
2. *Вести Экономика – Глобальное неравенство в доходах продолжает расти. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/38184>.*

3. Голод. WFP World Food Programme. URL: <http://ru.wfp.org/>.
4. Вдовенко З.В., Ефимова Н.С. Безопасность в условиях глобальных изменений в обществе // Транспортное дело России. 2014. № 4. С. 162-165.
5. WHO. 7 million premature deaths annually linked to air pollution. URL: <http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2014/air-pollution/en/>.
6. Вдовенко З.В., Кукушкин И.Г. Особенности развития общества в новом тысячелетии // Вестник Международной академии системных исследований. Информатика, экология, экономика. 2013. Т. 15. № 1. С. 116-123.
7. Вирус Зика: история распространения – BBC Русская служба. URL: http://www.bbc.com/russian/international/2016/02/160202_zika_timeline.
8. Мир и война: 10 главных вооруженных конфликтов 2014 года – BBC Русская служба. URL: http://www.bbc.com/russian/international/2014/12/141229_yearender_2014_world_at_war.
9. Основные статистические данные о деятельности Европейского суда по правам человека в 2015 году. URL: http://european-court.ru/uploads/Statistika_Evropeyskogo_Suda_2015_9.pdf.
10. Лукьянович Н.В. Геополитика: учебник для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2011. 304 с.
11. ВОЗ. Предупреждение насилия. URL: http://www.who.int/violence_injury_prevention/violence/ru/.
12. Иванова Н.Г. Общая политическая экономия как фундамент формирования глобального общества // Экономическая система современной России: пути и цели развития: монография [Электронный ресурс] / под ред. А.А. Пороховского. М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2015. С. 158-173.
13. Иванова Н.Г. Интеграционное управление на глобальной стадии развития общества // Системогенетика и проблемы глобального развития: коллективная научная монография / под науч. ред. А.И. Субетто, В.А. Шамахова. СПб.: Астерион, 2015. С. 168-174

Курчиева Г.И., Алетдинова А.А.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: ОСОБЕННОСТИ ТРАКТОВКИ ПОНЯТИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ

г. Новосибирск, Новосибирский государственный технический университет

Актуальность. В условиях экономики знаний и сетевого взаимодействия интеллектуальный капитал занял ключевые позиции в развитии российских инновационных и наукоемких производств. При этом остаются вопросы, связанные с трактовкой этого понятия, структурой, единицами измерения и методиками оценки, т.е. необходимо говорить о совершенствовании методологии формирования интеллектуального капитала организаций.

Как отмечает А.Н. Торохова: «определение интеллектуального капитала ... носит в основном собирательный характер, представляя систему неявных ресурсов, доступных компании» [1]. Исследователи рассматривают его на микро- и макроуровне.

Авторами выделены примеры трактовок интеллектуального капитала, позволяющие показать различные аспекты их рассмотрения (табл. 1.5). Исследователи отмечают его значимость, но расходятся в описании составляющих и единицах измерения.

Подход Д.М. Шакирова поддерживают большая группа исследователей Д. Даффи, М. Бендиков, Е. Джамай. Т.В. Чечелова, Г.Ю. Ивлева, В.А. Козлова, А.А. Гапоненко, Т.М. Орлова и др. [5, 6, 7, 8, 9, 10]. Если они, как и В.О. Кузьминский не останавливаются в определении на единицах измерения интеллектуального капитала, то Р.Е. Мансуров заостряет на это внимание на денежный эквивалент. Финансовый подход к оценке интеллектуального капитала логичен, но приводит к большим сложностям при рассмотрении знаний.

Табл. 1.5. Примеры подходов к трактовке понятия интеллектуальный капитал

Трактовка	Авторы	Особенности рассмотрения
Формируется суммой знаний всех работающих компании, уровнем их профессиональной компетентности и функциональной грамотности	Д.М. Шакирова [2]	Условие повышения конкурентоспособности. Зависит от общей стратегии развития организации
Совокупность интеллектуального потенциала компании и интеллектуальной собственности, выраженные в денежной форме, которая обеспечивающая инновационность развития компании с целью достижения экономической эффективности и усиления конкурентных преимуществ	Р.Е. Мансуров [3]	Основной фактор производства наравне с физическим (производственным), финансовым, природным и человеческим капиталом
Система отношений экономических субъектов рационального, устойчивого воспроизведения на основе прогрессивного развития науки для производства конкурентных товаров и услуг, повышения уровня жизни, решение проблем неравномерности развития на основе персонализированных экономических интересов	В.О. Кузьминский [4]	Основа устойчивого воспроизведения через систему отношений экономических субъектов

Остаются расхождения и в структуре нашего объекта исследования. Так, А.Н. Торхова выделяет три составляющие интеллектуального капитала: человеческий, структурный и потребительский капиталы [1]. Как уже отмечалось, Р.Е. Мансуров структурирует его на интеллектуальную собственность и интел-

лектуальный потенциал [3]. Л. Эдвинсон и М. Мелоун – человеческий и структурный [11, 12]. Последний, в свою очередь, состоит из человеческого, инфраструктурного потенциалов и «корпоративной памяти», отражающейся в библиотеках, базах данных и знаниях, разработках и публикациях, накопленном опыте.

Как отмечает Р.А. Ежова: «современный уровень управления интеллектуальным капиталом предопределяет необходимость более детальной структуризации системы неявных знаний, представляющих собой интеллектуальный латентный потенциал каждого сотрудника организации» [13].

Если при индустриальном укладе интеллектуальный капитал формировался на основе высокого уровня образования, трансфера культурного наследия (традиций и нравственно-этических ценностей), научно-технического потенциала, то в постиндустриальном укладе добавились в основные составляющие объясняющие факторы: инновационный и информационно-коммуникационный потенциалы, профессиональные компетенции.

Таким образом, все исследователи, используя разные трактовки интеллектуального капитала, сходятся во мнении, что в настоящее время он как на, микро- так и макро- уровнях – основной источник развития. К особенностям формирования интеллектуального капитала организаций авторы относят такие, как рост требований к профессиональной компетенции во всех видах деятельности и системе ценностей, осознание ценности интеллектуального потенциала каждого индивидуума. К новым его составляющим необходимо отнести инновационный, информационно-коммуникационный потенциалы и профессиональные компетенции.

Литература

1. Торохова, А.Н. Формирование модели управления интеллектуальным потенциалом регионов / А.Н. Торохова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. – № 11(133). – С. 45–48.
2. Шакирова, Д.М. Критерии оценки интеллектуального и образовательного потенциалов в информационном обществе / Д.М. Шакирова // Образовательные технологии и общество. – 2010. – Том 13. – № 3. – С. 445–455.
3. Мансуров, Р.Е. Формирование интеллектуального потенциала и капитала компании / Р.Е. Мансуров // Вестник УГТУ-УПИ. – 2010. – № 3. – С. 72–77.
4. Кузьминский, В.О. Теоретичні основи інтеграції капіталів / В.О. Кузьминский // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 124–132.
5. Даффи, Д. Человеческий капитал / Д. Даффи. – Эл. ресурс: http://www.icci.ru/study/13/25men_cap.doc
6. Бендигов, М.А. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения / М.А. Бендигов, Е.В. Джамай // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 3–24.
7. Чечелова, Т.В. Эффективный экономический рост: теория и практика / Т.В. Чечелова, Г.Ю. Излева, В.А. Козлова и др. – М.: Экзамен, 2003. – 320 с.
8. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации / под ред. Гапоненко А.Л., Орловой Т.М. – М.: Издательский дом «Социальные отношения», 2008. – 282 с
9. Алетдинова А.А., Корицкий А.В., Курчеева Г.И. Формирование интеллектуального капитала. Оценка частной нормы отдачи образования в Сибири и на Дальнем Востоке. Креативная экономика. – 2010. – №. 3. – с.88-99.
10. Алетдинова А. А. Трудовой потенциал промышленности в условиях формирования открытого образования / А. А. Алетдинова, Г. И. Курчеева // Теоретические основы формирования промышленной политики: монография. – Санкт-Петербург: СПбПУ, 2015. – с. 397-417.

11. Эдвинсон, Л. *Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости капитала* / Л. Эдвинсон, М. Мэлоун; под.ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Академия, 2000. – 318 с.

12. Edvinsson L. *Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower* // L. Edvinsson, M.S. Malone. – N. Y.: Harper Business, 1997. – P. 4.

13. Ежова, Р.А. Особенности формирования стратегии управления интеллектуальным потенциалом организации / Р.А. Ежова // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2015. – № 4(42). – С. 134–137.

Лиходумова К.О.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОСВОЕНИЯ ТРУДНОИЗВЛЕКАЕМЫХ ЗАПАСОВ НЕФТИ В РОССИИ

г. Санкт-Петербург, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»

Введение. Понятия традиционные и нетрадиционные ресурсы углеводородов не имеют однозначного определения. В широком смысле, нетрадиционные источники – ресурсы, добыча которых, по сравнению с традиционными, обходится гораздо дороже. [3]. *Цель работы* заключается в рассмотрении проблем промышленной значимости нефти черносланцевых комплексов и в оценке перспектив ТриЗ. Актуальность темы состоит в том, что сокращение активных запасов в традиционных районах добычи приводит к необходимости изучения новых районов со сложным геологическим строением, а также ведение поисков резервов добычи, в том числе освоение трудноизвлекаемых запасов (ТриЗ).

Основные запасы высоковязких нефтей сосредоточены: в Поволжском округе – 53,7%, в Уральском округе – 36,5%. По при-

близительным подсчетам сырьевая база нетрадиционных ресурсов превышает 105 млрд. т. Имеется необходимость и возможность увеличения добычи сырья посредством вовлечения современных технологий. [5]

Например, в 2014 году в Томской области в рамках федеральной программы изучение ТРИЗ выделено 140 млн. руб. С целью успешной реализации полигона применена комплексная схема, для оценки ресурсов УВ, объемов ГРП, рентабельности технологических решений. Также, в 2014 году со стороны государства было принято решение на дифференциацию ставок, либо обнуление НДС, введение льгот по экспортной пошлине (до 40%) и решение региональных властей снизить долю региональной составляющей налога на прибыль с 18% до 13,5%. [2]

Однако, в 2015 году вывод получился неутешительным. На практике льготы позволили крупным компаниям сохранить высокие уровни добычи без серьезных капитальных затрат и привлечении инновационных технологий, но, ТРИЗ так и не стали основой для долгосрочного наращивания добычи УВС и эффективность разработки месторождений также не повысилась, значит, дальнейшее расширение масштабов использования сырья будет требовать все новых и новых льгот. Поэтому вместо льготирования, необходимо стимулирование.

Весной 2015 года правительство обнародовало предлагаемые *меры стимулирования* разработки ТРИЗ:

- 1) Привлечение небольших и средних компаний к освоению
- 2) Упрощение ряда лицензионных и технических процедур.
- 3) Юниорам гарантировать доступ к инфраструктуре, но при этом недропользователь будет обязан ввести месторождение в разработку по истечении определенного срока (4-5 лет)
- 4) Создание полигонов для отработки технологий поиска и добычи нефти.

Главными препятствиями этих мер являются западные санкции. Отсутствие собственных технологий и опыта их применения подталкивало российские компании к созданию совместных предприятий с иностранными партнерами, в свою очередь, США и Евросоюз ограничили поставку нефтегазового оборудования и установили запрет на оказание сервисных услуг по добыче сланцевой нефти. Это повлекло практически полное прекращение совместных работ по освоению ТРИЗ.[1]

Несмотря на сложности, правительство предлагает пути решения по разработки ТРИЗ[4]:

- 1) *Необходимо сформировать четкое понятие ТРИЗ.*
- 2) *Внедрить новую систему классификации ТРИЗ.*
- 3) *Изменение налоговой системы* (введение налога на финансовый результат).
- 4) *Усовершенствование инфраструктуры.*
- 5) *Наметить новые пути дальнейшей разработки старых промыслов.* По примеру США и Канады, обязать компании инвентаризовать запасы старых промыслов, готовых для дальнейшего промышленного использования.
- 6) *Повышение нефтеотдачи старых месторождений и увеличение их рентабельности.* Например, В Татарстане за счет внедрения ряда отечественных разработок увеличили межремонтный период эксплуатации скважин до 1200 суток. И это весьма благоприятно сказывается на объемах добычи.
- 7) *Необходимость в массовом реинжиниринге*
- 8) *Увеличение коэффициента извлечения нефти.*
- 9) *Административные рычаги.*

Вывод. По оценкам экспертов, на известных сегодня технологиях разработки вполне реально поднять объемы добычи, причем потенциальный рост выглядит весьма внушительно: всего за 5 лет объемы добычи можно прирастить на четверть. В среднесрочной перспективе ожидать значительного роста добычи ТРИЗ

не приходится вследствие структурных недостатков отрасли. Однако кризисы длятся не вечно, и к неизбежному росту надо подойти в полной готовности, вооружившись собственными новыми технологиями. Недаром технологии по освоению ТРИЗ попали в первоочередные американские санкции, поэтому недооценивать значимость этих ресурсов в будущем нельзя.

Литература

1. Ампилов Ю. Сланцевая нефть России // журнал «Oil & Gas Journal Russia», март 2015 [Электронный ресурс]– М.: ООО «Издательский дом Недра», 2015. – 24-30 с.- Режим доступа: <http://ogjruussia.com/uploads/images/Articles/March15/24-30.pdf>, свободный.

2. Герт А. Трудноизвлекаемые запасы Томской области // журнал «Oil & Gas Journal Russia», июнь/июль 2015 №7 [95] / А. Гермаханов, И. Гончаров, В. Прокопьев, Е. Сысоев – М.: ООО «Издательский дом Недра», 2015. – 30-37с., 64 с.

3. Зборовский К. Нетрадиционные источники углеводородного сырья: проблемы и перспективы // журнал «Нефть и Газ» сентябрь 2015, изд. – М: ООО «РЕСТЭК Медиа», СПб,. 2015.– 32-35 с.

4. Аналитическая служба «Нефтегазовой вертикали». ТРИЗ: Льготы не удалось, нужны стимулы // журнал «Нефтегазовая вертикаль», январь 2016 № 1-2.– 58-64 с.

5. Прищепа О. Трудноизвлекаемая нефть: потенциал, состояние и возможности освоения // журнал «Нефтегазовая Вертикаль» 2011 № 5 [Электронный ресурс], - 2011. 24-25 с. Режим доступа: <http://www.ngv.ru/upload/iblock/834/83455c2daf07a0712e5304d32062081b.pdf>, свободный.

Пшеничников В.В.

ПРИМЕНЕНИЕ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК КАК НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ В ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ

*г. Воронеж, Воронежский государственный аграрный университет
имени Императора Петра I*

Черeda экономических и финансовых кризисов последних нескольких десятилетий и замедление темпов развития мировой экономики заставляют монетарные власти целого ряда стран внедрять новые инструменты стимулирования экономического роста. Среди последних новаций отдельных Централъных банков особое внимание привлекают к себе программы «количественного смягчения» (QE) и отрицательные процентные ставки. Последние стали применяться совсем недавно, в силу чего долгосрочные последствия воздействия этих инструментов на экономику остаются пока неизвестными.

При этом не следует забывать о том, что применяемые Централъными банками инструменты денежно-кредитного регулирования в отношении банковского сектора нацелены не исключительно на банковские учреждения, как регуляторную среду, а на все субъекты экономики, которые взаимодействуют с банками, выступающими проводниками монетарной политики. В связи с этим феномен отрицательных процентных ставок интенсивно выходит за пределы банковской сферы.

Введение отрицательных процентных ставок нацелено в первую очередь на предотвращение дефляционных процессов в экономике. Но в то же время их применение несет в себе, как экономические риски, так и психологическое неприятие. О том, насколько тесно связаны между собой процентные ставки бан-

ковского сектора и товарные цены через покупательную способность денег, мы попытаемся разобраться на следующем примере.

Табл. 1.6. Матрица взаимосвязи депозитных ставок и товарных цен по покупательной способности денежной единицы

ИСХОДНОЕ СОСТОЯНИЕ $M = P = 100$	вариант 1	вариант 2	вариант 3
	$R = 1$	$R = 0$	$R = -1$
М	101	100	99
вариант А	$I = 1$		
Р	101	101	101
$M - P$	0	-1	-2
вариант В	$I = 0$		
Р	100	100	100
$M - P$	+1	0	-1
вариант С	$I = -1$		
Р	99	99	99
$M - P$	+2	+1	0
Принятые обозначения: М – исходная сумма денежных единиц; Р – исходная цена актива (товара или услуги); R – ставка по депозиту, % годовых; I – индекс цены актива (товара или услуги), % годовых; варианты 1,2,3 и А,В,С – состояния по прошествии 1 года.			

Разработанная нами и представленная в таблице 1.6 Матрица взаимосвязи депозитных ставок и товарных цен по покупательной способности денежной единицы позволяет сделать следующие выводы. В случаях одинакового по направлению и темпам изменения депозитных ставок и товарных цен в экономике страны (сочетания вариантов 1А, 2В и 3С, которые разделяют

матрицу по диагонали, проведенной через них воображаемой линией, из левого верхнего угла в правый нижний) покупательная способность денежной единицы остается неизменной и позволяет приобрести актив в пропорции исходного состояния без каких-либо потерь или преимуществ. Остальные сочетания вариантов изменения депозитных ставок и товарных цен являются разнонаправленными и отклоняются от пропорции исходного состояния в ту или иную сторону. В частности, сочетания вариантов 1В, 1С и 2С (они сосредоточены в левом нижнем углу матрицы относительно проведенной воображаемой диагонали) позволяют не только приобрести актив, но и сэкономить при этом от 1 до 2 денежных единиц. Сочетания вариантов 2А, 3А и 3В (они сосредоточены в правом верхнем углу матрицы относительно проведенной воображаемой диагонали) уже не позволяют приобрести актив в связи с нехваткой для этого от 1 до 2 денежных единиц.

На практике для отдельно взятого субъекта экономических отношений сочетания вариантов 1А, 2В и 3С встречаются крайне редко. Обусловлено это, как минимум, двумя группами причин. С одной стороны, величина депозитных ставок может варьироваться в зависимости от выбранного банковского учреждения и предлагаемых им условий по депозитным ставкам в зависимости от суммы и срока вклада. С другой стороны, динамика товарных цен на различные активы не отличается синхронностью и даже может быть разнонаправленной.

Сочетания вариантов 1В, 1С и 2С оказываются для субъекта экономических отношений самыми удачными только в том случае, если при нулевой или даже отрицательной динамике товарных цен на интересующий его актив удастся увеличить свои денежные накопления, благодаря положительной депозитной ставке.

Сочетания вариантов 2А, 3А и 3В вызывают у нас наибольший интерес, поскольку нулевые и отрицательные депозитные

ставки в ряде развитых стран (Германии, Дании, Швеции, Швейцарии, Японии) сочетаются не только с нулевой и отрицательной динамикой товарных цен. В частности, при отсутствии роста цен и даже при их снижении на широкий круг потребительских товаров в названных выше странах одновременно фиксируется устойчивое удорожание приобретения, аренды и содержания жилья, медицинских и образовательных услуг. В таких условиях доступность последних для населения падает, что неизбежно может привести к обострению проблем социальной напряженности в обществе.

Отрицательные ставки по депозитам, по логике Центральных банков, призваны стимулировать коммерческие банки к выдаче кредитов бизнесу и потребителям. Но в нынешних экономических условиях это почти не работает. С учетом незначительного конечного спроса на товары и услуги и постоянного снижения потребительских цен бизнес не заинтересован в увеличении производства. Кроме того, отрицательные депозитные ставки могут вызвать финансовую нестабильность, приведя к падению прибыли многих учреждений и организаций, которые сохраняют средства на целевые проекты. Для того чтобы отрицательная ставка начала эффективно работать, нужно стимулировать процессы и с другой стороны, а именно: активизировать спрос, стимулировать потребительскую активность, убедить население в сохранности их рабочих мест.

Мы уже упоминали о том, что введение отрицательных ставок рассматривается Центральными банком как эффективное средство для борьбы с дефляцией. Однако сомнительно, что такие ставки являются панацеей для восстановления экономической активности – далеко не все инвесторы готовы платить за то, что снабжают государство, корпорации и банки денежными ресурсами. Правительства с удовольствием готовы занимать как можно дешевле, но если ВВП сокращается, а долг растет, и при

этом низкая или даже отрицательная ставка не стимулирует экономический рост, то никто не знает, что делать дальше. Кроме того, отрицательные депозитные ставки могут заставить инвесторов выводить капитал за рубеж в поисках более высоких доходов. Если же ставку по депозитам держать отрицательной достаточно долгое время, то это может привести к краху рынка депозитных ресурсов.

Инвесторы вынуждены сейчас соглашаться на отрицательную доходность ради удобства хранения денег. Например, в Германии процентные ставки по государственным облигациям сроком до пяти лет отрицательны, и они становятся слегка положительными после этого срока – что в итоге дает в среднем нулевую ставку.

Но почему инвесторы все-таки соглашаются на отрицательную номинальную доходность по займам на три, пять и даже десять лет? Очень низкая или отрицательная номинальная процентная ставка может приносить положительный реальный доход инвестору, если цены существенно падают. Например, японские вкладчики зарабатывают на этом феномене уже более десятилетия, получая более высокие реальные доходы, чем их коллеги в США (хотя номинальные процентные ставки в Японии ниже, чем в США).

Таким образом, порожденная безвыходной ситуацией, в которой оказались Центральные банки развитых стран, практика применения отрицательных процентных ставок стала не только нетрадиционным инструментом денежно-кредитного регулирования, но и не укладывающейся в стереотипы восприятия экономической реальности психологической аномалией. Мы не исключаем в этой связи появление явных признаков исчерпания возможностей нынешней системы денежно-кредитного регулирования.

Напомним, что ее основы были заложены чуть более ста лет назад одновременно с созданием ФРС США. Та эпоха характеризовалась построением индустриальной экономики, использовавшей кредитные и бумажные деньги, подкрепленные обращением монет из драгоценных металлов. Современный мир переживает переход к постиндустриальному информационному укладу экономики, опирающейся на новые формы денег, в том числе на электронные, не имеющие воплощение в носителях, которые бы обладали собственной ценностью. Вероятнее всего, смена экономического уклада и форм, функционирующих в экономике денег, неизбежно приведут к необходимости глобальной трансформации самих основ денежно-кредитного регулирования.

Литература

1. Бурлачков В.К. *Денежная теория и динамичная экономика: выводы для России*. М.: Эдиториал УРСС, 2003. 352 с.
2. Красильников С.А. *Очерки истории теории процента*. М.: МНИИПУ, 2000. 76 с.
3. Пшеничников В.В. *Основы денежно-кредитного регулирования: курс лекций для студентов бакалавриата по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профилю подготовки «Финансы и кредит»*. Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2015. 75 с.
4. Фишер Ирвинг. *Покупательная сила денег* / Сост., вступ. Статья М.К. Бункина, А.М. Семенова. М.: Дело, 2001. 320 с.
5. Фридмен Милтон. *Если бы деньги заговорили...* / Пер. с англ. М.: Дело, 1999. 160 с.

Сапожникова О.А.

СУВЕРЕННЫЕ ФОНДЫ КАК ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ ФОРМ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕНТЫ

г. Самара, Самарский государственный экономический университет

В настоящее время формирование и использование суверенных фондов обусловлено тем что данный вид сбережений официального сектора становится сопоставим с объемами международных резервов центральных банков.

Важное место в сбалансированности бюджета и поддержании макроэкономической стабильности в развитых и развивающихся странах, отводится этим институтам. Суверенные фонды являются новыми институциональными структурами с присущими им инструментами макроэкономического и государственного регулирования. В условиях современной экономической и политической нестабильности руководство различных стран волнуют перспективы роста в концепции «sustainable development» или концепции устойчивого долгосрочного развития. На сегодняшний день суверенные фонды в соответствии с классификацией МВФ подразделяясь на несколько уровней и в частности на стабилизационные фонды, фонды будущих поколений, общества размещения официальных резервов, фонды развития и резервные фонды, реально функционируют в бюджетных системах как высоко развитых, так и развивающихся стран (преимущественно Азиатского региона) [3].

Среди базовых функций , которые выполняют фонды, а именно компенсационной, выравнивающей, доходной , стабилизационной и перераспределительной , особо хотелось бы остановиться на перераспределительной функции. Россия в перераспределении ренты в отличие от большинства стран мировой экономики будет иметь свои отличительные особенности. Суверенные

фонды в значительной мере должны формироваться за счет аккумуляции различных видов ренты, например, за счет газовой, нефтяной ренты, которые по своей экономической сущности представляют ложную социальную стоимость [1]. Рента, являясь ложной социальной стоимостью и не связанной с реальными затратами труда, должна изыматься в пользу общества. И эффективное использование средств суверенного фонда, распределение и перераспределение в пользу общества является наиважнейшей задачей современного российского правительства. В настоящее время отсутствуют научно-обоснованные методики расчета ренты и с этим связано что через суверенные фонды распределяется и перераспределяется только незначительная часть ренты. В периодической печати нами неоднократно приводились примеры расчета дифференциальной ренты 1 и 2 формы на примере сельскохозяйственных предприятий Самарской области и особый акцент делался на расчетах особой добавочной прибыли, выступающей в качестве ложной социальной стоимости. Если говорить об авторской методике расчета ренты и проведенных расчетах, то только 17 процентов ренты изымается в бюджет региона, оставшаяся часть ренты остается у предпринимателя, не являясь результатом его труда. Прежде, чем говорить о перераспределительном процессе, нам бы хотелось сделать особый акцент на методике расчета ренты и отождествлении понятия ренты и добавочной прибыли. В экономической литературе высказываются различные точки зрения по поводу расчета ренты и добавочной прибыли. Мы выше отмечали что современные западные и некоторые российские экономисты придерживаются той точки зрения, что для расчета ренты, добавочной прибыли достаточно использовать понятия рыночной и индивидуальной стоимости товаров. Мы предлагаем при расчете обычной добавочной прибыли использовать категорию индивидуальной действительной стоимости или действительной

цены производства, которая выступит в качестве модифицированной стоимости.

Мы хотим сделать акцент на различии определенных экономических понятиях таких как особый дополнительный чистый доход и особая добавочная прибыль. Получение рационализаторского дохода (обычной добавочной прибыли) носит временный характер, специфической особенностью дифференциального рентного дохода является его фиксированность.

Еще со времен классической политической экономии понятиям особой и обычной добавочной прибыли уделялось значительное внимание. Движение добавочной прибыли в экономике испытывает на себе две противоречивые тенденции, с одной стороны, происходит сокращение общей величины добавочной прибыли в виду того, что НТП сглаживает различия в эффективности производства и изменяется органическое строение капитала и интенсивность труда, противоположная тенденция - рост общей величины добавочной прибыли вследствие использования новейших достижений науки и техники, монопольного положения фирмы, доминирования на рынке, что позволяют фирмам вести монопольное ценообразование, вырабатывать эффективные стратегии; действия всех факторов; монополии на особые специально созданные институциональные административные ресурсы [2].

Природная рента играет огромное значение в национальной и региональной ценовой стратегии. В посттрансформационный период в России были созданы суверенные фонды. Так Стабилизационный фонд до 2008 года выполнял функции суверенного фонда и позже он был разделен на «Резервный фонд» и «Фонд будущих поколений». В связи с вышеуказанными изменениями были введены новые понятия такие, как ненефтегазовый дефицит федерального бюджета, нефтегазовый трансферт, порядок формирования резервного фонда, управление средствами

Резервного фонда и Фонда будущих поколений, учет и отчетность по операциям с нефтегазовыми доходами федерального бюджета.

Все фазы воспроизводственного процесса ренты играют огромное значение на региональном, национальном и мировом уровнях. Все суверенные фонды на различных уровнях объединяет общий источник формирования - ложная социальная стоимость. Объективная необходимость создания и использования резервного фонда и фонда национального благосостояния является весьма дискуссионной проблемой, так по мнению ряда ученых необходимо все средства, направляемые на создание суверенных фондов, тратить на поддержку некоммерческих отраслей (здравоохранение и образование) при существующих экономических и политических проблемах.

Система налогообложения в России не носит рентоориентированного характера в отличие мировых налоговых систем и по определенным позициям не соответствует мировым стандартам. Изъятие ренты через налоги является одной из важнейших фаз воспроизводственного процесса. В мировой практике основными формами изъятия природной ренты выступают бонусы, ренталс, роялти, таможенные тарифы, вывозные таможенные пошлины, налог на прибыль и ресурсно-рентные налоги

На современном этапе экономической и политической нестабильности особо хотелось бы сказать о региональных ресурсных фондах. Форма организации государственной власти (федеративное или унитарное государство) определяет необходимость создания и использования региональных ресурсных фондов и использования аккумулированной в них ренты. Наиболее яркими примерами региональных фондов выступают штат Техас и Аляска (США). Россия, являясь страной с федеративным типом государственной власти, имеет высокую степень централизации рентных ресурсов на федеральном

уровне и лишь незначительная часть рентных ресурсов уходит на регионы, в частности, Самарская область обладает богатым природно-ресурсным потенциалом, газом, нефтью и потенциально могла бы иметь собственный региональный ресурсный фонд.

В результате развития интеграционных и глобализационных процессов в мировой экономике возникает объективная необходимость создания Глобального ресурсного фонда. Глобальный ресурсный фонд в конечном итоге обеспечит мультикомплексный подход к сектору природных ресурсов. Глобальный ресурсный фонд направит инвестиции в компании, которые занимаются разведкой, добычей и переработкой нефти, природного газа. В настоящее время именно США принадлежит ведущая роль по созданию глобальных фондов, занимающихся инфраструктурой нефтяной промышленности. Мировой ресурсный фонд должен будет способствовать аккумуляции мировой природной ренты и обеспечить направление ренты на решение глобальных проблем, таких как борьба с высокой инфляцией, безработицей, обеспечение устойчивого экономического роста в мировой экономике [4].

Мировая природная рента, антирента и технологическая квазирента являются важными экономическими категориями и играют огромную роль в мировом воспроизводственном процессе. Плодами глобализации вправе пользоваться каждый человек и любое суверенное государство, а глобальными рисками нужно управлять так чтобы справедливо распределять все доходы, в основе которых лежит ложная социальная стоимость, рента.

Литература

1. Лысов Е.Е. Добавочная прибыль как категория относительного метода повышения доходов производителей // Вестник СГЭА. Самара, 2000.

2. Маршалл А. Принципы экономической науки [электронный ресурс] / А. Маршалл : Учебник Онлайн. 2009-2014. URL: <http://uchebnik-online.com/88/53.html>.

3. Чалова О.В. Анализ международной практики функционирования суверенных фондов благосостояния [Текст] / О.В. Чалова // Молодой ученый. 2014. №3. С. 590-594.

4. Навой А.В., Шалунова Л.И. Резервный фонд и Фонд национального благосостояния в международной системе суверенных фондов // Деньги и кредит. №2/2014.

5. Official website of Alaska Permanent Fund. URL: Official website of Emirates Investment Authority, URL: <http://www.eia.gov.ae>.

Швецов Ю.Г.

О ВОЗМОЖНОЙ АЛЬТЕРНАТИВЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

г. Барнаул, Алтайский государственный технический университет

Экономика и нравственность: что может быть между ними общего? Первое из этих двух понятий характеризует явление сугубо материальное: процесс товарно-денежного производства как результат взаимодействия хозяйствующих субъектов, выражающийся в объективных макро- и микроэкономических показателях эффективности их деятельности. Вторая дефиниция всеми традиционно связывается с духовной сферой жизни общества, с определенными этическими нормами поведения людей. Итак, экономика – это вещественная основа существования индивидуумов, жестко-прагматическая сфера их деятельности, а нравственность есть продукт духовного совершенствования человека, относящийся к области сознания. Экономика – это базис, материальный фундамент декорума, а нравственность – суть надстройка, духовный его сегмент. Тем не менее, как это всегда

и бывает в жизни, эти два понятия являются единством противоположностей, не исключających, а, наоборот, дополняющих и развивающих одно другое.

Законы экономики не могут быть этически выхолощенными; они должны быть неразрывно связаны с внутренним миром личности и его духовно-нравственными ориентирами. Поэтому экономическая теория в нынешнем виде с ее всецелым неприятием последних, изжила себя и нуждается не просто в ревизии отдельных элементов, а в полном переосмыслении всех методологических принципов. Однако все имеющиеся в наличии учения – меркантилизм, физиократия, классицизм, неоклассицизм, марксизм, институционализм, кейнсианство, экономикс, маржинализм и пр. – сходны в главном: считают рынок неременным и безальтернативным стержнем производственных отношений в обществе. Различия же в подходах к генезису и спектральному форматированию капитализма, как и в трактовке их отдельных нюансов, демонстрируемые различными научными школами, на этом фоне выглядят несущественными. Основной порок всех этих, без исключения, теоретических дискурсов заложен в сведении богатства и разнообразия субстанционального бытия человечества до уровня примитивного материализма.

В большинстве публикаций их авторы не ставят своей целью сказать что-то новое, претендовать на некое научное достижение в этой области. Преобладающая часть изданного материала по экономике – это банальность, тавтология, эклектика и компиляция. В тех же немногочисленных трудах, где присутствует определенная свежесть мысли и оригинальность ее трактовки, они неизменно находятся под последовательным и неприкрытым влиянием рыночных догматов

Наиболее популярными направлениями таких исследований являются нижеследующие:

- «математизация» экономических явлений, установление корреляционных и регрессионных зависимостей между разнообразными рыночными параметрами (показателями ресурсного потенциала территории, направлениями развития деятельности кредитных организаций, критериями и условиями инновационной активности др.);

- изобретение несуществующих функций, принципов, механизмов их действия и проявления для различных экономических категорий – финансов (функций, им приписываемых, насчитывается у различных ученых от трех до девяти), бюджета, бюджетного дефицита, кредита, налога, капитала, инвестиций и пр.;

- пространные и невнятные уточнения набивших оскомину терминов и дефиниций (банковский и аудиторский риски, налоговая нагрузка, финансовые диагностика и устойчивость, денежные потоки, инвестиционная стратегия и т.п.);

- выдумывание мифических методических подходов и моделей по реализации той или иной схемы функционирования субъектов хозяйствования (системы земельно-ипотечного кредитования, промышленной политики региона, конкурентноспособности коммерческого банка и пр.).

Содержание теоретических изысканий в области экономики научной ценности в себе не заключает, ибо в основе своей имеет набор знаний, во-первых, морально устаревших, а во-вторых, оторванных от общечеловеческих ценностей. «Любая экономическая теория, которая хочет быть чем-то большим, чем вариационное исчисление с заданными параметрами, и не желает постоянно опровергать себя с помощью оговорки «при прочих равных условиях», уже является некоторой онтологической теорией максимизации существования и ценности в мире...»[3]; но при этом «настоящая наука всегда не окончательна и открыта к пересмотру своих выводов в свете новых данных или нового опыта» [4, с. 11].

Нравственное структурирование экономики – вот путь ее прогрессивного преобразования, в соответствии с которым эффективность производственной деятельности находит свое выражение не в величине абстрактных параметров финансовой состоятельности различных субъектов хозяйствования – прибыли, рентабельности, ВВП и др., - а обретает духовное измерение. Несостоятельность экономической теории является главной причиной несовершенства хозяйственного механизма, многовековое функционирование которого никогда не давало поводов для оптимизма. Напротив, многочисленные и разнообразные по причинам возникновения и формам проявления кризисы в экономическом базисе социума (товарного перепроизводства, на фондовом и валютном рынках, государственного управления и т.п.) провоцируют негативные тенденции и в общественном укладе.

Любое научное исследование ставит своей целью поиск истины и непредубежденное ее восприятие, которое может совпадать, а может не только не синкретизмировать, но и вступать в противоречие с первоначальной научной гипотезой. Теория рыночной экономики идет вразрез с этой аксиомой, у нее свой путь. Здесь изначально товарно-денежные отношения возводятся в ранг непререкаемого авторитета, им отводится роль своеобразной «лакмусовой бумажки», с помощью которой проверяются на самоценность все генерируемые новации в области развития производительных сил и совершенствования производственных отношений. Поэтому то, что не соответствует рыночному механизму, находится с ним в непримиримом противоречии, без всякого сожаления и малейшей тени сомнения тщательно отбраковывается. Научная гипотеза заранее, без ее подтверждения солидной доказательной базой, объявляется истиной.

Следовательно, внутреннее содержание рыночной экономики в виде целостной и стройной научной теории отсутствует, а наличествует только псевдонаучная концепция организацион-

ного механизма поддержания жизнеспособности капиталистической системы хозяйствования вкупе с рецептурой лечения ее наиболее хронических болячек и язв. Конечно же, такая зыбкая методологическая основа не может быть состоятельной, и она неминуемо подвергнется немедленному распаду, когда истина будет восстановлена.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что рыночное хозяйство исчерпало свой потенциал в обществе, и ему на смену должна придти экономика нового типа, законы функционирования которой и являются предметом наших дальнейших исследований. Цель у такой экономики принципиально другая, чем у рыночной; она находит имманентное выражение в понятии «всеобщего блага» - именно всеобщего (всех и каждого), а не избранного меньшинства и даже не большинства населения. Человек здесь есть не средство и не ресурс, но смысл и миссия материального производства.

Литература

1. *Иноземцев В.Л.. Теория постиндустриального общества как методологическая парадигма российского общественнознания // Вопросы философии, 1997, № 10.*
2. *Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002.*
3. *Козловски П. Принципы этической экономики. – Спб.: Экономическая школа, 1999, С. 21.*
4. *Кэй Дж. Карта – не территория: о состоянии экономической науки // Вопросы экономики, 2012, № 5.*
5. *Фромм Э. Иметь или быть? - М., 1990.*

Бабкин И.А., Севостьянова Ю.С.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Исследование выполнено в рамках проекта № 15-02-00629 Российского гуманитарного научного фонда.

Известно, что взаимодействие частного бизнеса и государства в решении значимых для общества задач имеет длительную историю, в том числе и в России.

В последние годы особую актуальность в регулировании такого взаимодействия приобрело понятие «государственно-частное партнерство» (ГЧП). Пришедшее из зарубежной практики, оно стало довольно активно использоваться и в России. Это явление постепенно оформляется как самостоятельный институт /1-9 и др./.

Мировая практика показывает, что наиболее активно государственно-частные партнерства развиваются в инфраструктурных отраслях, в том числе в отраслях социальной инфраструктуры, к которым относится научно-образовательный комплекс. Так, в аналитическом обзоре Е.А. Семеновой показано, что в наиболее развитых странах, государственно-частное партнерство гораздо чаще, чем в каких-либо других областях, используется в образовании и здравоохранении /2/. Для Российской Федерации вопросы применения механизма государственно-частного партнерства как возможного решения ряда проблем в сфере науки и образования также являются весьма актуальными.

Так, одним из основополагающих и в тоже время спорных вопросов является вопрос о понятии государственно-частного партнерства в сфере науки и образования. Это не удивительно,

поскольку данное понятие отличается многообразием подходов к определению.

Так, Еремин В.Л. понимает под государственно-частным партнерством в сфере образования различные формы взаимодействия образовательных учреждений и частного бизнеса, среди которых благотворительность, пожертвования, лоббирование интересов образовательных учреждений, проведение совместных исследований и мероприятий и т.п. /3/.

Важным, по его мнению, направлением является создание и развитие институтов общественного участия как механизма реализации государственно-частного партнерства в области науки и образования. К таким институтам относятся наблюдательные, попечительские, общественные, управляющие и иные виды советов, создаваемых в научных и образовательных учреждениях. Эти институты позволяют подключать к развитию системы образования, материальной, интеллектуальной и научной базы учреждения как представителей самого учреждения, так и представителей государства, частного бизнеса, науки, широкой общественности, обучающихся и т.д. /3/.

Обобщая различные подходы к определению государственно-частного партнерства в научно-образовательной сфере можно выделить следующие направления развития:

- разработка механизмов и методик прогностического анализа рынка труда по отраслям и регионам для совместного принятия решений относительно профилей и объемов требуемых специалистов и обеспечения оптимизации ресурсов для реализации принятых решений;
- разработка и осуществление на постоянной основе мониторинга рынка труда, демографической структуры и моделей занятости для сокращения разрыва между потребностью и реально возможной профессиональной подготовкой будущих работников;

- участие работодателей в определении квалификационных требований, разработке стандартов профессионального образования и признании квалификаций;
- разработка механизмов финансирования профессиональной подготовки кадров в соответствии с нуждами предприятия. Создание фондов профессионального обучения, профессионального образования, и участие в управлении ими;
- повышение активности участия работодателей и профессиональных союзов в профессиональной ориентации и профориентационных программах;
- восстановление связи между предприятиями и учреждениями профессионального образования в рамках сотрудничества типа «профессиональное училище - предприятие».

Однако, на наш взгляд, такой подход к понятию государственно-частного партнерства в сфере науки и образования представляется спорным, поскольку в данном случае государственно-частное партнерство определяется через обширный перечень форм сотрудничества частного бизнеса и государства, что приводит к «размыванию» понятия государственно-частное партнерство.

С 01 января 2016 года вступил в силу ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» /6/, который содержит определение государственно-частного партнерства. В соответствии со статьей 3 названного закона государственно-частное партнерство - юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, заключенного в соответствии с названным Феде-

ральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества.

Согласно пункту 2 статьи 6 названного закона обязательными элементами соглашения о государственно-частном партнерстве являются:

- 1) строительство и (или) реконструкция (далее также - создание) объекта соглашения частным партнером;
- 2) осуществление частным партнером полного или частичного финансирования создания объекта соглашения;
- 3) осуществление частным партнером эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта соглашения;
- 4) возникновение у частного партнера права собственности на объект соглашения при условии обременения объекта соглашения в соответствии с настоящим Федеральным законом.

Таким образом, особенностью проекта государственно-частного партнерства должно быть или созданное, или реконструированное недвижимое имущество.

Литература

1. Варнавский В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики // *Мировая экономика и международные отношения*. 2011, № 9.
2. Государственно-частное партнерство в образовании: [сборник] / Научные редакторы О.П. Молчанова, А.Я. Лившин. – М.: КДУ, 2009;
3. Еремин В.Л. Государственно-частное партнерство в образовании // *Актуальные проблемы социально-экономического развития России*. 2010. № 2;
4. Еремин В.Л. Государственно-частное партнерство в образовании // *Государственно-частное партнерство как условие эффективной профориентационной работы*. Самара. 2012;

5. Юнэблюд Л.Г. Государственно-частное партнерство в сфере начального профессионального образования // Государственно-частное партнерство как условие эффективной профориентационной работы. Самара. 2012;

6. Федеральный закон от 13 июля 2015 года №224-ФЗ (ред. от 29 декабря 2015 года) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

7. Демиденко Д.С., Бабкин А.В., Кудрявцева Т. Ю. Теоретические аспекты оценки эффективности бюджетных расходов // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного университета. Экономические науки. – 2009. - № 3 (79). - С. 255-262.

8. Бабкин А. В., Чистякова О.В. Развитие инновационного предпринимательства в России: понятие, динамика, проблемы, направления развития // Экономическое возрождение России. – 2014. - № 4 (42). - стр. 157-170.

9. Егоров Н.Е., Бабкин А.В. Модель кубического пространства инноваций в экономике региона // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия Экономические науки. - 2011. - № 5 (132). – С. 237-242.

Нехорошева Л.Н.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ И НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ

г. Минск, Белорусский государственный экономический университет

Динамика темпов прироста ВВП мировой экономики за период с 2004 по 2015 год показывает, что мировой кризис 2009

года оказал значительное негативное влияние на развитие экономики [1,2]. *Значительный удар нанесен по развитию промышленного производства, темпы прироста которого в последние 3 года нулевые.* Хотя в некоторой степени это связано со структурными изменениями, но негативные тенденции наблюдаются и у таких важных социально-экономических показателей, как *уровень инфляции и уровень безработицы* (табл.1.7).

Табл. 1.7. Динамика показателей, характеризующих мировую экономику в целом, в процентах (2004-2015 гг.)

Год	Темпы прироста, в процентах			
	ВВП	Объем промышленного производства	Уровень безработицы	Уровень инфляции
2004	4,9	5,1	0,0	0,0
2005	4,7	6,0	0,0	0,0
2006	5,3	6,0	0,0	0,0
2007	5,2	5,0	0,0	0,0
2008	3,1	3,2	8,0	0,0
2009	-0,8	- 2,7	8,2	0,0
2010	5,1	4,6	8,3	0,0
2011	3,8	3,9	8,5	4,0
2012	3,1	0,0	8,2	4,0
2013	3,2	0,0	7,7	4,2
2014	3,3	0,0	8,3	4,2
2015	3,1 - 3,0* 3,5 – 3,3**			
2016	3,8 – 3,6* 3,8 - 3,7**			

Источник: составлено автором по данным CLA World Factbook, ОЭСР, МВФ

Первоначальный прогноз был скорректирован в сторону снижения:

* по данным ОЭСР

** по данным МВФ

Прогнозные оценки указывают и на снижение темпов прироста ВВП Китая от 7,4% в 2014г. до 6,7% в 2015г. и 6,5% в 2016г., что не может не отразиться на развитии мировой экономики.

Изменение экономических показателей Республики Беларусь в 2015г. по сравнению с 2014г. представлено в табл.1.8.

Таблица 1.8. Изменение экономических показателей Республики Беларусь в 2015г.

№п/п	Показатели	2015г. к 2014г. в процентах	Изменение, в процентах
1.	ВВП	96,1	-3,9
2.	Продукция промышленности	93,4	-3,6
3.	Продукция сельского хозяйства	97,2	-2,8
4.	Инвестиции в основной капитал	84,8	-15,2
5.	Ввод в эксплуатацию жилья за счет всех источников финансирования	91,6	-8,4
6.	Розничный товарооборот	100,2	+0,2

Источник: Комитет по статистике Республики Беларусь

Анализ чувствительности малых и средних предприятий к изменениям во внешней среде, проведенный Исследовательским центром Института приватизации и менеджмента, представлен в табл.1.9.

Фундаментальные факторы глобального мирового кризиса 2009г. продолжают действовать негативно, более того, возникают новые факторы нестабильности [4,7,8].

Экономическое развитие в последнее время происходит в условиях *новых вызовов и угроз*. В 2014 г. в Давосе впервые сформировали *специальную секцию по проблемам формирования “новой экономики”* и важнейшими тенденциями экономического развития были признаны высокие темпы

технологического развития, в том числе автоматизации, что, по прогнозам специалистов, должно привести к значительному сокращению числа занятых в действующих производствах, а ряд профессий может вообще исчезнуть в прогнозируемом периоде, так как роботы активно заменяют труд человека.

Таблица 1.9. Оценка малых и средних предприятий Беларуси негативных воздействий внешней среды

№ п/п	Факторы внешней среды	Частота выбора
1.	Падение покупательской способности населения внутри страны	57,5
2.	Задержки (неплатежи) в оплате поставленной продукции (высокая дебиторская задолженность)	32
3.	Снижение спроса со стороны госпредприятий	18
4.	Ограничение доступа к финансовым ресурсам банков, ужесточение условий получения заемных средств	16,8
5.	Снижение спроса на продукцию компании на внешних рынках	10,5
6.	Ограничения на валютном рынке, нестабильность валютного курса	32
7.	Снижение спроса со стороны органов государственного управления (госзакупки)	7,9
8.	Дефицит квалифицированной рабочей силы	25,2
9.	Другое	3
10.	Всего	100

В 2015 г. в Давосе в центре внимания было уже обсуждение влияния *новых геополитических факторов*, которые формируют новые угрозы экономическому развитию.

Быстрые темпы изменений, высокая степень неопределенности вызывают необходимость разработки новых моделей управления, способных ответить на новые вызовы в условиях *“турбулентности экономики”*.

Главная тема форума Давоса - 2016г.: «Возглавляя Четвертую промышленную революцию» («The Fourth Industrial Revolution», by Klaus Schwab, World Economic Forum, 2016).

В качестве основных были выделены следующие глобальные вызовы и угрозы:

- к 2020г. рабочие места потеряют около 5 млн. человек в 15 ведущих странах мира (Klaus Schwab);

- есть риск, что женщины наиболее пострадают от сокращения рабочих мест (Klaus Schwab);

- к 2025г. роботы и автоматизированное программное обеспечение будут в состоянии заменить работу 140 млн. «белых воротничков» по всему миру (прогноз McKinsey&Co);

- роботизация увеличит разрыв между развитыми и развивающимися странами (доклад VBS- VBSG.VX: «к миру роботов быстрее всего приспособится Швейцария, а, например, Аргентина будет пасовать»;

- невозможно предсказать насколько равномерно «революция искусственного разума» будет распространяться между людьми различных экономических слоев даже в развитых странах, например таких, как США (исполнительный директор «Майкрософт» Сатья Надела);

- усиление влияния геополитических факторов, сложность их прогнозирования (закрытые обсуждения).

В последнее время активно используется термин «Новая нормальность» («New normal»), который акцентирует внимание на снижении темпов прироста ВВП (для Беларуси специалисты Всемирного банка прогнозируют продолжение падения темпов прироста ВВП в 2016г., но более медленными темпами – на 0,5%, а в 2017г. рост ВВП должен возобновиться, но незначительно – на уровне 1%). Замедление темпов роста привязывают к опасности для развивающихся стран попасть в «ловушку медленного роста», а также «ловушку среднего дохода» (Risks fallend into

Middle Income trap). Но, на мой взгляд, *акцентирование внимания только на повышении необходимости темпов роста уводит внимание от главного: источников и качества факторов роста*. Необходимо делать акцент на различие понятий «хозяйственный рост» (*growth*) и «экономическое развитие» (*development*) - Нехорошева Л.Н.[5]. Отлично иллюстрирует это положение высказывание Иозефа Шумпетера: «Поставьте в ряд столько карет, сколько пожелаете, но железной дороги у вас при этом не получится», что особенно важно учитывать в условиях «*турбулентности экономики*», которая характеризуется: ускорением темпов изменений; повышением неопределенности; усилением влияния геополитических факторов; необходимостью изменения моделей управленческих решений, адаптированных к новым глобальным вызовам [7].

Следует выделить *основные драйверы экономического развития* в новых условиях, которые, на наш взгляд, должны:

- *во-первых, обеспечить гибкость управленческих решений* в новых условиях, способность быстро реагировать на новые глобальные вызовы;

- *во-вторых, поддерживать макроэкономическую стабильность;*

- *в-третьих, обеспечить активное технологическое и инновационное развитие с целью значительного роста производительности труда, формирования глобальных конкурентных преимуществ.*

Таким образом, на наш взгляд, необходимо бороться не только и не сколько за повышение темпов роста ВВП, но за *развитие экономики на основе качественных факторов*. Анализ показывает, что Южная Корея смогла преодолеть «ловушку среднего дохода» и «*низких темпов роста*» на основе развития человеческого капитала, создания прогрессивной технологической базы, инновационной системы управления, качественной

системы образования, что позволило ей конкурировать с развитыми экономиками мира с высокой квалификацией занятых и развитыми инновационными системами [8].

Для Республики Беларусь это особенно важно, так как Беларусь заняла 54 место в мировом рейтинге индекса человеческого развития в 2014г., Россия – 57, Казахстан – 70, Грузия – 79 место, Азербайджан – 76 (всего же в рейтинге участвует около 200 стран). Республика Беларусь характеризуется наличием известных в мире научных школ, высоким уровнем человеческого капитала, способностью производить высокотехнологичное оборудование. Приоритетность задач инновационного развития экономики дает потенциальную возможность Беларуси решать возникающие в условиях турбулентности экономики новые проблемы и отвечать на новые вызовы. Одним из направлений решения данных проблем является формирование институтов развития, активизация процессов использования качественных факторов развития экономики в условиях турбулентности [3,6,7,8].

Литература

1. Нехорошева, Л.Н. 2013. Концептуальные подходы и теории, выявляющие возможные причины возникновения глобального кризиса. Теория и практика экономики и управления инновациями: учебно-методическое пособие. Под ред. Нехорошевой Л.Н. Минск: УО «БГАТУ», 2013. С.118-126.

2. Нехорошева, Л.Н. 2013. Научно-технологическое развитие и кризис: новые вызовы и «окна возможностей». Теория и практика экономики и управления инновациями: учебно-методическое пособие. Под ред. Нехорошевой Л.Н. Минск: УО «БГАТУ». С.126-133.

3. Нехорошева, Л.Н. 2014. Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в контексте промышленной политики Республики Беларусь: проблемы и направления реализации. *Klasy i porozumienia sektoroowe, jako przyklad kooperacji rynkowej. Монография. Bielsko-Biala, с. 75-97.*

4. *Nechorosheva L, Hoscilowicz E, 2007. Ewolucja koncepcji oceny efektywnosci; od efektywnosci produkcji do zarzadzanie wartoscia przedsiebiorstwa w warunkach "Nowej Ekonomii" zarzadzanie wartoscia ORGANIZACJI.*

Redakcja naukowa Elzbieta Orechwa-Maliszewska Jerzy Paszkowski / Wyzsza Szkola Finansow; Zarzadzanie w. Bialystok.

5. *Нехорошева, Л.Н. Инновации и проблемы экономического развития: научные труды БГЭУ, Юбилейный выпуск, Том 1, Минск, 2003.*

6. *Нехорошева, Л.Н., Хостилович, Э. Концептуальные подходы, методы и инструменты кластерной политики в Республике Беларусь и Польше: сравнительный анализ/Л.Н. Нехорошева, Э. Хостилович// БЭЖ, 2015. - №4. - С. 4-22.*

7. *Нехорошева, Л.Н. Институты развития в условиях турбулентности экономики/Л.Н.Нехорошева// Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы XIV международной научной конференции (Минск, 23 октября 2015г.). - Минск: НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь, 2015. - Т.1. - с.102.*

8. *Нехорошева, Л.Н. Институты развития в контексте новой промышленной политики/ Л.Н. Нехорошева// Социально-экономическое развитие организации и регионов Беларуси: эффективность и инновации: материалы докладов международной научно-практической конференции (Витебск, 28-29 октября 2015г.). - Издательство: [Витебский государственный технологический университет](#), 2015. - с. 13-20.*

Верзилин Д.Н.¹, Максимова Т.Г.², Кустов О.М.²

ГЕНЕЗИС ДОКАЗАТЕЛЬНЫХ ОСНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ИЗМЕНЕНИЮ СОСТОЯНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ

¹ г. Санкт-Петербург, Национальный государственный университет физической культуры, спорта и здоровья имени П.Ф.Лесгафта

² г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Устойчивое социально-экономическое развитие территорий невозможно без сбалансированного использования и сохранения экологических активов в интересах повышения качества жизни населения. С практической точки зрения, государственное регулирование экономики и управление социально-экономическими процессами должно опираться на обоснованные оценки социально-экономической результативности деятельности, связанной с использованием, сбережением и развитием экологических активов. Для оценивания и прогнозирования результативности этой деятельности необходимо установить зависимости между взаимосвязанными показателями, описывающими состояние и изменение экологических активов (выраженное в денежных и физических единицах) и характеристики хозяйственной деятельности, оказывающей влияние на экологические активы, - с одной стороны, и показателями, характеризующими состояние социума и уровень жизни населения, - с другой.

Основные направления современной экологической экономики как отрасли знаний и области практической деятельности:

- эколого-экономическое моделирование;
- построение денежных оценок природных ресурсов;

- оценивания экономической эффективности природоохранных мероприятий и экономического ущерба;
- сбор, интеграция, обработка и представление экономических и социально-экономических данных.

Побочные продукты хозяйственной деятельности и потребления рассматриваются как составная часть экономической системы в модели Леонтьева-Форда [19, 18] – *модели отраслевого баланса*, в которой дополнительно учитываются экологические факторы. Зависимости между объемами выпуска «желательных» и «нежелательных» продуктов представлены в виде коэффициентов, которые использовались в классической модели В.Леонтьева для описания взаимосвязей между отраслями производства и потребления.

Результаты исследований в области количественной оценки охраны окружающей природной среды содержатся в работах К. Гофмана, Г. Моткина, Е. Рюминой [15, 20, 21, 14, 23, 16, 12] и др. В многочисленных работах К.Г. Гофмана рассмотрены практически все основные экономические проблемы природопользования. Центральное направление эколого-экономического анализа – *построение денежных оценок природных ресурсов*, рассмотрено в работе [12, 13, 14, 16, 23].

Значимым практическим результатом выполненных работ явилась методика *оценивания экономической эффективности природоохранных мероприятий и экономического ущерба* [10], которая использовалась при проведении хозяйственных расчетов. Методика использовалась для оценивания экономической эффективности мероприятий по охране атмосферного воздуха и водных ресурсов, осуществляемых при проектировании и строительстве производственных и непроизводственных объектов. Методика позволяла обосновать экономическую целесообразность достижения заданных экологических нормативов, оценить экономическую эффективность мероприятий по охране окружаю-

щей среды. Методика являлась основой для разработки отраслевых методик и методик для оценки ущерба от отдельных видов загрязнений.

В настоящее время Международное общество экологических экономистов (International Society of Ecological Economics, ISEE [2]) осуществляет координацию научных исследований в области экологической экономики. Обществом проводится международная научная конференция [4], издается междисциплинарный журнал [1].

В 2012 году Статистическая комиссия ООН утвердила в качестве международного стандарта Систему эколого-экономического учета (System of Environmental-Economic Accounting, SEEA [3]). Система интегрирует экологические и экономические данные для описания состояния и изменения экологических активов и понимания взаимосвязи между экономикой и окружающей средой. В настоящее время Россия не присоединилась к Системе эколого-экономического учета.

В России реализуется Государственная программа "Охрана окружающей среды" на 2012 - 2020 годы [11], нацеленная на повышение уровня экологической безопасности граждан и сохранение природных систем. В задачи программы входит повышение экологической эффективности экономики и снижение общей антропогенной нагрузки на окружающую среду; сохранение и восстановление биологического разнообразия. На региональном уровне осуществляется мониторинг экологических показателей, оценивается эффективность органов исполнительной власти в области охраны окружающей среды [17].

Современные теоретические исследования в области экологической экономики посвящены проблемам взаимосвязанного описания экологической, социальной и экономической эффективности на макро- и микроуровнях. Характерным примером таких исследований является работа [22].

Комплексный статистический анализ и обобщение официальных статистических данных, в частности, данных социально-экономической, демографической, медицинской и экологической статистики представлено в работах [7, 8, 9]. Разработана система обобщенных и частных показателей, характеризующих факторы регионального экологического и социально-экономического развития. Наиболее информативные показатели использованы для извлечения скрытых факторов, объясняющих региональную дифференциацию. Выделены факторы ресурсного развития, социального неблагополучия, отягощенности ВИЧ и наркоманией. Система показателей позволяет классифицировать и ранжировать регионы для выработки федеральных и региональных программ развития [9].

Разработана методика мониторинга региональной обусловленности отдельных показателей здорового образа жизни и здоровья населения, основанная на использовании данных официальной статистики, позволяющая определить направления дополнительных социологических и медицинских исследований на популяционном уровне; установлены закономерности региональной обусловленности здоровья населения и здорового образа жизни [7].

Разработан комплекс моделей для характеристики взаимосвязи между эндогенными переменными, описывающими состояние социальных субъектов; модели представлены в терминах знаковых графов. Предложен подход к определению зависимостей между переменными на основе факторного и регрессионного анализа. Выполнена интеграция графовых моделей и моделей, описывающих количественные зависимости между переменными [6].

Обосновано значение парадигмы социально-экономической результативности программно-целевого управления социальной безопасностью для разработки и реализации целевых программ в социальной сфере. Разработаны общие подходы к

измерению социально значимых и экономически значимых результатов программно-целевого управления, включающие принципы определения стоимостных эквивалентов целевых показателей социальной безопасности, междисциплинарные аспекты обеспечения доказательности управления [8].

Определены методологические основы экономического обоснования использования результатов космической деятельности [5].

Таким образом, современной **тенденцией** развития исследований в области экологической экономики является становление доказательной экологической экономики как отрасли знаний, на основе международной интеграции экологических и социально-экономических данных с целью получения информации о взаимной обусловленности состояния внешней среды, экономической конъюнктуры и качества жизни населения.

Приоритетом исследований является развитие методологии и методов доказательной экологической экономики в интересах разработки информационной базы и инструментария обоснования управленческих решений, направленных на повышение экологической эффективности экономики и качества жизни населения.

Литература

1. *Ecological Economics: The Transdisciplinary Journal of the International Society for Ecological Economics (ISEE)*. URL: <http://www.journals.elsevier.com/ecological-economics>.
2. *International Society of Ecological Economics (ISEE)*. URL: <http://www.isecoeco.org>.
3. *System of Environmental-Economic Accounting 2012 - Central Framework*. New York: United Nations, 2014 – 378 p. ISBN: 987-92-1-161563-0. eISBN: 978-92-1-055926-3
4. *Transforming the Economy: Sustaining Food, Water, Energy and Justice: 2016 ISEE Conference / International Society of Ecological Economics (ISEE) 2016 Conference*. URL: <http://www.isecoeco.org/isee-2016-conference/>

5. Верзилин, Д.Н. Методологические основы экономического обоснования использования результатов космической деятельности / Д.Н.Верзилин // Наука и общество. Новые технологии для новой экономики России: материалы секционных докладов Санкт-Петербургского научного форума. – СПб.: Изд-во политехн. ун-та. 2013. – С.120-123.

6. Верзилин, Д.Н. Модели реакции социальных субъектов на внешние воздействия / Д.Н.Верзилин, Т.Г. Максимова // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия Информатика. Телекоммуникации. Управление СПб.: Изд-во Политехн. ун-та. 2011. № 2. С.140-145.

7. Верзилин, Д.Н. Мониторинг региональной обусловленности отдельных показателей здорового образа жизни и здоровья населения / Д.Н.Верзилин, С.Ю. Горнак, Т.Г. Максимова //Социология и право. 2015. №1.

8. Верзилин, Д.Н. Программно-целевое управление социальной безопасностью: концептуальный подход к оцениванию результативностью / В.И. Сигов, Д.Н.Верзилин, Верзилин С.Д. // Журнал правовых и экономических исследований. 2015. №4. С.162-168.

9. Верзилин, Д.Н. Экологизация и социальноэкономическое развитие регионов: оценка региональной дифференциации / В. А. Черешнев, Д.Н.Верзилин, Т. Г.Максимова, С. Д. Верзилин // Экономика региона. 2013. №1 (33). С.33-46.

10. Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды. Одобрена постановлением Госплана СССР, Госстроя СССР и Президиума Академии наук СССР от 21 октября 1983 г. № 254/284/134. М.: Экономика, 1986

11. Государственная программа Российской Федерации "Охрана окружающей среды" на 2012 - 2020 годы: Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 326. URL: <http://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/12>

12. Гофман К.Г. Переход к рынку и экологизация налоговой системы России. – Экономика и математические методы. 1994. Т.30. Вып.4.

13. Гофман К.Г. *Экономическая оценка природных ресурсов в условиях социалистической экономики*. – М.: Наука, 1977.
14. Гофман К.Г. *Экономическая оценка природных ресурсов и издержек загрязнения окружающей среды (вопросы теории и методологии)*. – М.: ВИНТИ, 1975.
15. Гофман К.Г. *Экономический механизм природопользования в условиях перехода к рыночной экономике* / К.Г. Гофман // *Экономика и математические методы*, 1991. Т. 27. – Вып. 2. – С. 315-321.
16. Гофман К.Г. *Экономический механизм природопользования в условиях перехода к рыночной экономике*. – *Экономика и математические методы*. 1991. Т.27. Вып.2.
17. Доклад об экологической ситуации в Санкт-Петербурге в 2014 году / Под ред. И.А.Серебрицкого - СПб.: ООО «Дитон», 2015. – 180 с. URL: http://gov.spb.ru/static/writable/ckeditor/uploads/2015/06/19/doklad_2014_SWipmNU.pdf
18. Леонтьев, В. *Воздействие на окружающую среду и экономическая структура: подход «затраты-выпуск»* / В.Леонтьев // *Экономические эссе*. М.: Политиздат, 1990. – с.318-339.
19. Леонтьев, В. *Межотраслевой анализ воздействия структуры экономики на окружающую среду* / В. Леонтьев, Д. Форд // *Экономика и математические методы*. Т. VIII, 1972. – Вып. 3. – С. 370-400.
20. Моткин Г.А. *Основы экологического страхования* / Г.А. Моткин. – М.: Наука, 1996. – 192 с.
21. Рюмина Е.В. *Экологический фактор в экономико-математических моделях* / Е.В. Рюмина. – М.: Наука, 1980. – 166 с.
22. Сухарев, О.С. *Общая экономическая и «экологическая» эффективность: теоретическая постановка* / О.С.Сухарев // *Вестник Пермского университета. Серия: Экономика*. 2014. № 3.
23. *Экономические проблемы природопользования*. Под ред. К.Г. Гофмана и Г.А. Моткина. – М.: Наука, 1985.

Раздел 2. Проблемы и перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики

Бергаль Е.В.

ИНТЕГРАЦИЯ КОНЦЕПЦИЙ СОХРАНЕНИЯ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В СТРАТЕГИЮ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ПЕРИОД ДО 2030 ГОДА

г. Краснодар, Кубанский государственный университет

Мировой экономический кризис, изменения геополитической обстановки, бюджетные ограничения, сокращения объемов инвестиций, а также поиск новых драйверов роста предопределяют необходимость актуализации действующих документов стратегического планирования и выбор направлений стратегического развития государства и регионов на период до 2030 года.

Впервые федеральная и региональные стратегии-2030 будут разрабатываться в законодательно установленных рамках. На региональном уровне в состав документов стратегического планирования, наряду со стратегией социально-экономического развития региона, войдут: прогноз социально-экономического развития региона на долгосрочный и среднесрочный периоды; бюджетный прогноз региона на долгосрочный период; план мероприятий по реализации стратегии социально-экономического развития субъекта федерации; государственные программы регионального уровня; схема территориального планирования региона [5].

В настоящее время формируется комплекс взаимоувязанных документов, позволяющих обеспечить преемственность и последующую реализацию, продолжающих оставаться актуаль-

ными, положений федеральной и региональных стратегий-2020. Полагаем, что документы стратегического планирования на период до 2030 года должны быть согласованы по целям, срокам реализации, финансовым ресурсам, учитывать мероприятия и целевые индикаторы, установленные в майских Указах Президента Российской Федерации, а также основные мероприятия по реализации предметов совместного ведения федеральных и региональных органов, установленных Конституцией Российской Федерации и Федеральным законом «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации».

Повышение качества региональных стратегий-2030 и приведение их в соответствие с нормами закона № 172-ФЗ напрямую зависит от наличия методических рекомендаций по разработке и актуализации стратегий регионов, систематизирующих информационные базы для расчета индикативных показателей, устанавливающих типовой перечень целевых показателей и другие инструменты, используемые при разработке стратегий.

Анализируя действующие документы стратегического планирования на предмет реализации одного из полномочий по предметам совместного ведения федеральных и региональных органов – сохранение, использование и популяризация объектов культурного наследия (памятников истории и культуры), находящихся в федеральной и региональной, а также государственная охрана объектов культурного наследия федерального, регионального и местного значения (установлен Федеральным законом «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации»), можно отметить следующее.

В большинстве региональных документов стратегического планирования не предусмотрен комплекс стратегических меро-

приятий и индикаторов их достижения, позволяющих обеспечить сохранение, эффективное использование и охрану объектов культурного наследия как национального достояния.

При этом культурное наследие является важнейшим ресурсом не только отдельно взятого региона, но и мировой экономики в целом, духовный, культурный, экономический и социальный капитал, который наряду с полезными ископаемыми является фактором гуманитарной безопасности нации. Утрата объектов культурного наследия повлечет за собой духовное оскудение, разрыв исторической памяти общества в целом. Ее не компенсируешь развитием современной культуры, созданием современных архитектурных ансамблей и памятников. Накапливание, сохранение и государственная охрана объектов культурного наследия имеет многовековую историю и является одной из важных отраслей социально-экономического развития любого региона и государства.

В России заинтересованность в сохранении «памятников древности» возникла со времен правления Петра 1. При всем радикализме преобразований по его указу были произведены обмеры и сделаны чертежи древних буддийских храмов в Сибири, принимались и другие практические меры. Дело Петра продолжила Екатерина II, о чем свидетельствую её указы об обмерах, исследованиях и учете зданий, имеющих историко-художественную ценность, о составлении планов и описаний древних городов и о сохранении памятников археологии. Александр I в 1802 г. во время посещения Пскова высказал пожелание «чтоб древние градские укрепления составляющие памятники мужества и любви ко благу отечественному наших предков – сохраняемы были колико возможно от истребления насильственной рукою времени ...». В 1819 году гражданский губернатор Новгорода докладывал в министерство внутренних дел, что «разобрать и уничтожить сию древность было бы весьма сожалеательно ...», в ответ министр признал нужным поддержание

починкою крепости «как памятника древности, придающего величественный вид Новгороду». В период правления Николая I в 1834-1843 гг. по его распоряжению был приведен в «первобытный» вид один из известнейших памятников русского зодчества – Дмитриевский собор во Владимире (построен в 1193-1197 гг.). Строительный устав XIX в. запрещал снос или ремонт, ведущие к искажению зданий, возведенных в XVIII в. [1].

Октябрьская революция и Гражданская войны привели к разрушению и разграблению огромного числа памятников внутри страны, а также бесконтрольному вывозу культурных ценностей за границу. Невосполнимой утратой для России и мирового сообщества являлось уничтожение православных святынь, церквей, соборов, монастырей и церковной утвари. В период Великой Отечественной войны 1941-1945 гг. немецко-фашистские захватчики также сознательно и целенаправленно разрушали памятники архитектуры, вывозили произведения искусства.

Для спасения национального культурного достояния в 1918 г. были изданы декреты советской власти о запрещении вывоза и продажи за границу предметов особого художественного и исторического значения, о регистрации, приеме на учет и сохранении памятников искусства и старины, а также создан специальный государственный орган по делам музеев и охране памятников. Не дожидаясь окончания Великой Отечественной войны, производились работы по восстановлению и реконструкции особо ценных архитектурных объектов.

В начале XX в. в России уже были разработаны основные законы об охране памятников искусства и старины, об охране природы и об организации природных и исторических заповедников, опубликованы «Проект закона об охране памятников старины в России» (1911 г.) и пакт Рериха о необходимости международного решения вопроса об охране культурных ценностей, который был принят Лигой Наций в 1934 г. с названием «Ва-

шингтонский пакт».

Важную роль в деле охраны природного и культурного наследия России играли общественные, научные организации: Московское археологическое общество (1864 г.), Русское историческое общество (1866 г.), Общество защиты и сохранения в России памятников искусства и старины (1909 г.). На своих съездах эти организации обсуждали проблемы охраны историко-культурного наследия, занимались разработкой законодательства по охране памятников, ставили вопрос о создании государственных органов для охраны культурно-исторических ценностей.

В современной России их дело продолжили Всероссийское общество охраны памятников истории и культуры – ВО-ОПИК (1966 г.), Российский фонд культуры (1991 г.), Российский научно-исследовательский институт культурного и природного наследия (1992 г.), Комиссия по реституции культурных ценностей в целях урегулирования взаимных претензий России и иностранных государств (1992 г.). На федеральном уровне уполномоченным органом власти является департамент культурного наследия – структурное подразделение Министерства культуры РФ. На региональном уровне – департамент (управление) государственной охраны объектов культурного наследия субъекта федерации.

Охрана культурного и природного наследия осознается мировым сообществом как одна из глобальных проблем современности, и Россия является полноправным членом этого сообщества. Опыт России по сохранению объектов культурного наследия нашел отражение в «Венецианской хартии» (1964 г.), посвященной сохранению памятников культуры и искусства. По инициативе Комитета всемирного культурного и природного наследия при ЮНЕСКО была принята Конвенция по охране культурного и природного наследия человечества (1972 г.) и Рекомендация по сохранению исторических ансамблей (1976 г.). В

тесном сотрудничестве с ЮНЕСКО работает Международный совет по сохранению памятников и достопримечательных мест (International Council on Monuments and Sites – ICOMOS, 1965 г.), объединяющий специалистов из 110 стран, включая Россию. По его инициативе приняты Флорентийская международная хартия по охране исторических садов (1981 г), Международная хартия по охране исторических мест (1987 г.) и Международная хартия по охране и использованию археологического наследия (1990 г.). Активную работу проводит Международный исследовательский центр по сохранению и реставрации культурных ценностей (International Centre for the Study of the Preservation and Restoration of Cultural Property – ICCROM, 1956 г.), членами которого являются 133 страны, включая Россию.

Учитывая общемировую значимость объектов культурного наследия как национального достояния, вопросы обеспечения их сохранения, эффективного использования и государственной охраны должны найти должное место в документах стратегического планирования на период до 2030 года, и ссылки на бюджетные ограничения и экономический кризис являются слабыми аргументами.

Рассмотрим отдельные задачи в области сохранения, популяризации и охраны объектов культурного наследия.

Во-первых, обеспечение государственного надзора, применение современных научных методов и подходов в ведении археологических работ, вовлечению объектов археологии в инфраструктуру туризма. Например, на территории Краснодарского края на государственной охране состоит более 13 тысяч памятников археологии (городища, курганы, древние погребения, стоянки, наскальные изображения, остатки древних укреплений, грунтовые могильники, дольмены), а также 6 исторических поселений. Наиболее известные древние поселения: Горгиппия – античный город на побережье Чёрного моря, существовавший в IV веке до н. э. – III веке н. э. в составе Боспорского царства

(находится в центре города Анапа Краснодарского края); Гермонасс (современная станица Тамань); Фанагория образовано примерно в 542 году до н.э., его общая площадь занимает порядка 60 га (расположено на Таманском полуострове Краснодарского края недалеко от поселка Сенного). Город был, окружен мощными крепостными стенами, на вымощенных улицах и площадях располагались бронзовые и мраморные статуи, имелось множество колодцев, выложенных камнем. В центральной части города находились храмы, театр, различные общественные здания, а также богатые частные дома. Исторические поселения также расположены в границах городов Краснодар, Армавир, Ейск, Сочи. На территории Краснодарского края постоянно ведутся раскопки античных и средневековых захоронений, курганов, оборонительных сооружений. Под Анапой ведутся раскопки храмового комплекса, сооруженного в конце IV – начале V века до нашей эры, по предположениям археологов под землей находится целый античный город. Перечень археологических древностей можно продолжать. Вовлечение объектов археологии в инфраструктуру туризма будет способствовать их популяризации, повышению доходности туристического бизнеса и увеличению доходов бюджетов. В качестве примера популяризации и эффективного использования древностей можно брать Палатин и Римский форум в Италии, античный город Перге в Турции, города Каппадокии, основанные греками после победы в Троянской войне, и которые за все время своего существования входили в состав Хеттского, Армянского, Македонского и Понтийского царств, Персидской, Римской, Византийской и Османской Империй. Посмотреть сохранившиеся древние сооружения съезжаются туристы со всего света.

Во-вторых, восстановление и обновление храмов и монастырей, которые всегда были важными центрами духовной жизни. Троице-Сергиева лавра, основанная великим Сергием Радонежским (центр православного монашества с XIV в.), Свято-

Данилов монастырь – первый монастырь в Москве, основанный князем Даниилом, сыном Александра Невского, являющийся сегодня официальной резиденцией патриарха, Оптиная Пустынь и многие другие. В них искали утешение русские писатели, философы, политические деятели, правители государства. Русская религиозность всегда находила исторические подтверждения со времен образования Руси. В период монголо-татарского нашествия, в Отечественной войне 1812 г., в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг. русский дух сыграл решающую роль в достижении победы. В настоящее время в России действует 200 из более 1200 сохранившихся монастырей. На территории Краснодарского края расположено шесть церквей и храмов, обладающих признаками объектов культурного наследия. Работа по передаче объектов культурного наследия бывшим собственникам в лице Русской православной церкви еще далека до завершения. Возникают проблемы с их реставрацией.

В-третьих, сохранение народных художественных промыслов и ремесел, которые являются частью национальной культуры, выражают ее самобытность и неповторимость. Древнейшим центром художественного ремесла по изготовлению русской деревянной игрушки «матрешки» является Сергиев Посад. К древним ремеслам относятся, холмогорская резьба по кости и хохломская роспись, федоскинская и палехская миниатюры, гжельская керамика. На Кубани древними народными ремеслами являются резьба по дереву, плетение из прутьев корзин, кресел, столиков, другой мебели, изготовление кованых и гончарных изделий, ткачество, вышивка. В настоящее время многие народные промыслы и ремесла нуждаются в существенной реконструкции, восстановлении технологии, создании условий труда для народных умельцев.

Полагаем, что в документах стратегического планирования, наряду с мероприятиями, предусматривающими решение

вышеуказанных задач, целесообразно предусмотреть мероприятия по решению проблем, выявленных в результате анализа региональных документов стратегического планирования, данных кадастровой карты, правовых актов, регулирующих земельные правоотношения и градостроительную деятельность.

Для большинства субъектов федерации характерны следующие проблемы, связанные с сохранением, популяризацией и государственной охраной объектов культурного наследия:

большинство выявленных объектов культурного наследия не имеет документации, необходимой для их регистрации в Едином государственном реестре объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов РФ;

большинство объектов культурного наследия не имеет охранных обязательств;

земельные участки под памятниками градостроительства и архитектуры (зданиями), находящимися в региональной или муниципальной собственности в ряде случаев числятся в кадастре как ранее учтенные, не имеют правоустанавливающих и/или правоудостоверяющих документов;

в земельном кадастре и кадастре недвижимости в основном отсутствует информация об охранных обязательствах в отношении объектов культурного наследия;

большинство памятников археологии, градостроительства и архитектуры не имеют утвержденных зоны охраны объектов культурного наследия и утвержденных режимов использования земель;

зоны охраны объектов культурного наследия не имеют точных географических координат и нанесены на документах территориального планирования условно;

многие здания-памятники, находятся в неудовлетворительном техническом состоянии, существует угроза утраты элементов памятников, составляющих предмет охраны;

отсутствуют единые правила проектирования, согласо-

ния и производства ремонтных и реставрационных работ на объектах культурного наследия;

не установлены эффективные механизмы привлечения внебюджетных средств для проведения реставрационных работ на объектах культурного наследия [2].

В ходе исследования проведено сравнение стратегических мероприятий и стратегический индикаторов, установленных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, с мероприятиями и целевыми индикаторами, установленными в подпрограмме «Наследие» государственной программе «Развитие культуры и туризма» на 2013-2020 годы.

Сравнение отдельных показателей, направленных на реализацию полномочий федеральных органов власти в части сохранения, использования и популяризация объектов культурного наследия, находящихся в федеральной собственности, а также государственной охраны объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) федерального, регионального и местного значения, установленных в стратегии-2020 и в подпрограмме «Наследие» на 2013-2020 годы приведено в табл. 2.1.

Табл. 2.1. Сравнение отдельных показателей, установленных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (Стратегия-2020) и в государственной программе «Развитие культуры и туризма» на 2013 – 2020 годы

№ №	Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года	Индикатор	Государственная программа «Развитие культуры и туризма» на 2013 – 2020 годы – подпрограмма «Наследие»	
			Наименование мероприятия	Целевой индикатор
1.	Сохранение и популяризация культурного наследия народов России:		Сохранение, использование, популяризация и государственная охрана ОКН	Доля ОКН, находящихся в удовлетворительном состоянии, в общем количестве ОКН
1.1	проведение реставрационных работ, улучшение технического состояния ОКН, позволяющих вернуть их в хозяйственный и культурный оборот	Увеличение доли отреставрированных недвижимых объектов ОКН в общем количестве объектов до 25 процентов	Реставрация ОКН	Доля отреставрированных недвижимых ОКН в общем количестве ОКН, требующих реставрации
1.2	создание единой информационной системы общероссийского мониторинга состояния и использования ОКН, памятников истории и культуры	нет		
1.3	составление и публикация свода ОКН	нет		
1.4	обеспечение эффективного использования имущественных прав собственников на ОКН	нет		

Продолжение таблицы 2.1

1.5	разработка и внедрение систем хранения страховых электронных копий недвижимых ОКН	нет			
1.6	содействие развитию культурно-познавательного туризма, обеспечение комплексного подхода к сохранению культурно-исторического наследия, облик исторических поселений	нет			
2	Создание туристско-рекреационных кластеров на территориях с уникальными природными ресурсами и природными ландшафтами, а также богатым историко-культурным наследием (направление – инновационная и социальная ориентация регионального развития)	нет	Создание са-мобытных культурных кластеров и туристских брендов	нет	
3	Стимулирование интереса молодежи к историческому и культурному наследию России, защите окружающей среды (направление – молодежная политика)	нет			

Согласно приведенным данным вопросы сохранения, использования и популяризация объектов культурного наследия, обеспечения их государственной охраны наиболее полно проработаны в стратегии-2020. В стратегическом документе сформулировано восемь мероприятий и установлен один стратегический индикатор (доля отреставрированных недвижимых объектов культурного наследия в общем их количестве), а в подпрограмме «Наследие» конкретные мероприятия отсутствуют. Дополнительный целевой индикатор «доля объектов культурного наследия, находящихся в удовлетворительном состоянии, в общем количестве объектов культурного наследия» рассчитать затруднительно ввиду условности понятия «удовлетворительное состояние». В результате в ряде региональных подпрограмм «Наследие» конкретные мероприятия по сохранению, использованию, популяризации объектов культурного наследия и обеспечению их государственной охраны также не определены.

В Пермском крае, Московской, Вологодской областях, Москве, Санкт-Петербурге, Татарстане и ряде других субъектов федерации в подпрограммах «Наследие» региональных государственных программ перечни программных мероприятий и целевых индикаторов для их оценки расширены. В них установлены следующие показатели:

доля памятников истории и архитектуры, расположенных на территории субъекта, информация о которых внесена в электронную базу данных Единого государственного реестра объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов РФ, в общем количестве памятников истории и архитектуры, расположенных на территории субъекта;

доля объектов археологического наследия, расположенных на территории субъекта, включенных в Единый государственный реестр объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов РФ, в общем количестве объектов археологического наследия (выключая выявленные), располо-

женных на территории субъекта;

доля объектов археологического наследия (включая выявленные), расположенных на территории субъекта, которым не угрожает опасность разрушения, в общем количестве объектов археологического наследия, расположенных на территории субъекта;

доля объектов культурного наследия, находящихся в государственной собственности, состояние которых является удовлетворительным, от общего количества объектов культурного наследия, находящихся в государственной собственности [4].

Однако перечень целевых индикаторов не полный и не позволяет в полной мере оценить результаты деятельности органов власти уполномоченных в области сохранения, популяризации и государственной охраны объектов культурного наследия.

Полагаем, что матрица стратегических целей и целевых индикаторов для оценки их реализации позволит обеспечить взаимосвязь документов стратегического планирования по отдельно взятому государственному полномочию – обеспечение сохранности, популяризации и государственной охраны объектов культурного наследия (памятников истории и культуры).

В типовой перечень целевых индикаторов предлагается включить следующие показатели:

доля объектов культурного наследия, включенных в Единый государственный реестр объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) РФ от общего числа объектов культурного наследия (процент);

доля объектов культурного наследия, для которых разработаны проекты зон охраны, от общего количества объектов культурного наследия, состоящих на государственной охране (процент);

доля паспортизированных объектов культурного наследия от общего числа объектов культурного наследия (процент);

доля бесхозных объектов культурного наследия от общего количества объектов культурного наследия (процент);

количество выявленных объектов и объектов, обладающих признаками объектов культурного наследия, на которые подготовлена документация для их постановки на государственную охрану (ед.);

количество объектов культурного наследия с утвержденными зонами охраны (ед.);

количество оформленных и выданных охранных обязательств (ед.);

количество исторических объектов – храмов (монастырей) на которых проведены ремонтно-реставрационные работы (ед.);

количество охранных археологических раскопок на разрушающихся объектах культурного наследия (ед.);

количество объектов культурного наследия и организаций культуры, вовлеченных в туристский оборот, включенных в Геоинформационную базу данных в сети Интернет (ед.);

количество региональных исторических маршрутов за счет вовлечения в туристский оборот, храмов, монастырей, памятников истории, культуры, объектов археологии, «мест создания объектов народных ремесел» (ед.).

Наряду с формированием типовых целевых индикаторов для обеспечения сохранности, эффективного использования и популяризация объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) в составе методических рекомендаций по формированию документов стратегического планирования, целесообразно составить типовой макет «дорожной карты» по их реализации.

В целях реализации документов стратегического планирования региональным органами власти, уполномоченным в сфере сохранности, использования и популяризация объектов культурного наследия предлагаются для исполнения следующие

мероприятия:

провести инвентаризацию объектов культурного наследия и мониторинг их состояния для включения в Единый государственный реестр объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов РФ и регистрации в нем данных о разработке проектов зон охраны объектов культурного наследия;

актуализировать зоны охраны объектов культурного наследия, уточнить характерные точки их границ и режимы использования территории;

обеспечить размещение информации о границах территорий объектов культурного наследия, их зон охраны в Федеральной государственной информационной системе территориального планирования;

разработать и утвердить подпрограммы сохранения и развития исторических поселений, в рамках которых предусмотреть выделение средств на подготовку необходимой документации для их включения в перечни исторических поселений федерального или регионального значения, утверждения их предметов охраны, границ и градостроительных регламентов;

разработать комплекс правовых, организационных и финансовых мер, направленных на укрепление системы органов охраны объектов культурного наследия;

активизировать применение имеющихся административно-процессуальных и контрольно-надзорных полномочий в целях выявления, предупреждения, пресечения и профилактики правонарушений в сфере охраны объектов культурного наследия;

сформировать при органах охраны объектов культурного наследия экспертные научно-методические советы из числа ведущих научных специалистов-историков, искусствоведов, архитекторов, представителей организаций, уставной деятельностью которых является изучение и сохранение объектов куль-

турного наследия.

По результатам принятия действенных мер по обеспечению сохранения, использования, популяризации объектов культурного наследия и их государственной охраны можно судить об уровне развития культуры того или иного региона и о том, как власти региона относятся к культурному наследию.

Главной задачей реформирования создавшейся системы стратегического планирования на региональном уровне должно стать формирование эффективных инструментов управления развитием региона с целью достижения качественного уровня социально-экономического развития субъектов Российской Федерации и страны в целом [3].

Литература

1. *Архитектурно-историческая среда: учебное пособие / сост. Б.Е. Сотников. - Ульяновск : УлГТУ, 2010. 208 с.*
2. *Бергаль Е.В. Экономическое стимулирование сохранения культурного наследия как инструмент инвестиционной привлекательности региона. Сборник статей и тезисов Международной научно-практической конференции «Экономическое развитие России: драйвер роста или генератор вызова» – Краснодар: КубГУ, 2016.*
3. *Ильина И.Н., Плисецкий Е.Е., Копыченко Г.С., Рыбина Е.Г., Климова В.С. Будущее регионов России: аналитический обзор документов стратегического планирования субъектов РФ. НИУ «Высшая школа экономики», 2015. 48 с.*
4. *Постановление правительство Вологодской области от 27 октября 2014 г. № 961 «Об утверждении государственной программы Вологодской области «Сохранение и развитие культурного потенциала, развитие туристского кластера и архивного дела Вологодской области на 2015 – 2020 годы» – <http://base.consultant.ru/regbase/>*
5. *Федеральный закон от 28 июня 2014 года № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в РФ» – <http://base.consultant.ru/cons/>.*

Булатова Н.Н., Тихонова П.В.

ИННОВАЦИОННЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

*г. Улан-Удэ, Восточно-Сибирский государственный университет
технологий и управления*

В 2014 году Правительством России была утверждена новая редакция Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 г., в которой к наиболее приоритетным направлениям инновационного развития транспортной инфраструктуры (ТИ) можно отнести разработку и использование эффективных математических систем и моделей транспортного планирования и прогнозирования, основанных на построении транспортно-экономического баланса на уровне региона [1]. Указанные модели позволят провести оценку транспортной доступности российских регионов и выбор оптимального маршрута, отражая при этом межрегиональные, внутрирегиональные, внешнеторговые (при наличии) и транзитные транспортные потоки. Для этого, в первую очередь, необходимо осуществление многоуровневого анализа и мониторинга деятельности транспортных подсистем и хозяйствующих субъектов региональной социально-экономической системы, по результатам которого, необходимо определить наличие отраслевых и структурных диспропорций ТИ региона, способствующих территориальной дифференциации. Проводить мониторинг необходимо посредством расчета баланса спроса и предложения на транспортные услуги (баланс производства продукции и транспортных услуг - табл.2.2 и 2.3)

Раздел 2. Проблемы и перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики

Табл. 2.2. Баланс производства продукции и транспортных услуг

Приходная часть	Расходная часть
Раздел 1. Баланс производственной продукции	
Поступление продукции	Распределение продукции
1. Остаток готовой продукции в начале расчетного периода. 2. Производство продукции. 3. Импорт продукции. .	1.Производственное потребление 2.Непроизводственное потребление (личное потребление) 3.Экспорт продукции 4. Остаток готовой продукции в конце расчетного периода.
Общее поступление	Общее распределение
Раздел 2. Баланс транспортных услуг	
Внутренние транспортные услуги	Внешние транспортные услуги
1. Объем прибытия продукции от региональных производителей, всего в том числе по видам транспорта: автомобильным воздушным водным железнодорожным мультимодальные перевозки 2. Объем прибытия продукции из других регионов, всего в том числе по видам транспорта: автомобильным воздушным водным железнодорожным мультимодальные перевозки 3. Объем импорта, всего в том числе по видам транспорта: автомобильным воздушным водным	1. Объем отправки продукции региональным потребителям, всего в том числе по видам транспорта: автомобильным воздушным водным железнодорожным мультимодальные перевозки 2. Объем отправки в другие регионы, всего в том числе по видам транспорта: автомобильным воздушным водным железнодорожным мультимодальные перевозки 3. Объем экспорта, всего в том числе по видам транспорта: автомобильным воздушным водным

Раздел 2. Проблемы и перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики

железнодорожным мультимодальные перевозки	железнодорожным мультимодальные перевозки
Общее прибытие, всего в том числе по видам транспор- та: автомобильным воздушным водным железнодорожным мультимодальные перевозки	Общая отправка, всего в том числе по видам транспор- та: автомобильным воздушным водным железнодорожным мультимодальные перевозки

На основе построенного баланса производства продукции и транспортных услуг можно определить уровень транспортно-экономических взаимосвязей в регионе и построить соответствующую матрицу. Так, на примере Республики Бурятия (РБ) она будет выглядеть следующим образом (табл. 2.3):

Табл. 2.3. Матрица транспортно-экономических взаимосвязей на
примере РБ

Производи- тели про- дукции	Потребители продукции				
	Респуб- лика Бу- рятия	Иркут- ская область	Забайкаль- ский край	Монго- лия	Дру- гие...
Республика Бурятия	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$
Иркутская область	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$
Забайкаль- ский край	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$
Монголия	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$
Другие...	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$
Производи- тели транс- портных услуг	Потребители транспортных услуг				
	Респуб- лика Бу- рятия	Иркут- ская область	Забайкаль- ский край	Монго- лия	Дру- гие...
Республика Бурятия	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$	$V_{\min, t+1}^{расч}$

Раздел 2. Проблемы и перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики

Иркутская область	$V_{\min,t+1}^{расч}$	$V_{\min,t+1}^{расч}$	$V_{\min,t+1}^{расч}$	$V_{\min,t+1}^{расч}$	$V_{\min,t+1}^{расч}$
Забайкальский край	$V_{\min,t+1}^{расч}$	$V_{\min,t+1}^{расч}$	$V_{\min,t+1}^{расч}$	$V_{\min,t+1}^{расч}$	$V_{\min,t+1}^{расч}$
Монголия	$V_{\min,t+1}^{расч}$	$V_{\min,t+1}^{расч}$	$V_{\min,t+1}^{расч}$	$V_{\min,t+1}^{расч}$	$V_{\min,t+1}^{расч}$
Другие...	$V_{\min,t+1}^{расч}$	$V_{\min,t+1}^{расч}$	$V_{\min,t+1}^{расч}$	$V_{\min,t+1}^{расч}$	$V_{\min,t+1}^{расч}$
ИТОГО	Σ	Σ	Σ	Σ	Σ

Данные таблицы свидетельствуют о том, что потребление и производство продукции региона состоят из переходящих остатков, потенциального импорта, запасов продукции, объемов производства. Спрос региона состоит из потребностей предприятий, переходящих остатков и потенциального экспорта.

В том случае, если потребности региона в транспортных услугах превышают возможные объемы их предоставления, то регион можно назвать транспортнодефицитным, поэтому возникает необходимость использования возможности транспортных предприятий соседних регионов. Если же возможности производства транспортных услуг больше, чем внутренний спрос на них, то регион можно назвать транспортноизбыточным. Поэтому возникает необходимость прогноза использования избыточных возможностей транспортных предприятий в транспортнодефицитных регионах и, может быть, для экспорта.

Для установления транспортно-экономических взаимосвязей необходимо результаты составленного баланса производственной продукции и транспортных услуг по каждому виду транспорта свести в группы по территориям. Итоговым документом должна стать матрица транспортно-экономических взаимосвязей, в которой представлен баланс возможностей и потребностей ТИ региона с их распределением по территориям. Данная матрица является основой для расчетов объемов внутрирегионального, межрегионального и международного грузо-

обмена, объемов отправляемых и прибывающих продуктов, а также вывоза, ввоза и транзита грузопотоков.

При этом расчетный объем транспортных услуг, связанных с транспортировкой прогнозируемых объемов продукции всеми видами транспорта, и учитываемых при формировании баланса производственной продукции и транспортных услуг по каждому виду транспорта на очередной расчетный период ($V_{\min, t+1}^{расч}$), можно определить по следующей формуле:

$$V_{\min, t+1}^{расч} = V_{груз, t+1} - V_{груз, t+1}^{транз} + V_{груз, t+1}^{межрег},$$

$V_{груз, t+1}$ – объем транспортных услуг, связанных с транспортировкой товаров местного производства;

$V_{груз, t+1}^{транз}$ – объем транспортных услуг, связанных с транзитной транспортировкой товаров;

$V_{груз, t+1}^{межрег}$ – объем транспортных услуг, связанных с транспортировкой товаров, произведенных в соседних регионах.

На рисунке 2.1 представлен алгоритм формирования модели транспортно-экономического баланса на уровне региона.

Для реализации сформированной модели транспортно-экономического баланса на уровне региона наиболее предпочтительным выходом можно назвать использование операторов мультимодальных перевозок, владеющих собственной терминальной сетью, которые в свою очередь состоят из нескольких дистрибьюционных центров, где осуществляется консолидация пассажиропотоков грузов, сортировка транспортных потоков по направлениям перевозок. Операторы мультимодальных перевозок формируют собственную маршрутную сеть автомобильных, железнодорожных, авиационных и морских перевозок [3].

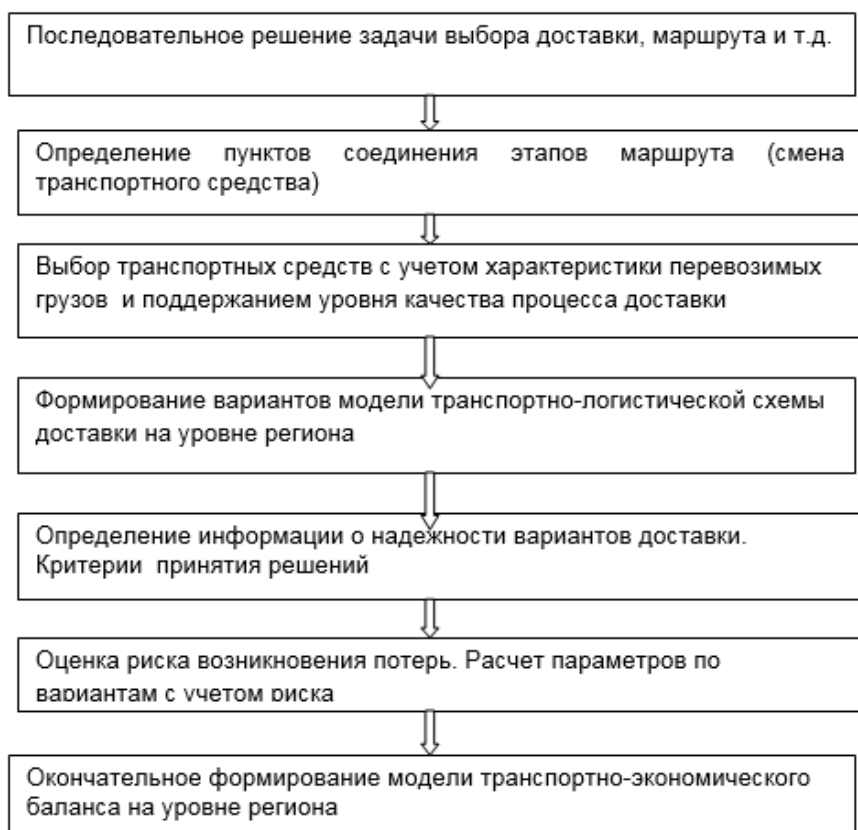


Рис.2.1. Алгоритм формирования модели транспортно-экономического баланса [5]

Таким образом, предложенный инновационный вектор развития транспортной инфраструктуры региона позволит преодолеть существующие ограничения и повысить эффективность функционирования всех элементов транспортной инфраструктуры [4].

Литература

1. *Транспортная стратегия РФ до 2030 г.*
2. *Бауэрсокс, Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок: пер. с англ. / Д.Дж. Бауэрсокс, Д.Дж. Клосс. – 2-е изд. - М: Олимп- Бизнес, 2008. – 640 с.*
3. *Бродецкий, Г.Л. Экономико-математические методы и модели в логистике. Процедуры оптимизации/ Г.Л., Бродецкий, Д.А. Гусев,– М.: Академия, 2012. – 266 с.*
4. *Булатова Н.Н. Формирование интегрированной транспортно-логистической системы Байкальского региона // Вестник ВСГУТУ, 2011, №4 (35), С.7-9.*
5. *Булатова Н.Н., Тихонова П.В. Подходы к исследованию региональной транспортной инфраструктуры // Управление экономикой: методы, модели, технологии: материалы 15 международной научной конференции: в 2 т. Т.1. / Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т.-Уфа, 2015.- 252 с. – С.30-34.*
6. *Гаджинский, А.М. Логистика / А.М. Гаджинский. М.: Дашков и К, 2013. - 420 с.*

Булатова Н.Н., Тихонова П.В.

**ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ
РЕГИОНА**

*г. Улан-Удэ, Восточно-Сибирский государственный университет
технологий и управления*

Экономическая ситуация, сложившаяся в стране, предопределяет необходимость проведения структурной модернизации функционирования транспортной инфраструктуры (ТИ) региона и формирования новой системы экономических взаимоотношений между элементами ТИ. Одним из факторов сбалансированного социально-экономического регионального раз-

вития можно назвать повышение уровня развития обеспеченности транспортной инфраструктурой, так как именно она:

- формирует предпосылки для движения материальных средств: готовой продукции, природных ресурсов;
- обеспечивает перемещение средств производства;
- способствует эффективной транспортировке трудовых ресурсов [4].

ТИ обеспечивает конкурентные преимущества региона с точки зрения развития его транзитного потенциала. А доступ к качественным и безопасным транспортным услугам оказывает существенное влияние на эффективность деятельности и развития производственных объектов, ведения бизнеса и социальной сферы региона.

Вместе с этим, роль ТИ в социально-экономическом развитии региона характеризуется совокупностью количественных, качественных, стоимостных характеристик оказываемых транспортных услуг. Наиболее полно роль ТИ в социально-экономическом развитии региона представлена в таблице 2.4, где указаны конкретные характеристики услуг, получаемых в результате функционирования ТИ и оказывающих существенное влияние на жизнь и деятельность их потребителей.

Табл.2.4. Характеристики услуг, получаемых в результате функционирования ТИ

Характеристика	Особенность проявления характеристик ТИ в региональной экономике
Доступность и объем транспортных услуг	Полнота реализации экономических взаимосвязей внутрирегиональных, межрегиональных, международных материальных потоков; возможности перемещения населения для удовлетворения социальных и производственных потребностей;
Стоимостные характеристики транспортных услуг	Конечная цена (себестоимость любых товаров (услуг), так как транспортные услуги включаются в производственные расходы; влияние на

Раздел 2. Проблемы и перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики

Характеристика	Особенность проявления характеристик ТИ в региональной экономике
	уровень конкурентоспособности продукции, сбытовые возможности (зона охвата рынка); доступность транспортных услуг для населения; уровень мобильности (транспортной подвижности) населения, что способствует в том числе трудовой миграции; снижение стоимости транспортных тарифов позволяет повысить уровень деловой активности, качества жизни населения, сближение удаленных друг от друга территорий;
Технологическая доступность объектов ТИ	Возможности территориального развития социально-экономической системы;
Скорость транспортного сообщения	При увеличении скорости грузов – растет скорость оборачиваемости финансовых ресурсов организаций, рост скорости транспортировки пассажиров влечет за собой экономию времени (не восполняемого ресурса);
Предсказуемость, своевременность, ритмичность и регулярность транспортных услуг	Величина страховых материальных запасов на складах предприятий оптимизируется, что необходимо для обеспечения непрерывности производственного процесса; объем денежных средств, который необходим для хранения грузов снижается;
Безопасность ТИ	Эффективность деятельности специальных служб, правоохранительных органов, аварийно-спасательных служб, подразделений гражданской обороны, что формирует условия для снижения террористических рисков и повышения региональной (общенациональной) безопасности;
Экологичность ТИ	Снижение негативного воздействия на окружающую среду; повышение качества жизни населения

В результате реализации предложенных характеристик, транспортная инфраструктура региона должна стать основным стимулятором повышения конкурентоспособности экономики

региона и социально-экономического развития общества. Тем не менее, существуют определенные ограничения и проблемы развития ТИ региона, которые обусловлены различными факторами: экономическими, географическими, геополитическими, структурными, которые в той или иной степени сдерживают развитие социально-социально-экономической системы региона.

Так проведенный анализ современного состояния ТИ Республики Бурятия (РБ) выявил совокупность факторов, которые сдерживают ее развитие (табл. 2.5).

Табл. 2.5. Факторы и направления их воздействия на ТИ региона

Фактор	Направление их воздействия
«Байкальский фактор» [1]	Существуют серьезные повышенные экологические требования, предъявляемые к строительству и функционированию субъектов ТИ и отраслей промышленности РБ
Рельеф местности	Территория РБ покрыта плоскогорьями и горными хребтами
Климатические особенности	Необходимость применения специализированной дорогостоящей техники и технологий при эксплуатации строительстве наземной части ТИ
Технико-технологические факторы	- Высокий уровень морального и физического износа основных производственных фондов ТИ региона, который уже можно назвать критическим, так как он достигает в среднем 60%;; -значительная неравномерность и несбалансированное размещение транспортно-коммуникационного сообщения на территории региона; - отсутствие необходимого уровня комплексности и стандартизации в управлении развитием и функционированием ТИ региона; - недостаточный уровень внедрения в деятельность субъектов ТИ пятого технологического уклада (механизмы телекоммуникации, микроэлектроники, гибкую интегрированную автоматизацию всех процессов деятельности ТИ) - недостаточный уровень пропускной способности

Раздел 2. Проблемы и перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики

Фактор	Направление их воздействия
	транспортного сообщения; - невысокий уровень развития магистральной железнодорожной сети; -крайне неудовлетворительное состояние автодорожного покрытия
Финансовые факторы	- Отсутствие согласованных и проработанных инвестиционных проектов развитию ТИ региона; - недостаточный уровень выделяемых финансовых ресурсов, направляемых на развитие научно-технического потенциала в ТИ региона, который составляет меньше 0,1% от величины доходов транспортного комплекса РБ, что значительно меньше, нежели средний уровень данного показателя по Сибирскому федеральному округу, который составляет примерно 2-2,5%
Инфраструктурные факторы	- Опережающее развитие складской и транспортной инфраструктуры в Китае, Монголии, Казахстане, что способствует использованию иных регионов в качестве транзитных, так как РБ, на данный момент не способна обеспечить требуемый уровень обслуживания; - рост объема предоставляемых транспортных услуг ограничен отставанием в сфере применяемых в РБ транспортных технологий и недостаточным уровнем технического развития ТИ региона
Институциональные факторы	- Отсутствие адекватной современным условиям нормативно-законодательной базы, регулирующей взаимоотношения транспортных подсистем и хозяйствующих субъектов; - наличие административных барьеров функционирования транзитного грузо- и пассажиропотоков через территорию РБ. К наиболее значительным ограничениям можно отнести процедурные сложности и необоснованные задержки в процессе прохождения пограничного и таможенного контроля
Производственные факторы	- Низкий уровень развития промышленного производства в сравнении с более развитыми в инфраструктурном и промышленном плане соседними регионами – Забайкальским краем и Иркутской областью;

Раздел 2. Проблемы и перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики

Фактор	Направление их воздействия
	- низкое качество оказываемых транспортных услуг;
Структурные факторы	- Большое количество самостоятельных субъектов ТИ региона, отсутствие координации их взаимодействия; - разноподчиненность субъектов ТИ региона способствует негативному воздействию на развитие всей региона и ТИ;
Организационные	- многообразие субъектов ТИ региона; - усиление концентрации субъектов ТИ региона; - создание холдинговых структур – субъектов ТИ региона - различный уровень корпоративного управления на предприятиях ТИ региона; - неурегулированность различных аспектов взаимодействия субъектов ТИ и органов государственной власти различных уровней управления

На взгляд авторов [3], основными путями решения вышеперечисленных проблем могут быть:

- внедрение инновационных современных технологий строительства и функционирования транспортных инфраструктурных объектов, направленных на снижение негативного воздействия окружающей среды;
- применение инноваций при прохождении в процессе строительства и эксплуатации объектов ТИ в труднодоступных участках региона;
- поиск и диверсификация источников финансовых ресурсов для обновления основных фондов ТИ;
- создание на территории РБ особой экономической зоны-территории опережающего развития (ТОР), характеризующейся льготами и преференциями для хозяйствующих субъектов, потенциальных инвесторов в ТИ региона;
- совершенствование действующих и разработка новых нормативных документов регулирования данных процессов, а

также создания и функционирования ТОР с учетом сбалансированности интересов;

- программно-целевая поддержка субъектов хозяйствования, - создание ТОР;

- формирование макроинтегрированной транспортно-логистической системы (МТЛС) [2];

В свою очередь, создание МТЛС несет за собой необходимость формирования оптимальной схемы транспортного сообщения для обеспечения производства необходимым объемом транспортных услуг в регионе через:

- формирование внутренней сети транспортного сообщения, позволяющей уменьшать дальность перевозок пассажиров и грузов, что обеспечит возникновение положительного эффекта на ТИ региона, развитие мультимодальных перевозок в регионе;

- повышение скорости доставки грузов и пассажиров, что будет способствовать снижению стоимости транспортировки грузов и пассажиров, повышению конкурентоспособности региональной продукции на межрегиональных и международных товарных рынках;

- развитие транзитного потенциала региона, что обеспечит оптимизацию существующих транзитных коридоров и открытие новых маршрутов;

- открытие новых перспектив освоения природных ресурсов и вовлечение их в производственный процесс;

- интеграцию различных регионов страны, ускорение воспроизводственного процесса.

Таким образом, для обеспечения устойчивого и поступательного регионального развития необходим комплексный учет возможностей и ограничений транспортной инфраструктуры (ТИ), что является в свою очередь, условием эффективности финансово-хозяйственной деятельности субъектов региона, достижения ими высоких финансово-экономических результатов и

удовлетворения потребностей в качественных транспортных услугах для любого вида потребителей в необходимых объемах [5].

Литература

1. *Федеральный закон № 94-ФЗ от 01.05.1999 г. «Об охране озера Байкал», утвержден 02.04.1999 г. Государственной Думой Российской Федерации.*

2. *Булатова Н.Н. Формирование интегрированной транспортно-логистической системы Байкальского региона // Вестник ВСГУ-ТУ, 2011, №4 (35), С.7-9.*

3. *Булатова Н.Н., Тихонова П.В. Подходы к исследованию региональной транспортной инфраструктуры // Управление экономикой: методы, модели, технологии: материалы 15 международной научной конференции: в 2 т. Т.1. / Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т.-Уфа, 2015.- 252 с. – С.30-34.*

4. *Буликеева, А.Ж. Региональная социальная инфраструктура как фактор качества жизни населения территории // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2013. №2. С.169-171.*

5. *Гокжаева, Е.Б. Анализ основных тенденций развития государственного сектора в инфраструктурных секторах производственной системы региона // Вестник Майкопского государственного технологического университета. 2010. №1. С.54-63.*

Булискерия Г.Н.

**ТРАНСФЕРТ ТЕХНОЛОГИЙ В ИННОВАЦИОННОМ
РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ
НЕФТЕГАЗОВОЙ КОМПАНИИ**

г. Москва, Российский государственный университет нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина

Трансферт производственных технологий является одним из основных методов обеспечения конкурентоспособности

нефтегазовых компаний, преследующих инновационно-технологический путь развития. Процесс трансферта включает перемещение технологии от источника к получателю, оценку, проверку, усовершенствование и адаптацию технологии, а также окончательное ее внедрение в производственную систему.

Эффективность процесса трансферта определяется степенью соответствия территориально – производственным объектам компании, новизной и успешностью внедрения технологии [4]. Новизну технологии целесообразно оценивать путем анализа двух связанных элементов: прошлого опыта компании – получателя относительно приобретаемой технологии и степени изменения технологии, связанной с предыдущими технологиями, определяющей радикальность технологических изменений. Внедрение новых технологий, как правило, требует новых знаний, методов, навыков, организационных решений, современного оборудования, прогрессивных технических и информационных систем, поддержания тесных взаимосвязей компании и продавцов. В этой связи, технологическая новизна должна рассматриваться на трех уровнях: база, новые знания и еще неисследованные новшества [3].

Сложность технологии определяется тремя основными элементами: уровнем внутренних взаимосвязей элементов технологии (взаимодействием элементов внутри технологической системы), уровнем взаимосвязей технологии с внешней средой (взаимодействием технологической системы с ее окружением) и областью применения (операционной средой, внешними взаимосвязями) технологии. Масштаб внедрения технологии определяется перечисленными выше элементами, совместный анализ которых позволяет наметить и оценивать мероприятия по усовершенствованию технологии в условиях компании, приобретающей данную технологию [5].

На взаимодействие технологической базы компании с ее окружением влияют такие факторы как коммуникация, коопера-

ция и координация между организациями, осуществляющими трансферт производственной технологии. Эти три фактора тесно связаны. Метод коммуникации в большой степени определяет значение и частоту обмена информацией, также как и суть информации, которой необходимо обмениваться. Современные системы коммуникации обеспечивают возможность своевременного и продолжительного обмена информацией. Координация формирует структуру и процесс взаимодействий и принятия решений между источником и получателем. В основе кооперации лежат несколько ключевых элементов: доверие, согласованность для достижения цели и уровень сотрудничества. Доверие необходимо для снижения расходов на транзакции и предварительные попытки при взаимодействии организаций, которые затем расширят возможности кооперации [2]. Согласованность для достижения цели – это мера, в которой сочетаются цели двух организаций. На уровень сотрудничества между организациями большое влияние оказывают вера в достижение цели и готовность работать над реализацией поставленных целей в рамках интегрированной структуры принятия проектных решений в части трансферта производственной технологии.

Данные факторы должны рассматриваться параллельно в рамках процесса обмена информацией при совместном решении задач формирования структуры взаимодействия между компаниями, подготовки и принятия технологических и экономических решений, выработки позиции относительно масштаба внедрения и др.

Разработка компанией подхода к решению задач мониторинга, идентификации и оценки новых технологий представляет собой особую функциональную стратегию, осуществление которой должно гарантировать:

- организованный подход к мониторингу технологического и научного развития;

- знание собственного технологического положения и возможностей компании, технологической позиции основных конкурентов;

- организацию работ по новой технологии, поддерживающих внешние и внутренние информационные потоки относительно собственных разработок и взаимодействию между компаниями [1].

Важно заметить, что эффективность процесса трансферта производственных технологий является необходимым, но недостаточным условием успеха развития нового производства. Трансферт должен рассматриваться как самостоятельный проект приобретения технологий в рамках инвестиционного проекта, направленный на совершенствование и развитие производственных систем компании.

Литература

1. Андреев А.Ф., Синельников А.А. *Управление инновационными процессами на предприятиях нефтегазового комплекса*. - М.: МАКС Пресс, 2008. – 244 с.

2. Синельников А.А., Булискерия Г.Н. *Стратегический анализ*. – М.: Издательский центр РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, 2014. – 105 с.

3. Синельников А.А. *Вопросы интеграции деятельности ВИНК и поставщиков технологической продукции // Нефть, газ и бизнес*. - 2014. - № 1. - С.19

4. Фаттахов А.М. *Стратегическая устойчивость предприятий нефтяной отрасли*/А.М. Фаттахов. – СПб: Недра, 2010. – 144 с.

5. *Электронный ресурс // Нефтегазовое дело. Режим доступа: <http://www.ogbus.ru>*

Васильцова В.М., Кутепова М.В., Васильцов В.С.

ТРАНЗАКЦИОННАЯ ПРИРОДА РИСКОВЕННОСТИ ИННОВАЦИЙ В МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОМ КОМПЛЕКСЕ

*г. Санкт-Петербург, Национальный минерально-сырьевой
университет «Горный»*

г. Череповец, Череповецкий государственный университет

Актуальность обозначенной темы состоит в непрерывном усилении влияния инноваций на достижение устойчивости экономического развития для инновационной экономики все более характерным становится усиление рисков разобщенности, обособленности отраслей, предприятий, производств. Наиболее болезненным является обособление инвестиционного обеспечения инноваций от их создания, внедрения и эксплуатации, т.е. оторванность фиктивного капитала от реального. Нарушается целевой характер накопления капитала. Например, в традиционной индустриальной экономике амортизационный фонд предприятий был «привязан» к структуре техники и технологий, которые планировалось внедрить на смену физически и морально изнашивающейся материальной базе. Сегодня такая генетическая связь разрушается по множеству причин, вызывая эскалацию транзакционных издержек и повышая рисковенность инноваций.

Понятие «рисковенность» определяет генетическую характеристику инноваций, которым риск присущ изначально, при создании и внедрении новшества. Основной причиной оторванности инвестиций от инноваций является сокращение времени эффективного функционирования техники и технологий из-за появления новшества следующего поколения, что не позволяет точно просчитать период окупаемости, который теперь зависит не столько от технических параметров, сколько от рискованных факторов. При этом наблюдается ослабление и дальнейший

разрыв связей в цепочке Д–Т–Д, которые пытаются соединять транзакционно, наслоениями институциональных издержек, усиливая рискогенность инноваций, проявляющуюся в гипердинамичном росте числа и видов рисков при одновременном усложнении их количественных и качественных параметров [1].

Инновации трактуются и понимаются ныне преимущественно как интенсивное воспроизводство. Предлагается относиться к инновациям сырьевого промышленного сектора не только передовые технику и технологию, но и освоение новых месторождений. Так, инновационность разработки шельфовых месторождений, на наш взгляд – это инновационный прорыв в сырьевой экономике. На шельфе рискогенность освоения принципиально новых месторождений увеличивается в разы, поэтому при истощении старых месторождений намеченные шельфовые разработки не осуществляются в промышленном масштабе. Это подтверждают исследования аналитиков компании «Ernst & Young», утверждающих, что основным риском предприятий нефтегазовой отрасли в последнее десятилетие являлась ограниченная доступность запасов. Производство нефти на эксплуатируемых месторождениях падает до 6% в год, при том, что мировой спрос на нефть ежегодно растет на 2% [4]. Нефтегазодобывающие компании вынуждены внедрять трудоемкие инновационные методы управления рисками (контроллинг, переложение риска и др.) по причине значительно расширяющегося перечня рисков, которые следует учитывать при реализации шельфовых проектов.

При углеводородной зависимости всех отраслей мировой экономики, рискогенность нефтегазодобычи выступает побудительным импульсом роста неопределенности в производных. Так, анализ рисков на предприятиях горнодобывающей и металлургической отрасли, проведенный «Ernst & Young» в 2015–2016 г.г. показал, что компании отрасли сворачивают инвестиционный поток в проекты разработки месторождений, что сни-

жает стабильность объемов выпускаемой продукции и ограничивает возможности будущего роста (таблица 2.6).

Табл. 2.6. Рейтинг 10 наиболее значимых бизнес-рисков
горнодобывающих и металлургических предприятий России [3]

2015 год		2008 год	
01	Интенсификация производства	01	Низкая квалификация персонала
02	Рост производительности	02	Консолидация в отрасли
03	Доступ к капиталу	03	Доступ к капиталу и инфраструктуре
04	Ресурсный национализм	04	«Социальная лицензия»
05	«Социальная лицензия»	05	Изменение климата
06	Нестабильность цен и валюты	06	Увеличение затрат
07	Инвестиционные проекты	07	Сокращение количества проектов
08	Доступ к энергоресурсам	08	Ресурсный национализм
09	Кибербезопасность	09	Доступ к энергоресурсам
10	Внедрение инноваций	10	Ужесточение регулирования

Из данных таблицы видно, что в тройке наиболее важных бизнес-рисков остались «доступ к капиталу» и «производительность». Среди принципиально новых видов риска актуализировались кибербезопасность и риски, связанные с внедрением инноваций, которые являются сложно структурированными и пока недостаточно эффективно управляемыми [2].

Приведенные примеры свидетельствуют о том, что уровень рискогенности превышает в переходный период от углеводородов к возобновляемым источникам энергии, когда нарастает степень неопределенности и привычные методы управления рисками утрачивают позиции. С точки зрения эффективно-

сти производства риск выполняет селективную (отбор эффективных проектов) и интегративную функцию, мобилизируя инвестиционные ресурсы на прорывных инновациях [5]. Разработка методологии оценки уровня рискогенности и применения этой категории в управлении инвестиционными проектами является перспективным направлением менеджмента с точки зрения путей снижения доли транзакционных издержек в цене товара.

Литература

1. Васильцова В.М. Институциональные подходы к развитию промышленности в России переходный период В книге «Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКО-ПРОМ-2015). - Труды международной научно-практической конференции. СПб, 2015. С. 24-28.
2. Васильцова В.М., Васильцов В.С., Егорушкин А.О. Исследование инновационно-инвестиционной активности предприятий (на примере ОАО «СЕВЕРСТАЛЬ») / Записки Горного института 2014, т. 208. С.105 – 110.
3. Исследование компании ЕУ «Бизнес-риски в горнодобывающей и металлургической отраслях в 2015-2016 годах» <http://metalmininginfo.kz/archives/2561> (дата обращения: 05.03.2016).
4. Кутепова М.В., Васильцова В.М. Управление рисками нефтегазопроисводческих проектов. переходный период В сб. «Неделя науки СПбПУ» материалы научного форума с международным участием. Инженерно-экономический институт. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Инженерно-экономический институт. СПб, 2015. С. 381-383.
5. Bacon, C. R. *Practical Risk-Adjusted Performance Measurement*. – Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2012. – 236 p.

Голубецкая Н.П., Чиркова Т.В.

ГЛАВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ УПРАВЛЕНИЯ

*г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский академический
университет управления и экономики*

Актуальность Комплексное исследование развития инновационного процесса на региональном уровне связано с необходимостью формирования и реализации модели развития хозяйственной деятельности с использованием инструментов государственной прямой и косвенной поддержки и стимулирования модернизации технологических процессов. [3]

Цель исследования: обоснование в условиях структурной перестройки экономики подходов к практической реализации национальной модели поддержки инновационного процесса осуществляемого хозяйствующими субъектами на основе фундаментальных и прикладных исследований, которые формируют приоритетные направления развития реального сектора экономики на региональном уровне с учетом результатов фундаментальных и прикладных исследований.

Интеграционные процессы на уровне мировой экономической системы привели к реализации модели сбалансированного технологического развития реального сектора экономики на региональном уровне управления, целевой задачей которой является гибкая перестройка в соответствии с экономическими и политическими рисками. В данной модели стратегической целью инновационного процесса является повышение эффективности использования инвестиций в условиях их ограничения, повышение качества и экологической безопасности производственной деятельности в рамках региональных социально-экономических систем. Главными направлениями инновационного развития являются такие, как медицина, сфера услуг, повышение каче-

ства и уровня жизни населения, информационно-коммуникационные кластеры, которые создают базу для повышения эффективности принимаемых управленческих решений, направленных на решение социально-экономических задач региона. [2]

Структурные сдвиги в инновационном развитии регионов осуществляются последовательно на основе применения современных информационно-коммуникационных технологий в системе управления инновационными процессами, они обеспечивают формирование и развитие новых сегментов и видов хозяйственной деятельности, которые направлены на повышение уровня и качества жизни населения региона. Для инновационного процесса на региональном уровне управления главными тенденциями являются структурные изменения в качестве и ассортименте потребительского спроса на основе развития информационно-коммуникационных технологий, углублении процесса стандартизации и развития инновационных систем управления бизнес - моделями, которые формируются в результате существенных изменений в организационной структуре сетевой экономики.

В ходе исследования был обобщен опыт развитых стран с высоким уровнем эффективности инновационной деятельности, который показывает, что результативная система управления инновационными процессами должна осуществляться при государственной поддержке научных исследований и опытно-конструкторских работ с привлечением венчурных инвестиционных компаний. Региональная инновационная инфраструктура должна формироваться и поддерживаться с помощью инструментов государственного заказа и субсидий деятельности хозяйствующих субъектов, стратегической целью развития которых являются прогрессивные технологические процессы. [1]

В современных геополитических условиях эффективными методами поступательного социально-экономического развития

регионов являются такие механизмы, как аутсорсинг, краудсорсинг, краудфандинг, обеспечивающие поиск инновационных управленческих решений с использованием сетевого гражданского общества и бизнес - структур. Развитие информационно-коммуникационных технологий привело к ускорению процесса получения коммерческого эффекта от научной деятельности и исследовательских разработок. Для обеспечения конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов региона необходимо в качестве целевых критериев использовать такие показатели, как наличие интеллектуальной собственности и патентной деятельности, которые позволяют стать лидерами на внешнем и внутреннем региональном рынке. [4]

В системе управления инновационными процессами региона важно учитывать уровень и степень использования прогрессивных технологий и продуктов, которые позволяют реализовать сценарии экономического роста на долгосрочную перспективу. Углубление интеграционных процессов в мировой экономике позволило сформировать единую информационную базу инновационных технологических процессов, которые ориентированы на использование наукоемких производственных цепочек.

Выводы: Главные тенденции развития инновационного процесса на региональном уровне управления связаны с гибкой перестройкой системы управления, учитывающей параметры, оказывающие влияние на эффективность инновационной деятельности. В качестве наиболее значимых рассматривались демографические и миграционные процессы, повышение интеллектуализации производственного процесса; синергия внедрения новых технологических цепочек, обеспечивающих снижение ресурсоемкости производства; комплексная система прогнозирования и планирования; комплексный аудит и прогноз с учетом факторов внешней и внутренней среды. Расчеты результативности системы управления инновационными процес-

сами проводились на региональном уровне для Уральского Федерального округа. Они показали потенциал и возможность развивать инновационные кластеры в исследуемом регионе. Программы поддержки инновационного развития регионов должны включать механизмы стимулирования предпринимательских структур с использованием форм государственно-частного партнерства. [5]

Литература

1. Голубецкая Н.П. Проблемы инновационного менеджмента на рынке образовательных услуг в условиях модернизации экономики. // Экономика и управление. 2010. № 12. С. 45-50.
2. Голубецкая Н.П. Методические подходы к определению приоритетов инновационной политики региона. / Экономика и управление. 2011. № 12(74). с.45-48
3. Голубецкая Н.П., Жукова Н.С. Инновационные подходы к регулированию предпринимательской деятельности в условиях структурной перестройки российской экономики. Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. №1-2. с.96а-102.
4. Голубецкая Н.П. Инновационный менеджмент при формировании фармацевтического кластера в РФ. Экономика и управление. 2012. № 12(86). с.71-77.
5. Чиркова Т.В., Голубецкая Н.П. Факторы и условия обеспечения механизма управления и инновационной деятельностью экономических систем. Журнал Транспортное дело России №5 (120), 2015

Зайцева И.В., Попова М.В.

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ КОРРУПЦИИ

*г. Ставрополь, Ставропольский государственный аграрный
университет*

Тема коррупции в сфере труда пока мало исследована. Математическому моделированию процесса распределения трудового потенциала в условиях коррупции посвящено незначительное число работ, которые имеют описательный характер [0].

Основополагающей работой по экономическому подходу к коррупционному преступлению и соответствующему наказанию является статья Д. Беккера [0]. Идея Беккера заключается в соотношении выгод от ограничения коррупции и затрат на борьбу с ней. В своей работе [0] С. Роуз-Аккерман, предложила формализацию коррупционных отношений в виде модели. Работа [0] считается основополагающей работой по моделированию коррупции.

В данной работе для построения математической модели распределения трудового потенциала в условиях коррупции предлагается использовать математические методы теории оптимального управления динамическими системами. Математический аппарат этой теории в настоящее время достаточно разработан, в связи с чем анализ модели можно провести методами этой теории.

Пусть в течение времени $[0, T]$ производится набор работников для некоторого предприятия (фирмы), $K(0)$ - количество вакансий этого предприятия, в момент времени t , $t \in [0, T]$, $\mu(t)$ - скорость убывания вакансий с рынка в момент

t . К данному процессу подключается некоторая фирма, которая может выделить для скупки вакансий u_m денежных единиц (u_m - фиксированное число). Из этих средств в каждый момент времени $t \in [0, T]$ она выделяет $u_1(t)$ денежных единиц, идущих на взятки чиновникам, предлагающим вакансии, и $u_2(t)$ денежных единиц, идущих непосредственно на затраты, связанные с набором работников. В результате взятки стоимость одной вакансии для этой фирмы составит $\alpha_1(t) = f(u_1(t), K(t))$ денежных единиц, где $f(x, y)$ - известная фирме функция. Тогда в момент t она сможет приобрести работников.

$$K_1(t) = \frac{u_2(t)}{\alpha_1(t)} = \frac{u_2(t)}{f(u_1(t), K(t))} \quad (1)$$

Обозначим через $\Delta K(t) = K(t + \Delta t) - K(t)$ изменение за время Δt количества работников, через $K_1(t)\Delta t$ - количество работников, приобретенных фирмой за время Δt , через $\mu(t)K(t)\Delta t$ - количество работников, приобретенных другими фирмами (конкурентами) за указанное время Δt . Уравнение баланса количества вакансий, отражающее равенство между изменением за время Δt количества вакансий и количеством работников, приобретенных фирмой и ее конкурентами:

$$K(t + \Delta t) - K(t) = -\mu(t)K(t)\Delta t + K_1(t)\Delta t. \quad (2)$$

Подставляя в (2) выражение (1), найдем

$$K(t + \Delta t) - K(t) = -\mu(t)K(t)\Delta t + \frac{u_2(t)}{f(u_1(t), K(t))} \Delta t \quad (3)$$

Поделив в (3) левую и правую части на Δt , затем переходя к пределу при $\Delta t \rightarrow 0$ и допуская существования производной, получим дифференциальное уравнение

$$K'(t) + \mu(t)K(t) = \frac{u_2(t)}{f(u_1(t), K(t))}, \quad (4)$$

которому удовлетворяет $K(t)$. К нему можно присоединить начальное условие

$$K(0) = k_0, \quad k_0 = \text{const} > 0, \quad (5)$$

k_0 - заданное число.

Очевидно, что фирма будет стремиться к тому, чтобы в каждый момент времени $t \in [0, T]$ суммарное количество работников

$$\int_0^T K_1(t)dt = \int_0^T \frac{u_2(t)}{f(u_1(t), K(t))} dt, \quad (6)$$

было максимальным. При этом, согласно условию, суммарное количество денежных единиц, потраченных фирмой в течение этого времени на дачу взяток и на приобретение работников не должно превышать u_m , т.е.

$$\int_0^T (u_1(t) + u_2(t))dt \leq u_m. \quad (7)$$

Предположим, что $u_1(t)$ и $u_2(t)$ удовлетворяют условию

$$u_1(t) + u_2(t) \leq u_m(t), \quad u_1(t) \geq 0, \quad u_2(t) \geq 0, \quad u_m(t) \geq 0 \quad (8)$$

$u_m(t)$ - количество денежных единиц, которое может выделить фирма в момент $t \in [0, T]$; f , $u_m(t)$ - известные (заданные) функции, $u_1(t)$, $u_2(t)$ - кусочно-непрерывные на $[0, T]$ удовлетворяющие условию (2), для которых суммарное количество

$$\int_0^T \frac{u_2(t)}{f(u_1(t), K(t))} dt, \quad (9)$$

будет максимальным.

Данная задача представляет собой задачу оптимального управления динамическим объектом и может быть решена с помощью принципа максимума Понтрягина [0, 0].

Литература

1. Becker, Gary S. *Crime and punishment: An economic approach* / Gary S. Becker // *Journal of political economy*. 1968. - №76. – Pp. 169-218.
2. Rose-Ackerman, S. *The economics of corruption* / S. Rose-Ackerman // *Journal of political economy*. 1975. - № 4. - Pp. 187-203.
3. Ечмаков, С.М. *Теневая экономика: анализ и моделирование*. / С.М. Ечмаков. - М.: Финансы и статистика, 2004.- 408 с.
4. Малафеев, О.А. *Математическое и компьютерное моделирование социально-экономических систем на уровне многоагентного взаимодействия (введение в проблемы равновесия, устойчивости и надежности*. - СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006. - 1006 с.
5. Понтрягин, Л.С. / Л.С. Понтрягин, В.Г. Болтянский, Р.В. Гамкрелидзе, Е.Ф. Мищенко. *Математическая теория оптимальных процессов*. – М.: Наука, 1969. – 392 с.

Ивлиева Е.А, Ивлиев И.В.

ТРЕБОВАНИЯ К ФОРМИРОВАНИЮ МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ)

*г. Екатеринбург, Уральский государственный экономический
университет*

В настоящее время индустрия лечебного туризма переживает нелегкие времена. Собственные источники отрасли под-

вержены мощному давлению со стороны инфляции и девальвации [2].

Руководству санаторно-курортных предприятий приходится решать множество задач [3,35], среди которых основными являются следующие:

1. Оказание определенных видов медико-оздоровительных услуг;

2. Достижение определенных качественных результатов;

3. Выполнение запланированных показателей при наиболее рациональном использовании всех видов ресурсов.

Несмотря на то, что эти задачи взаимосвязаны, пути их достижения могут быть различны и даже противоположны. Так для улучшения качества часто приходится сокращать набор оказываемых услуг и увеличивать расход ресурсов.

Когда речь идет о достижении желаемых объемов оказываемых медико-оздоровительных услуг и рациональном использовании выделенных ресурсов, административные методы не срабатывают. Именно здесь определяющими должны стать экономические методы управления [1,539]. Они диктуются спецификой каждого санаторно-курортного учреждения. Лишь их единство и рациональное сочетание может дать нужный результат.

Поиск специфических, наиболее оптимальных форм и методов управления системой лечебного туризма в условиях рыночных отношений связан с внедрением методов точных наук.

При планировании деятельности предприятия на будущее, топ-менеджеры пользуются прогнозированием - методом, в котором используются как накопленный в прошлом опыт, так и текущие допущения о будущих изменениях. По существу речь идет об умении "предугадывать рациональное поведение тех, кто разрабатывает экономическую политику" [6, 288]

В настоящее время наряду с экономическими прогнозами, прогнозами развития технологий и конкуренции широкое приме-

нение в управлении в целом и в управлении туризмом, в частности, получили социальные прогнозы, позволяющие предсказать изменения в социальных установках людей или состоянии общества [4,205]. Очевидно, что организация, сумевшая правильно предсказать отношение людей к таким вопросам, как стремление к комфорту, склонность к материализму, или спрогнозировать, как изменится качество жизни или медицинское обслуживание, может иметь преимущество перед конкурентами, планируя предоставление новых услуг.

Количественные методы используют для прогнозирования, когда есть основания считать, что деятельность в прошлом имела определенную тенденцию, которую можно продолжить в будущем, и когда имеющейся информации достаточно для выявления статистически достоверных тенденций или зависимостей.

В ходе статистического анализа появляется возможность сформулировать первое требование к формированию модели принятия решений в лечебном туризме. Речь идет о расчете основных и средних показателей динамики оздоровительной деятельности, исследовании потока отдыхающих по сезонам. Данная статистика может быть обогащена анализом предельных значений различных агрегатов, что позволяет построить модели сезонных волн и определить эффективность внутригодового цикла как по отдельным здравницам, так, в целом, по их кластерам.

Далее, для выявления общей тенденции и прогнозирования структуры услуг можно сформулировать второе требование, а именно построение трендовых моделей. Выбор математической функции, наилучшим образом описывающий тренд, осуществляется по критерию минимальности их стандартизированных ошибок аппроксимации. Прогноз по тренду осуществляется с учетом вероятностной оценки надежности его параметров и колеблемости уровней временного ряда. Наличие коле-

баний во временном ряду устанавливается путем расчета коэффициента автокорреляции отклонений от тренда первого порядка. Для рассмотрения рядов динамики значения коэффициента автокорреляции не должен превышать по абсолютному значению, заданную экспертами оптимальную величину, что позволяет сделать вывод о преобладании случайной компоненты в общем комплексе колебаний. Необходимость учета параметров колеблемости при осуществлении прогноза по тренду обоснована тем, что колеблемость уровней временного ряда можно учитывать, как фактор ошибки прогноза, то есть сделать прогноз более надежным и точным.

Следующее требование к формированию модели принятия решений в лечебном туризме основано на знании о полученных индексах корреляции. Если их значения близки к 1, то можно сделать вывод об устойчивости изменений уровней временных рядов.

Наконец, на основании выполнения вышеприведенных требований можно сформулировать последний принцип, который необходимо учитывать для поддержки управленческих решений в лечебном туризме. Речь идет о моделировании нагрузки отдельных структурных подразделений и выявлении зависимости распределения (перераспределения) ресурсов на анализируемых курортах.

Думается, что сформулированные требования и, в целом, алгоритм построения модели принятия решений в условиях антикризисного управления [5,360] окажется полезным в туристско-рекреационной отрасли.

Литература

1. Ветитнев А.М., Кусков А.С. *Лечебный туризм* – М: Форум, 2010, С. 592.

2.Глазьев С. Экономика нарастающего хаоса.Режим доступа:<http://news front info/2015/12/05/ekonomika-narastayushhego-haosa-sergei-glasiev>.

3.Кривенко Н.В.,Козлова О.А.,Кузнецова Н.Л.Особенности управления изменениями в зарубежном и отечественном здравоохранении. Известия Уральского государственного экономического университета,№6(56)2014,С.140.

4.Курилова Е.В. Развитие и повышение конкурентоспособности экотуристических дестинаций Свердловской области. Сборник трудов конференции Культурно-историческое наследие как фактор устойчивого развития туризма. Соликамский государственный педагогический институт. Соликамск. 2014.С 393.

5.Прангисвили И.В. Системный подход и повышение эффективности управления.- М:Наука,2005,С.420.

6.Сандлер Т.Экономические концепции для общественных наук.- М.Весь Мир,2006,С.374

Ильина И.Е., Жарова Е.Н.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФОНДОВ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ¹

*г. Москва, Российский научно-исследовательский институт
экономики, политики права в научно-технической сфере*

В России функционируют шесть ключевых российских институтов инновационного развития (РИИР), деятельность которых направлена на стимулирование инновационных процессов

¹ Исследование выполнено в рамках госзадания по теме НИР: "Формирование и ведение Реестра фондов поддержки научной, научно-технической, инновационной деятельности, мониторинг их работы, оценка результатов и эффективности деятельности" № 2.542.2016/НМ

в экономике, развитие инфраструктуры с использованием механизмов государственно-частного партнерства и обеспечение устойчивого экономического роста:

- Фонд содействия - оказывает поддержку проектам в основном на начальном этапе жизненного цикла (на этапе НИОКР);

- ОАО «РОСНАНО» - оказывает поддержку проектам на этапе масштабирования (когда предприятия, поддерживаемые фондом, ориентированы на производство высокотехнологичной продукции и получение выручки от ее реализации);

- Фонд «Сколково» - оказывает поддержку на всех стадиях жизненного цикла инновационного проекта;

- Фонд «ВЭБ-Инновации» работает исключительно с проектами Фонда «Сколково»;

- ОАО «РВК» - оказывает поддержку на этапе масштабирования инновационных предприятий в части венчурного финансирования;

- ФИОП осуществляет поддержку только в области нанотехнологий.

Функции РИИР:

- оказание финансовой поддержки инновационных проектов, направленных на достижение прорывных результатов по приоритетным направлениям развития государства;

- формирование инновационной инфраструктуры, обеспечивающей доступ к необходимым финансовым и информационным ресурсам;

- оказание содействия бизнесу в части стимулирования развития высокотехнологичных отраслей экономики и поддержки развития стратегических технологий.

РИИР являются инструментами государственных инвестиций, направленных на развитие сектора исследований и разработок и инновационной деятельности в Российской Федерации.

В ходе развития системы поддержки инноваций, основными задачами, решаемыми с помощью РИИР, являются:

- поддержка формирования пула практикоориентированных инноваций;
- поддержка малых инновационных предприятий, в том числе венчурное инвестирование проектов;
- увеличение доли ВВП за счет налоговых поступлений от реализации высокотехнологичной продукции, заработной платы работников, задействованных в высокотехнологическом секторе, а также экспорта технологий.

Анализ эффективности деятельности данных институтов развития проводится с целью выявления препятствий и возможностей для их более эффективного функционирования путем координации деятельности с учетом специализации в целях решения задач инновационной системы Российской Федерации.

Наибольшую поддержку от РИИР получили предприятия, осуществляющие свою деятельность в отрасли информационных технологий (26%), отрасли образования и науки (17,8%), а также электроники и приборостроения (17,2%).

Основными областями наук, поддержанными РИИР, являются области информационных и коммуникационных технологий (32,3%), новых промышленных технологий (19,1%), нанотехнологий (17,6%) и новых материалов (16,7%). При этом такие перспективные технологии как интернет вещей, мягкая электроника и аддитивные технологии используются достаточно небольшим количеством организаций.

Совокупная доля поддержки инновационных проектов анализируемых РИИР в общем объеме финансирования инновационной деятельности в России составляет 405,6 млрд руб. или 16%.

Источниками финансирования институтов выступают бюджетные ассигнования. Однако в рамках своей деятельности РИИР осуществляют также привлечение внебюджетных

средств. Так, ОАО «РОСНАНО» использует кредиты и облигации под госгарантии и поступления от инвестиционной деятельности и размещения временно свободных средств. ОАО «РОСНАНО», Фонд «Сколково» и Фонд Содействия имеют наибольший объем привлеченных средств по сравнению с другими РИИР. [1,2,3]

Финансирование научных проектов организаций, претендующих на поддержку институтов развития, осуществляется исходя из специфики их деятельности и значимости решаемых задач в области реализации научно – технической политики государства. Так, наибольший объем финансирования имеет ОАО «РОСНАНО» и Фонд «Сколково», поскольку данные фонды являются наиболее крупными и предназначены для реализации ключевых задач государственной политики в области инноваций.

Наименьший объем государственного финансирования наблюдается у Фонда «ВЭБ-Инновации» в силу того что данный фонд поддерживает инновационные проекты только Фонда «Сколково».

Эффективность деятельности институтов развития оценивается совокупностью качественных и количественных показателей, отражающих влияние их деятельности на развитие национальной инновационной системы.

Наиболее эффективными по показателю объема выручки на 1 руб. инвестиций является Фонд содействия, ОАО «РОСНАНО» и Фонд «ВЭБ - Инновации». Остальные институты развития (ФИОП, Фонд «Сколково» и ОАО «РВК») имеют не высокие результаты по данному показателю. [1,3, 4,5,6]

По показателю объема привлеченных средств на 1 руб. инвестиций лидируют ОАО «РОСНАНО» и Фонд «ВЭБ-Инновации». [1,2,4]

Наибольший удельный вес привлеченных средств в общем объеме финансирования проектов (44,4% и 35,9% соответственно) имеют ОАО «РОСНАНО» и Фонд содействия. [1,3]

Наименьшее значение по анализируемым показателям демонстрируют Фонд «Сколково» и ФИОП. [2,6]

Фонд содействия и Фонд ВЭБ «Инновации» демонстрируют самые низкие затраты на персонал в расчете на одного сотрудника, этом Фонд содействия предоставил поддержку наибольшему количеству респондентов среди анализируемых РИИР (312 чел.). [3,4]

Фонд «Сколково» также предоставил финансирование достаточно широкому кругу респондентов (196 чел.), при этом его операционная эффективность составляет 2,5 млн руб. на одного сотрудника. [2]

Наименее эффективными по показателю операционных затрат являются ФИОП, ОАО «РОСНАНО», ОАО «РВК», при этом общее количество респондентов, поддержанных данными институтами находится примерно на одном уровне (от 126 до 140 чел.).

Система КПЭ РИИР позволяет обеспечивать контроль взаимосвязи установленных индикаторов с объемами предоставляемого государством финансирования, а также определить вклад РИИР в инновационное развитие страны. КПЭ являются инструментами управления деятельностью институтов развития. Высокий процент выполнения КПЭ РИИР, в том числе релевантных, говорит о результативной деятельности РИИР. Только Фонд «Сколково» выполнил КПЭ на 96% (отставание по строительству, средний процент выполнения составил 55%). Фонд содействия является единственным фондом, который имеет КПЭ, связанный с концепцией инновационного лифта (количество предприятий, получивших после финансирования Фонда поддержку в других РИИР).

Важным аспектом проведения анализа эффективности деятельности РИИР является сравнение их показателей результативности с международными аналогами. Так, Фонд содействия поддержал в 2,6 раза меньше научных проектов, при этом объем поддержки отечественного Фонда в 24 раза меньше, чем его зарубежного аналога (средний размер гранта Фонда содействия уступает SBIR в 9 раз).

Показатели результативности Фонда «Солково» в целом сопоставимы с мировыми аналогами, при этом совокупные административные затраты отечественного фонда по сравнению с зарубежным аналогом более чем 2 раза выше.

Фонд «ВЭБ-Инновации» по показателю выручки портфельных компаний на вложенные средства демонстрирует сопоставимые результаты в сравнении с зарубежными аналогами, но уступает по показателям, как количество поддержанных компаний и объем инвестиционного портфеля.

В ОАО «РВК» уровень операционных затрат выше, чем у аналогичных зарубежных фондов, что обусловлено объединением в рамках ОАО «РВК» функций по финансовой и нефинансовой поддержке и, как следствие, содержанием большого количества специалистов, занимающихся развитием экосистемы венчурного рынка, а также необходимостью обслуживания административных процедур.

В ОАО «РОСНАНО» имеет место недостаточная операционная эффективность относительно международных аналогов, обусловленная высокими операционными затратами по основной деятельности. Кроме того, по сравнению с международными аналогами ОАО «РОСНАНО» демонстрирует избыточность штата административных специалистов (около 49%).

По ФИОП сравнение с международными аналогами не проводилось с учетом специфики деятельности Фонда.

На основе проведенного анализа деятельности исследуемых РИИР сформулированы следующие рекомендации,

направленные на повышение эффективности функционирования системы институтов инновационного развития в России:

1. Разработать систему долгосрочного стратегического планирования деятельности РИИР на основе координации, кооперации и специализации, включающую правовые и экономические механизмы взаимодействия по поддержке проектов на различных стадиях жизненного цикла, в частности продвижение продукции на рынок и привлечение потенциальных инвесторов.

2. Совершенствовать существующую систему КПЭ в соответствии с целями и задачами РИИР в части повышения уровня отражения эффективности деятельности РИИР (операционная эффективность, результативность инвестиционной деятельности и др.), соответствия зарубежным практикам и привлечения внебюджетных средств.

3. Осуществлять ежегодный мониторинг за реализацией стратегических целей и задач РИИР по всем установленным КПЭ с целью проведения оценки эффективности их деятельности.

4. Активизировать инвестиционную деятельность в области создания новых инвестиционных фондов, имеющих четкую отраслевую и технологическую ориентацию, сформированные с учетом государственных приоритетов.

5. Провести антикризисную политику по оптимизации портфелей кризисных инновационных проектов в целях повышения эффективности управления расходами на их поддержку.

6. Разработать механизм, направленный на повышение эффективности использования заемных средств, обеспеченных государственными гарантиями.

Литература

1. ОАО «РОСНАНО» [Электронный ресурс]:
URL:<http://www.rusnano.com/>.

2. Фонд «Сколково» [Электронный ресурс]:
URL: <https://sk.ru/foundation/>

3. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно – технической сфере [Электронный ресурс]: URL: <http://www.fasie.ru/>

4. Фонд «ВЭБ-Инновации» [Электронный ресурс]:
URL: <http://www.innoveb.ru/>

5. ОАО «Российская венчурная компания» [Электронный ресурс]: URL: <http://www.rusventure.ru/ru/>

6. НКО «Фонд инфраструктурных и образовательных программ» [Электронный ресурс]: URL: <http://www.rusnano.com/infrastructure>

Кабанов Д. А., Ляпина С.Ю.

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ И БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОРОВ: ПОРТФЕЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ И МАРКЕТИНГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

*г. Москва, Национальный Исследовательский Университет
«Высшая школа экономики»*

*Бизнес-инкубаторы и бизнес-акселераторы как модель
поддержки инновационного бизнеса*

Поддержка венчурной экосистемы России на государственном уровне говорит о её значимости в процессе развития экономики и государства в целом, что подтверждает опыт других стран. Венчурная экосистема создает условия для дальнейшего развития инновационного бизнеса за счет деятельности различных институтов поддержки. Одними из наиболее эффективных моделей поддержки инноваций являются бизнес-инкубаторы и бизнес-акселераторы [1, 2].

Данные модели активно используются как бизнес-, так и государственными структурами – запущены и действуют Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Фонд развития интернет-инициатив и другие организации. В конце 1970-х годов бизнес-инкубаторы и бизнес-акселераторы стимулировали развитие западной индустрии и создали тысячи высокотехнологичных рабочих мест [3]. В то же время в России их вклад в экономический рост по сравнению с лучшей зарубежной практикой выглядит скромным.

Показатели эффективности бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов

Показатели эффективности бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов во многом схожи, однако содержат и ряд существенных различий. В случае с бизнес-акселераторами можно говорить о более узком круге индустриальных секторов (по сравнению с бизнес-инкубаторами), с которыми ведется работа. Данный факт обоснован сжатым периодом поддержки портфельных проектов, который позволяет работать только с рыночными нишами, характеризующимися высоким уровнем роста и потенциального охвата аудитории, а значит – роста ценности портфельного проекта для последующей перепродажи доли [4].

В качестве общих (для бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов) показателей выделяют влияние на состояние бизнеса в регионе (бизнес-климат), количество созданных рабочих мест и социальный вклад портфельных проектов. При этом есть и метрики, различные для каждого из типов рассматриваемых организаций. Так, работу бизнес-инкубаторов можно оценить по следующим показателям [2]:

- площадь занимаемого офисного пространства и возможности по его расширению;
- выручка с одного квадратного метра;
- количество портфельных компаний;

- возможности по расширению портфеля;
- оборот портфельных компаний.

С точки зрения бизнес-акселераторов стоит учитывать и новые организационные формы – такие как работа совместно с посевным фондом. Данный подход используют, например, Акселератор ФРИИ (работа с Фондом развития интернет-инициатив), 500startups и Techstars (обладают региональными фондами) [5, 6].

Основные показатели эффективности бизнес-акселераторов, отмеченные в наиболее цитируемых публикациях, зависят от временного интервала, в рамках которого бизнес-акселератор поддерживает портфельные проекты. В рамках краткосрочной поддержки (3-6 месяцев) показателями эффективности бизнес-акселератора могут считаться [2, 3, 7, 8]:

- число заявок на участие;
- число принятых проектов;
- число инвесторов на выпускном мероприятии (в рамках цикла);
- процент портфельных проектов, получивших дальнейшие инвестиции (помимо изначальных при принятии в портфель);
- процент выкупленных портфельных проектов;
- процент закрытых портфельных проектов.

Метрики портфельных проектов на данном этапе выглядят следующим образом:

- статус проекта (работает, закрыт, куплен);
- число инвестиций или инвесторов;
- размер инвестиций;
- число привлеченных клиентов.

В рамках долгосрочной поддержки (когда речь идет о возможном выходе бизнес-акселератора из проекта в течение 3–7

лет) в число показателей эффективности бизнес-акселератора входят [2, 3, 7, 8]:

- источники капитала;
- распределение капитала по портфелю проектов;
- IRR;
- метрики сетевого взаимодействия (количество партнеров и т.д.);
- проекты с высоким потенциалом роста, которые возможно привлечь.

В рамках данного этапа в число метрик портфельных проектов входят следующие показатели:

- объем продаж или выручки;
- число сотрудников;
- норма прибыли;
- цена акций (при их выпуске);
- срок продажи доли в проекте.

Характерные особенности работы бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов с портфельными проектами

Эффективная работа бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов определяется главным образом работой портфельных проектов. Отбор и распределение ресурсов между такими проектами – ключевой аспект деятельности изучаемых организаций [3, 7, 8]. Среди критериев успешной работы портфельных проектов исследователи отмечают получение дополнительных инвестиций по завершению периода поддержки проекта бизнес-инкубатором или бизнес-акселератором. Данный критерий актуален и для самих организаций, извлекающих непосредственную финансовую выгоду из перепродажи своей доли в портфельном проекте [6, 8–10].

Исследования говорят о существенном разбросе числа портфельных проектов, которые получили дополнительные инвестиции от 350 тысяч долларов и более в рамках года после

завершения их поддержки бизнес-акселератором: от 5 до 78% (в среднем 41%) от общего числа портфельных проектов. Если говорить о продаже портфельного проекта за 1 миллион долларов и более или его выходе на IPO, то разброс составляет от 0 до 13% (в среднем 4%) от общего числа портфельных проектов по данным на 2011 год [11].

Важной чертой работы с портфельными проектами является их взаимодействие и сотрудничество организаций, оказывающих им поддержку, с другими участниками венчурной экосистемы [7, 8, 12]. Создание сетей взаимодействия является одним из критических факторов, обеспечивающих успех венчурных предприятий и получение ими существенных конкурентных преимуществ [12].

Сети взаимодействия позволяют уменьшить затраты на доступ к информации и существенно улучшить качество работы портфельных проектов путем обмена опытом и/или совместного использования различных подходов и решений. Такая возможность взаимодействия с другими элементами венчурной экосистемы ускоряет обмен знаниями [13].

Ряд авторов, изучавших данный феномен, утверждает, что бизнес-акселераторы и бизнес-инкубаторы третьего поколения ориентированы на создание сетей взаимодействия между компаниями, экспертами, менторами и другими участниками венчурной экосистемы [13]. Другие авторы отмечают возможность трансфера технологий и формирования репутации бренда в условиях быстрого распространения информации о проекте среди участников сети [14]. Репутация бренда, в свою очередь, закладывает основу для того, что авторы называют «связью с капиталами будущих периодов» – потенциала к финансированию инвесторами, входящими в сеть контактов бизнес-инкубатора или бизнес-акселератора [14].

*Российские бизнес-инкубаторы и бизнес-акселераторы:
существующие проблемы формирования портфеля проектов
и направления их решения*

Предварительные исследования показали, что одной из основных проблем российских бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов является недостаточная маркетинговая проработка решений при формировании портфеля проектов. Сложности в данном случае представляет как оценка рыночных перспектив новых продуктов и технологий, так и проработка стратегии продвижения на рынке самих организаций, учет необходимости формирования новых рынков и вопросы брендинга [13].

Важность (и сложность) выбора маркетинговой политики при формировании портфеля проектов подчеркивают и западные исследователи. Например, К. Аэртс, П. Матьисен и К. Ванденбемпт выделяют «маркетинговые» критерии отбора, характеризующие проект относительно целевого рынка, в качестве наиболее значимой группы на этапе отбора проектов в бизнес-инкубатор и бизнес-акселератор [15]. Другие публикации отмечают важность маркетинговой проработки портфельной стратегии, поднимая вопрос раскрытия информации о качестве работы портфельных проектов бизнес-инкубатора или бизнес-акселератора, например на выпускных мероприятиях, с целью максимизации оценочной стоимости данных проектов [9, 11].

Повышение эффективности бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов в данной области требует уточнения их портфельных стратегий. На сегодняшний день объем исследований на тему портфельных стратегий бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов относительно невелик, но пробелы можно компенсировать благодаря работам по смежным объектам, имеющим непосредственное отношение к области венчурного капитала.

В частности, в существующих исследованиях рассматриваются такие направления как [16–18]:

- оптимизация числа портфельных проектов с учетом распределения интеллектуальных усилий менеджеров венчурных институтов;
- максимизация выручки при долевом участии в проектах и условии получения венчурным институтом процента с выручки данных проектов;
- связь территориальной принадлежности венчурного института и диверсификации портфеля проектов по стадии внедрения в проект (стадии развития проекта);
- минимизация уровня агентского и рыночного риска.

Ряд исследователей в рамках изучения портфельных стратегий бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов прорабатывают вопрос скорости выхода на целевые рынки их портфельных компаний. Исходя из значимости успешной работы портфельных компаний для эффективного функционирования организации-инвестора (плюс вышестоящих структур), эксперты отмечают возможность применения комплексного подхода The Entrepreneurial Orientation (EO) Framework [19].

Данный подход описывает процессы и стратегии по разработке и выводу продуктов и услуг на новые или формирующиеся рынки с учетом маркетинговых характеристик портфельных проектов и возможности изменения их предпринимательской ориентации (EO) [19]. За счет более взвешенной политики в сфере выбора пула проектов-резидентов, бизнес-акселератор или бизнес-инкубатор решает ряд проблем, в частности:

- определяет наиболее приоритетные направления для работы и инвестирования;
- выбирает максимально конкурентоспособные бизнесы в заданных направлениях;
- обеспечивает прогнозируемый рост компаний-резидентов и надежные ориентиры для отрасли в целом (инвесторы последующих раундов могут формировать для себя пул

интересующих их проектов и с большей точностью определять сферы для потенциально эффективных вложений).

Дальнейшее комплексное изучение решений в области оптимизации портфельных стратегий как венчурных институтов, так и бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов позволит существенно повысить эффективность работы последних и (как следствие) увеличить конкурентоспособность их компаний-резидентов.

Литература

1. *The Global Startup Ecosystem Report 2015 // The Startup Ecosystem Report Series by Compass.co. 2015.*
2. N. Dee, D. Gill, C. Weinberg, S. McTavish. *Startup Support Programmes: What's the Difference? // Nesta. 2015.*
3. *Benchmarking of business incubators // European Commission. 2002.*
4. C.S. Dempwolf, J. Auer, M. D'Ippolito. *Innovation Accelerators: Defining Characteristics Among Startup Assistance Organisations // U.S. Small Business Administration. 2014.*
5. Y.V. Hochberg. *Accelerating Entrepreneurs and Ecosystems: The Seed Accelerator Model // Innovation Policy and the Economy (16). 2015.*
6. B. Bernthal. *Investment Accelerators // Silicon Flatirons Center. 2015.*
7. R. Baird, L. Bowles, S. Lall. *Bridging the Pioneer Gap: The Role of Accelerators in Launching High-Impact Enterprises // Aspen Institute. 2013.*
8. E. Caley, H. Kula. *Seeding Success: Canada's Startup Accelerators // MaRS. 2013.*
9. J-H. Kim, L. Wagman. *Portfolio Size and Information Disclosure: An Analysis of Startup Accelerators // Journal of Corporate Finance 29: 520–534. 2014.*
10. B. Clarysse, A. Yusubova. *Success Factors of Business Accelerators // Technology Business Incubation Mechanisms and Sustainable Regional Development, Proceedings. 2014.*
11. S.G. Cohen, Y.V. Hochberg. *Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon // 2014.*

12. M.T. Hansen, H.W. Chesbrough, N. Nohria, D.N. Sull. *Networked incubators. Hothouses of the new economy* // *Harvard business review* Vol: 78(5), 74-84. 2000.
13. *Венчурные акселераторы: сети инновационного развития* // PBK, The World Bank. 2013г.
14. J.D. Christiansen. *A Framework For Developing Seed Accelerator Programmes*. Cambridge Master Thesis // Cambridge University. 2009.
15. K. Aerts, P. Matthyssens, K. Vandenbempt. *Critical role and screening practices of European business incubators* // *Technovation*, No: 27(5): 254-267. 2007.
16. G. Bernile, D. Cumming, E. Lyandres. *The size of venture capital and private equity fund portfolios* // *Journal of Corporate Finance* 13: 564–590. 2007.
17. D.D. Clercq, Ph.K. Goulet, M. Kumpulainen, M. Mäkelä. *Portfolio investment strategies in the Finnish venture capital industry: A longitudinal study* // *Venture Capital* 3(1): 41-62. 2007.
18. T. Erikson. *Idiosyncratic portfolio characteristics of seed and venture capital funds* // *Journal of Small Business and Enterprise Development* 12(4): 545-555. 2005.
19. T. Clausen, T. Korneliussen. *The relationship between entrepreneurial orientation and speed to the market: The case of incubator firms in Norway* // *Technovation* 32: 560–567. 2012.

Костинбой А.С.

СИСТЕМА НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВИДОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

г. Псков, Псковский государственный университет

Актуальность совершенствования нормативно-правового обеспечения региональной энергетической политики определяется, с одной стороны, необходимостью решения проблем стратегического планирования в региональном звене управления

[14, с. 26], а с другой – проблемами нормативно-правового обеспечения энергетической отрасли [16, с. 77]. Совершенствование стратегического планирования развития регионов и отраслей позволит, по мнению А.В. Бабкина и Е.М. Бухвальда, осуществить «последовательный переход от «планирования индикаторов» к «планированию институциональных изменений», что, в разрезе региональной энергетической политики, послужит основой обеспечения устойчивого развития топливно-энергетического комплекса на долгосрочную перспективу. В настоящее время в энергетической отрасли существует целый ряд проблем, связанных с нормативно-правовым обеспечением развития топливно-энергетического комплекса, к числу которых авторы относят: отсутствие преемственности между региональными и местными документами стратегического планирования и инвестиционным планированием [16, с. 77], недостаточно эффективную организационную форму развития энергетики [15], проблему приведения правового регулирования в сфере ТЭК в целостную систему [17, с. 29], необходимость законодательного закрепления особенностей интеграционных процессов в ТЭК [17, с. 39], отсутствие единой методологической основы анализа и прогнозирования, требований по обоснованию проектов развития, критериев эффективности для выбора решений [20, с. 313].

В связи с необходимостью решения вышеперечисленных проблем, в рамках данного исследования мы поставили перед собой цель разработать рекомендации по совершенствованию системы нормативно-правового обеспечения региональной энергетической политики. Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

1. Проанализировать систему нормативно-правового обеспечения региональной энергетической политики и определить ее структуру (по уровням государственного управления, на которых разрабатывается или принимается тот или иной доку-

мент и по сферам регулирования: отраслевое или территориальное).

2. Разработать типологию регионов РФ по уровню разработки региональной энергетической политики в отраслевом разрезе.

3. Предложить рекомендации по совершенствованию системы нормативно-правового обеспечения видов региональной энергетической политики в отраслевом разрезе для каждой группы регионов.

Под региональной энергетической политикой федерального уровня мы предлагаем понимать деятельность органов государственной власти федерального уровня по управлению устойчивым развитием национальной энергетической системы, обеспечивающим баланс отраслевых и региональных интересов с целью эффективного распределения и использования национальных энергетических ресурсов и обеспечения энергетической и экономической безопасности регионов страны.

Собственно региональная энергетическая политика – это комплекс мер и инструментов, применяемых органами государственной власти региона по управлению устойчивым развитием региональной энергетической системы, а также системой взаимоотношений между его целевыми группами и субъектами влияния с целью эффективного распределения и использования региональных энергетических ресурсов.

В результате обобщения теоретических подходов и практики энергетического планирования на региональном уровне мы выявили следующие виды региональной энергетической политики: политика развития топливно-энергетического комплекса, политика повышения энергоэффективности, политика обеспечения энергетической безопасности региона за счет местных возобновляемых видов топлива.

По мнению Р.С. Пейзулаева, Г.И. Идзиева, результативность энергетической политики напрямую зависит от всей дол-

госрочной государственной экономической политики [18, с. 28]. Поэтому, в ряд документов, регулирующих региональную энергетическую политику на федеральном уровне, мы включаем: Гражданский кодекс РФ [5]; ФЗ РФ «О стратегическом планировании в РФ» [1]; Концепцию долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года [10].

По мнению экспертов [18, с. 28], [21, с. 51], [19, с. 57], основная суть энергетической политики закреплена в Энергетической стратегии России 2030 [9]. Кроме того, следует упомянуть ряд документов федерального уровня, регламентирующих развитие отдельных видов и направлений энергетической политики: ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» [2], ФЗ «О газоснабжении в РФ» [4], ФЗ «Об электроэнергетике» [3], Государственная программа «Развитие атомного энергопромышленного комплекса» [6], Государственная программа повышения энергоэффективности и энергосбережения [8], Генеральная схема развития газовой отрасли на период до 2030 года [12], Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики до 2020 года [11], Генеральная схема развития нефтяной отрасли до 2020 года [13], Программа развития угольной промышленности до 2030 года [7].

Приведенный список не является исчерпывающим, поскольку нормативно-правовая база энергетической политики регулирует не только отношения субъектов топливно-энергетического комплекса, но и отношения этих субъектов с целевыми группами смежных отраслей. С.В. Мещерякова, Е.Е. Орлова и С.А. Фролов пишут: «значительный массив энергетического законодательства составляют указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, акты федеральных органов исполнительной власти и органов власти субъектов РФ» [17, с. 17].

Отдельно стоит выделить планово-программные документы естественных монополий. Например, Концепцию участия ПАО «Газпром» в газификации регионов РФ и Программу газификации регионов РФ, утверждаемую ПАО «Газпром», Схему и Программу развития ЕЭС России.

Нормативно-правовое обеспечение региональной энергетической политики на субфедеральном уровне на практике включает в себя энергетические стратегии (Стратегии развития ТЭК), государственные программы развития энергетики (ТЭК) региона, государственные программы развития электроэнергетики и/или теплоэнергетики региона, региональные законы об использовании возобновляемых источников энергии, об энергосбережении и/или повышении энергоэффективности, государственные программы и концепции повышения энергоэффективности региона, инвестиционные программы субъектов влияния региональной энергетической политики.

В таблице 2.7 представлена структура системы нормативно-правового обеспечения региональной энергетической политики (РЭП) в России. На рисунке отражены уровни государственного управления, на которых разрабатывается или принимается тот или иной документ, а также сферы регулирования: отраслевое или территориальное.

Из таблицы 2.7 видно, что на федеральном уровне представлены нормативно-правовые акты, регулирующие такие виды региональной энергетической политики как политика развития топливно-энергетического комплекса и политика повышения энергоэффективности. Также на федеральном уровне представлены документы различных уровней нормативно-правового обеспечения: законы, стратегии, концепции, программы, генеральные схемы. На субфедеральном уровне кроме вышеперечисленных видов РЭП регулируется политика обеспечения энергетической безопасности региона за счет местных возобновляемых видов топлива.

Табл. 2.7. Структура системы нормативно-правового обеспечения
региональной энергетической политики (РЭП) в России

Уро- вень	Сфера регулирования	
	Отраслевое	Территориальное
РЭП федерального уровня	Энергетическая стратегия 2030 ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности» ФЗ «О газоснабжении» ФЗ «Об электроэнергетике» Отраслевые государственные программы	Ген. Схема развития газовой отрасли Ген. Схема размещения объектов электроэнергетической инфраструктуры Ген. Схема развития нефтяной отрасли Схема и программа развития ЕЭС России
РЭП субфедерального уровня	Энергетические стратегии регионов Отраслевые государственные программы регионов Региональные законы об использовании возобновляемых источников энергии Инвестиционные программы субъектов влияния РЭП	Региональные схемы территориального планирования Генеральные схемы газоснабжения и газификации регионов РФ Схемы и программы развития электроэнергетики регионов Программы комплексного развития коммунальной инфраструктуры

В рамках данного исследования мы ставим перед собой задачу совершенствования нормативно-правового обеспечения региональной энергетической политики *субфедерального уровня в отраслевом разрезе*. Для этого нами была изучена нормативно-правовая база регионов РФ в сфере энергетики на основе данных интернет-портала «КонсультантПлюс: региональное законодательство» [22]. В результате анализа были сделаны следующие выводы:

- региональное законодательство только шести регионов РФ регулирует все три вида региональной энергетической политики (Респ. Карелия, Респ. Саха, Краснодарский край, Кировская область, Сахалинская область, Свердловская область);
- региональная энергетическая политика развития топливно-энергетического комплекса представлена законами, государ-

ственными программами развития энергетики и/или ее отраслей, инвестиционными программами субъектов влияния региональной энергетической политики (другими словами, представлены все уровни нормативно-правового обеспечения, кроме стратегии); при этом только в шести регионах такой вид политики разработан на всех уровнях нормативно-правового обеспечения (г. Москва, Московская область, Респ. Саха, Алтайский край, Ставропольский край, Вологодская область);

- региональная энергетическая политика повышения энергетической эффективности представлена законами, концепциями и программами (т.е. не представлен низший уровень нормативно-правового обеспечения – инвестиционные программы или планы); при этом только в пяти регионах такой вид политики разработан на всех уровнях нормативно-правового обеспечения (респ. Хакасия, Вологодская область, Нижегородская область, Мурманская область, Смоленская область);

- региональная энергетическая политика обеспечения энергетической безопасности представлена только законами (нами не были найдены в регионах иные нормативно-правовые документы, действительные на момент проведения исследования) в семи субъектах РФ (респ. Карелия, респ. Саха, Краснодарский край, Амурская область, Кировская область, Сахалинская область, Свердловская область).

В результате исследования нами была разработана типология регионов РФ по уровню разработки региональной энергетической политики субфедерального уровня в отраслевом разрезе (табл. 2.8).

Табл.2.8. Типология регионов РФ по уровню разработки региональной энергетической политики субфедерального уровня

Тип регионов	Характеристика типа регионов	Примеры регионов
<i>1. Высокий уровень разработки РЭП</i>	Регионы, где разработаны все виды РЭП на различных уровнях нормативно-правового обеспечения (закон, концепция/стратегия, государственная программа, инвестиционная программа)	<u>6 регионов:</u> Республика Карелия Республика Саха Краснодарский край Кировская область Свердловская область Сахалинская область
<i>2. Средний уровень разработки РЭП</i>	Регионы, где отрегулированы отдельные виды региональной энергетической политики практически на всех уровнях нормативно-правового обеспечения	<u>9 регионов:</u> г. Москва Московская область Респ. Хакасия Алтайский край Ставропольский край Вологодская область Мурманская область Нижегородская область Смоленская область
<i>1. Низкий уровень разработки РЭП</i>	Регионы, где присутствуют отдельные элементы РЭП.	<u>69 регионов:</u> Регионы, не входящие в группы 1, 2 (другие регионы)

Анализ таблицы 2.8 позволяет сделать вывод о том, что проблема совершенствования нормативно-правового обеспечения региональной энергетической политики является актуальной для подавляющего большинства субъектов РФ. Представляется очевидным, что достижение максимальной эффективности реализации региональной энергетической политики возможно только в случае использования мультипликативного эффекта от согласованного развития всех ее видов. Исходя из данной предпосылки предположим, что в регионах, где разработаны все виды региональной энергетической политики, но не на всех уровнях нормативно-правового обеспечения, такая политика

разработана, но требует детализации. К примеру, в республике Карелия и Кировской области рекомендуется принятие закона об энергосбережении и/или повышении энергоэффективности, а также разработка Энергетической стратегии. В республике Саха рекомендуется разработка комплексной государственной программы развития энергетики (вместо существующей на сегодняшний день программы развития электроэнергетики). В Краснодарском крае и Сахалинской области - разработка Энергетической стратегии и государственной программы по реализации закона об энергосбережении и/или повышении энергоэффективности. В Свердловской области – принятие Энергетической стратегии.

В регионах второго типа, где разработаны несколько видов региональной энергетической политики, но практически на всех уровнях нормативно-правового обеспечения, требуется введение регламентирующих и плановых документов для всех видов такой политики. В первую очередь, во всех регионах данной группы необходимо ввести законодательное регулирование региональной энергетической политики обеспечения энергетической безопасности. Детализировать региональную политику повышения энергоэффективности и энергосбережения целесообразно в г. Москве, Московской области, Алтайском крае, Ставропольском крае. Детализировать региональную энергетическую политику развития экономики целесообразно в республике Хакасия, Мурманской области, Нижегородской области, Смоленской области.

В регионах третьего типа требуется введение системы нормативно-правового обеспечения региональной энергетической политики, включающей в себя все три вида такой политики на различных уровнях нормативно-правового обеспечения.

Принципиальная схема системы нормативно-правового обеспечения региональной энергетической политики субъекта РФ в отраслевом разрезе представлена на рисунке 2.2.

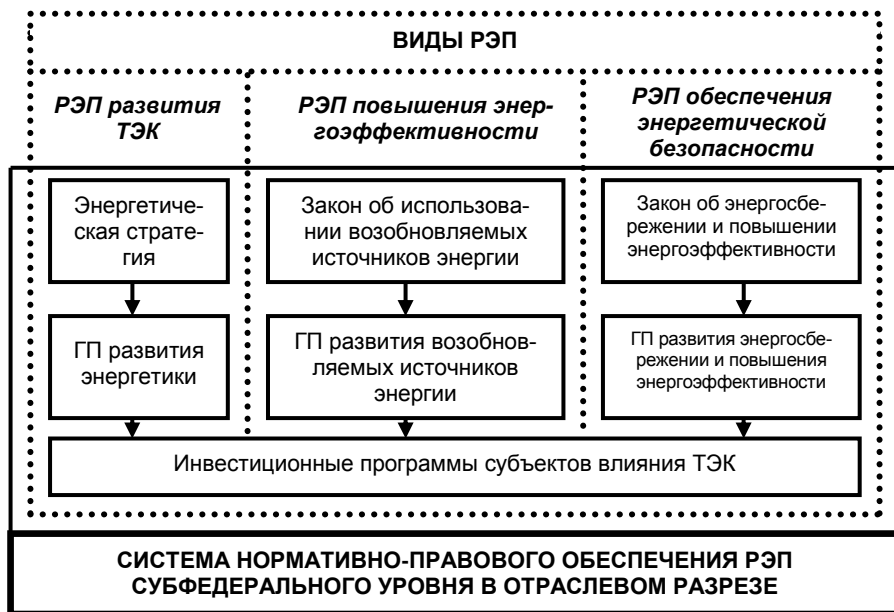


Рис. 2.2. Принципиальная схема системы нормативно-правового обеспечения региональной энергетической политики субфедерального уровня в отраслевом разрезе

Из рисунка 2.2 видно, что на уровне субъекта РФ регулируются три вида региональной энергетической политики на двух уровнях: энергетическая стратегия или закон и государственные программы. На основе таких документов формируются инвестиционные программы субъектов влияния РЭП (ключевых предприятий ТЭК).

Следует отметить основные особенности предложенной схемы:

- предложено заменить региональные программы развития электроэнергетики, теплоэнергетики и т.п. на государственные программы развития энергетики, включающие в себя соответствующие подпрограммы;

- предложено отказаться от такого стратегического документа, как концепция, в соответствии с положения ФЗ РФ «О стратегическом планировании»;

- предложено разделить нормативно-правовое обеспечение отраслевого регулирования региональной энергетической политики по видам такой политики.

С нашей точки зрения, законодательное регулирование всех видов региональной энергетической политики позволит повысить эффективность такой политики в целом за счет мультипликативного эффекта. Кроме того, повысится качество разрабатываемых бизнес-структурами инвестиционных программ и проектов за счет согласования приоритетов развития всех видов РЭП. Дальнейшего изучения требует процедура разработки нормативно-правового обеспечения региональной энергетической политики в отраслевом разрезе с привлечением всех субъектов влияния такой политики.

Литература

1. *Федеральный закон Российской Федерации от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации". Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/07/03/strategia-dok.html>*
2. *Федеральный закон от 23 ноября 2009 г. N 261-ФЗ "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации". Режим доступа: <http://base.garant.ru/5638317/>*
3. *Федеральный закон от 26 марта 2003 г. N 35-ФЗ "Об электроэнергетике". Режим доступа: <http://base.garant.ru/5635292/>*
4. *Федеральный закон от 31 марта 1999 г. N 69-ФЗ "О газоснабжении в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями). Режим доступа: <http://base.garant.ru/180285/>*
5. *Гражданский кодекс РФ. Часть вторая. Принят Государственной Думой 22 декабря 1995 года. Режим доступа: http://base.garant.ru/10164072/31/#block_22222*

6. Государственная программа Российской Федерации "Развитие атомного энергопромышленного комплекса". Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 2 июня 2014 года N 506-12. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420200019>

7. Программа развития угольной промышленности России на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 21 июня 2014 года N 1099-р. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420204008>

8. Государственная программа Российской Федерации "Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года" (утв. распоряжением Правительства РФ от 27 декабря 2010 г. N 2446-р). Режим доступа: <http://base.garant.ru/55170341/>

9. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р. Режим доступа: <http://www.minenergo.gov.ru/activity/energostrategy/>

10. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р. Режим доступа: <http://base.garant.ru/194365/>

11. Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 22.02.2008 N 215-р. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107356/

12. Генеральная схема развития газовой отрасли на период до 2030 года. Утверждена приказом Министерства энергетики РФ от 6 июня 2011 года № 213. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902292511>

13. Генеральная схема развития нефтяной отрасли до 2030 года. Утверждена приказом Министерства энергетики РФ от 6 июня 2011 г. N 212. Режим доступа: <http://base.garant.ru/55182305/>

14. Бабкин А.В. Бухвальд Е.М. Проблемы стратегического планирования в региональном и муниципальном звене управления Рос-

сийской Федерации // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. № 4 (223). 2015. С. 25-37

15. Бутковский И.П. Региональная энергетическая инфраструктура: модели и инструменты управления // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Улан-Удэ. 2014.

16. Малышев Е.А. Кашурников А.Н. Рыночные механизмы привлечения инвестиций в развитие электроэнергетики // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. № 3 (221). 2015. С. 73-83

17. Мещерякова С.В., Орлова Е.Е., Фролов С.А. Правовое обеспечение топливно-энергетического комплекса в России: современное состояние и перспективы развития: учебное пособие / С.В. Мещерякова, Е.Е. Орлова, С.А. Фролов. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ». 2013. 84 с.

18. Пейзулаев Р.С., Идзиев Г.И. Разработка механизма формирования региональной энергетической политики // Региональная экономика: теория и практика. № 40 (319). 2013 с. 26-31.

19. Петров М.Б. Энергетическая политика России: реалии и возможности // Вестник Уральского государственного университета путей сообщения. 2015. № 3 (27). С. 52-63.

20. Чайка Л.В. Проблемы государственного планирования энергетической инфраструктуры // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. № 1. 2013. С. 311-316

21. Черныш Ю.В. Энергетическая стратегия-2030 как фактор стабилизации электроэнергетического комплекса // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2014. Т. 18. № 4 (131). С. 49-55.

22. Консультант Плюс: региональное законодательство. Энергетика. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/regbase/>

Куладжи Т.В., Муртазаев С.-А.Ю., Серова Е.Т.

ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЛЯ ГОМЕОСТАТА
КЛАСТЕРА АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ
КОСМИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

*г. Архангельск, Северный (Арктический) федеральный университет
имени М.В. Ломоносова*

*г. Грозный, Грозненский государственный нефтяной технический
университет им. акад. М.Д. Миллионщикова*

*г. Москва, Московский государственный строительный
университет*

Согласно [8] «состояние космической деятельности является одним из основных факторов, определяющих уровень развития и влияния России в современном мире, ее статус высокоразвитого в научном и технологическом отношении государства», которая осуществляется «с учетом планов развития других секторов экономики по обеспечению ракетно-космической промышленности необходимым сырьем, материалами и комплектующими изделиями». Такой подход в исследовании, освоении и использовании космического пространства в России с учетом [11], на современном этапе можно, особенно в целях автоматизации производств, применять для различных инновационных территориальных кластеров.

Использование автоматизированных систем космических технологий в производстве различной промышленной продукции возможно, и оно может обеспечить гомеостат инновационного территориального кластера, т.е. равновесие кластерной системы на основе взаимодействия в кластере субъектов друг с другом, а также их суммарного или единичного воздействия на эффективность конечной кластерной продукции.

Современные подходы к понятию «гомеостат» раскрыты в работах Н. Винера, А.А. Волкова, Ю.М. Горского и мн. др. [1,2,3,6]. Основатель кибернетики Н.Винер в СССР приезжал в

космический год - 1961 г. Понятие «автоматизированная обработка» связано с теорией автоматов и относится к научным терминам, категориям математики и информатики, а наиболее активные исследования в этом направлении проводились в 1920 –х гг, а под системой (по Н. Винеру) понимается совокупность взаимосвязанных элементов единого целого, обладающая новыми интегральными качествами, не сводимыми к свойствам ни одного из его элементов, и главное системы – обратная связь между элементами [6].

Под промышленным кластером в [12], принята совокупность субъектов, находящаяся в территориальной близости и в функциональной зависимости друг от друга, где основные цели промышленной политики направлены на формирование конкурентоспособного производства с выпуском инновационной продукции. Постановлением Правительства РФ [9] утверждены требования по соглашению о создании организационных структур кластера и методического, организационного, экспертно-аналитического и др., сопровождения на основе программ развития, скоординированных по целям, срокам, ресурсам и показателям эффективности их выполнения (с учетом планируемого в кластере масштаба и сложности задач производства продукции из условия, что не менее 50% количество произведенной промышленной продукции будет использоваться др. участниками кластера, кроме тех, которые осуществляют выпуск конечный кластерной продукции для внутренних и внешних рынков).

Кластерный подход с 90-х гг. проявился в механизме реализации политики промышленного развития стран СНГ [11], предусматривавшем развитие и специализацию производств на основе взаимовыгодных соглашений, включавших перечни предприятий, осуществляющих поставки, а также перечни видов сырья, материалов (с номенклатурой и объемами) изделий отраслевого и межотраслевого назначения и т.п., необходимых для совместного изготовления конечной продукции (как в усло-

виях кластера, с технологически связанными предприятиями и организациями и соответствующей информацией по поставляемой за рубеж продукции).

Требуемую информацию до 1990-х гг. можно было получить в системе ОГАС (общегосударственной автоматизированной системы сбора и обработки информации для учета, планирования и управления), с 1971 г. (до 1990 г.) разрабатывавшейся во ВНИИПОУ при Госкомитете Совмина СССР по науке и технике [1]. По мнению академика В.М. Глушкова, можно было «превратить ОГАС из технической системы, создаваемой как общая информационная система для сбора и переработки информации для учета, планирования и управления в кибернетическую, управляющую систему». В работе «Что такое ОГАС» (Москва, 1981) В.М. Глушковым отмечено: «чем выше уровень автоматизированной системы, тем больший экономический эффект дает она народному хозяйству. Если на уровне АСУП эффективность производства повышается на 10 - 15%, то от ОГАС можно ожидать повышение эффективности производства на все 100%» [1].

По результатам исследования различных методов расчетов себестоимости инновационной кластерной продукции в [6,8] предложено использовать матричную формулу профессора М.Д. Каргополова [5]:

$$P = (E - A^T)^{-1} \cdot D^T \cdot C,$$

где: $P = \|p_j\|$; $j = \overline{1, n}$ — искомый вектор-столбец производственной (полной) себестоимости производства единицы продукции (работ, услуг); E — единичная матрица $n \times n$; $A = \|a_{ij}\|$, $i = \overline{1, n}$, $j = \overline{1, n}$ — матрица $n \times n$ норм расхода ресурсов собственного производства; $D = \|d_{ij}\|$, $i \in L \cup R$, $j = \overline{1, n}$ — матрица норм расхода

первичных ресурсов (L — переменные, R — постоянные), $C = \|c_i\|$, $i \in L \cup R$, — вектор-столбец оптово-заготовительных цен первичных ресурсов; ^{T} — знак транспонирования для матриц A и D .

В среде Microsoft Office Excel искомые значения элементов вектора P матричной формулы профессора М.Д. Каргополова определяются как:

=МУМНОЖ(МУМНОЖ(МОБР(Е-ТРАНСП(A));ТРАНСП(D));C)

В заключение отмечается, что в России последовательно принимаются меры для развития кластерных систем, и для обеспечения гомеостата инновационного кластера, необходимо внедрять механизмы для расчетов себестоимости промежуточных и конечных кластерных продуктов по матричной формуле профессора М.Д.Каргополова.

Литература

1. Вишняков В.Г. ГАСУ: будет ли учтен опыт разработки и внедрения ОГАС? // Законодательство и экономика. 2012, № 12). URL: <http://base.consultant.ru/>
2. Волков А.А. Гомеостаз в строительстве: системный подход к методологии управления // Промышленное и гражданское строительство, 2003. №6. —С.68.
3. Горский Ю.М. Основы гомеостатики. Гармония и дисгармония в живых, природных, социальных и искусственных системах. Иркутск, 1998. URL: <http://base.consultant.ru/>
4. Каргополов М. Д. Матричная формула производственной себестоимости и цены единицы продукции (работ, услуг) // Материалы Международной научной конференции «Математика, экономика, менеджмент: 100 лет со дня рождения Л.В. Канторовича». Санкт-Петербург: изд-во СПбГУ, 2012 .С. 146-147.
5. Куладжи Т.В. Кластерная экономика: матричный инструментарий оценки эффективности производства: монография /Т.В.

Куладжи; Сев. (Арктич.) федер.ун-т – 2 изд. пересмотр. Архангельск: ИД САФУ им. М.В.Ломоносова. 2014. –368 с.

6. Михненко П.А Теория менеджмента: Учебник/ МФПУ. -2-е изд., перераб.и доп. / «Синергия», 2014, URL: <http://base.consultant.ru/>

7. Муртазаев С-А.Ю., Куладжи Т.В. Использование матричной формулы проф. М.Д. Каргополова в расчетах себестоимости строительных материалов / Информационные технологии в исследовании Северных и Арктических территорий: материалы науч.-техн. конф. (Архангельск.28-29.июня 2012г. / Сев.(Арктич.) федер.ун-т.-Архангельск: ИПЦ САФУ, 2012. С66-85.

8. Основные положения Основ государственной политики Российской Федерации в области космической деятельности на период до 2030 года и дальнейшую перспективу (утв. Президентом РФ от 19.04.2013 № Пр-906). URL: <http://base.consultant.ru/>

9. Постановление Правительства РФ от 31.07.2015 № 779 «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров». URL: <http://base.consultant.ru/>

10. Протокол стран СНГ от 15.04.1994 «О механизме реализации Соглашения об общих условиях и механизме поддержки развития производственной кооперации предприятий и отраслей государств - участников Содружества Независимых Государств».URL: <http://base.consultant.ru/>

11. Распоряжение Правительства РФ от 01.09.2015 № 1698-р «Об утверждении плана мероприятий на 2015 - 2020 годы по реализации Основ государственной политики в области использования результатов космической деятельности в интересах модернизации экономики Российской Федерации и развития ее регионов на период до 2030 года» URL: <http://base.consultant.ru/>

12. Федеральный закон от 31.12.2014 488-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О промышленной политике в Российской Федерации» URL: <http://base.consultant.ru/>

Макаровская Е.Р., Головина Е.И.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ ТОРФЯНЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ

*г. Санкт-Петербурга, Национальный минерально-сырьевой
университет «Горный»*

В 1970–1980 годы Россия была мощным производителем торфопродуктов, и добыча полезного ископаемого находилась на уровне 160-180 млн т/ год.

Однако с тех пор спрос на торф начал резко падать. Произошла окончательная переориентация предприятий на другие виды топлива – мазут, уголь, газ — по причине их большей калорийности. Государство отказалось финансировать использование торфа в сельском хозяйстве.

На сегодняшний день в России разведано 65868 торфяных месторождений, а их запасы составляют 235 млрд. т. – 47 % мировых запасов сырья. В этой связи торф в будущем может являться стратегическим сырьем для России [1].

Важнейшим фактором системы управления добычи торфа является система ценообразования.

Цена на рынке торфа, помимо ценности самого ресурса, складывается из следующих факторов. Во-первых, для конкурентоспособности торфа следует его перевозить на небольшие расстояния. Во-вторых, для перевозки торфа требуется больше вагонов по причине маленькой плотности. В-третьих, цена зависит от качества торфа. Например, торф низинного типа гораздо ценнее. Также существует зависимость цен от стадии переработки сырья. Так, фрезерный торф стоит дешевле.

Дополнительный ориентир ценообразования торфа следующий: для того чтобы торф привлекал внимание покупателей, необходимо установить цену торфа меньше, чем цену угля, по причине меньшей его используемости в настоящий момент.

Современная проблематика разработки торфяных месторождений следующая.

Сезонность добычи заключается в том, что торф может добываться только с середины мая по сентябрь, причем только в не дождливую погоду. Продается ресурс преимущественно во время отопительного сезона – в другое полугодие. Для проведения работ необходимо провести дренаж – осушение болот. Затем избавиться от растительности. Данный процесс может занять много времени – год-два [2].

Более того, особенность торфа заключается в том, что при его добыче не проводится оконтуривание – для дальнейшего доизвлечения это крайне неудобно и приводит к потерям торфяных ресурсов [3].

Проанализировав комплекс недостатков в организации разработки торфяных месторождений России, можно сделать следующие выводы:

1. Продажи торфа показывают, что основной потребитель ресурса – местное население: торф выгоднее использовать, чем дрова.

2. Финансирование данных проектов должно быть частно-государственным. Так как торф – преимущественно местный вид топлива, то необходимо привлекать частные инвестиции, развиваться в среднем и малом бизнесе [4].

3. Требуется постановка задачи оснащения промышленности транспортной инфраструктурой, чтобы максимально снизить себестоимость торфа.

4. Государство могло бы определить для торфа отдельное законодательство с учетом сезонности его добычи. Обеспечить льготный таможенный режим для машин торфяной отрасли и сделать условия работы на торфяных месторождениях максимально удобными.

5. Для стимулирования развития местной наиболее прибыльной добычи торфа предлагается ввести нормативные зна-

чения по доле использования ресурса в местном топливном энергетическом балансе.

6. В настоящее время торф относится и к Лесному, и к Водному Кодексу. Следует отнести торф к одной сфере и уменьшить траты на добычу путем снижения налоговых ставок.

7. Стадийность добычи торфа не способствует его максимально эффективной добыче. Необходимо проведение мелко-масштабного картографирования для целенаправленного изучения наиболее выгодных местных запасов.

Торфяная промышленность находится в глубоком кризисе. Показатели рентабельности торфяной отрасли не делает ее инвестиционно привлекательной в сравнении с рентабельностью других видов деятельности, в частности, с добычей нефти и природного газа, где она часто превышает 20%.

Значение коэффициента автономии с 2007 превысил 100%, что свидетельствует об улучшении финансовой устойчивости и независимости от внешних кредиторов.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами для торфяного комплекса с 2005 имеет отрицательное значение. Из этого следует, что все оборотные средства в добыче торфа и, возможно, часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников, что негативно влияет на финансовую устойчивость торфяной отрасли. Необходимость возврата полученных кредитов может столкнуться с недостатком ликвидности, что может привести к банкротству [5].

Проведенный в работе анализ позволил сделать ряд выводов относительно организационно-экономических аспектов разработки торфяных месторождений. Основным направлением развития торфяной отрасли является повышение инвестиционной привлекательности торфяных месторождений.

Литература

1. Бессмертных А.В., Зайченко В.М., Коростина М. *Перспективные технологии комплексной переработки торфа. Промышленная энергетика* №2, 2013.
2. *Общероссийская газета Энергетика «Торф. Технологии, инвестиции, перспективы».* Май 2011.
3. Бернатонис П.В. *Проект новой стадийности геологоразведочных работ на торф. Известия Томского политехнического университета.* 2010. Т. 317. № 1.
4. Сперанский Д.О. *Развитие структуры и методов управления отраслью. [автореф. канд. дис.]. СПб, 2002. 16 с.*
5. *Журнал Горная промышленность* №1 «Экономическая оценка и анализ добычи торфа в России». С 4-12.

Николайчук Л.А., Малышева А.К.

**ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОМПРИМИРОВАННОГО
ПРИРОДНОГО ГАЗА И ЕГО РОЛЬ В ТОПЛИВНОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

*г. Санкт-Петербург, Национальный минерально-сырьевой
университет «Горный»*

Топливо-энергетический комплекс России является одной из основ развития экономики страны. Добыча, переработка и реализация углеводородов вносит существенный вклад в формирование внутреннего валового продукта и доходную часть бюджетов страны при этом обеспечивая ее энергетическую безопасность. Одним из приоритетных направлений развития экономики страны в целом является развитие топливной промышленности, в частности использование природного газа в качестве моторного топлива.

Газомоторное топливо представляет собой достойную альтернативу нефтепродуктам в связи с его высокой экологичностью, экономичностью и некоторыми техническими преимуществами. Сжатие природного газа в компрессорных установках, то есть получение сжатого природного газа (КПГ), позволяет использовать его в качестве моторного топлива вместо бензина, дизельного топлива или пропан-бутановой смеси.

В настоящее время автомобильный рынок стремительно развивается, в том числе и рынок газобаллонных автомобилей. Сегодня в мире на КПГ работает 22,5 млн. автомобилей [4], функционирует более 21 тысячи автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС). Международный газовый союз прогнозирует рост газобаллонного автопарка до 50 млн единиц к 2020 году, и до 100 млн единиц к 2030 г.

Компримированный природный газ имеет ряд преимуществ в своем использовании. Его низкая стоимость относительно продуктов нефтепереработки вытекает из того, что извлеченный из недр газ практически не подвергается переработке перед поступлением конечному потребителю. По обеспеченности разведанными мировыми запасами природный газ существенно опережает нефть. Цены на природный газ не подвержены резким колебаниям, так как регулируются государством, и реализация газа осуществляется в рамках договоров (соглашений). По экономическим, ресурсным, экологическим и техническим критериям компримированный природный газ является высокopersпективным моторным топливом.

Рассмотрим более подробно обозначенные факторы.

Компримированный природный газ справедливо считается высокoэкологичным топливом, поскольку при его применении значительно сокращаются выбросы вредных веществ в атмосферу по сравнению с продуктами нефтепереработки. Так, использование газа в качестве топлива приводит к сокращению

выбросов в атмосферу в 2-3 раза по оксиду углерода, в 2 раза по окислам азота, в 3 раза по углеводородам и в 9 раз по задымленности, при этом образование сажи, которая свойственна дизельным двигателям, отсутствует [5].

Высокая степень безопасности при утечках и их последствиях при применении КПГ обеспечивается тем, что природный газ воспламеняется при значительно более высоких температурах, чем дизельное топливо или бензин. Также метан быстро улетучивается, поскольку он в два раза легче воздуха. Согласно «Классификации горючих веществ по степени чувствительности» МЧС России, сжатый природный газ отнесен к самому безопасному – четвертому классу, а пропан-бутан – ко второму [5].

Компримированный природный газ считается самым экономичным топливом, так как вся переработка природного газа сводится к тому, что его сжимают в компрессоре до 200 атмосфер. Минимальные затраты на переработку обеспечивают низкую стоимость топлива на рынке и его высокую конкурентоспособность. Сегодня средняя розничная цена 1 куб. м метана (который по своим энергетическим свойствам равен 1 литру бензина) в среднем составляет 16 рублей [5].

При использовании КПГ, износ двигателя сокращается, поскольку природный газ не смывает масляную пленку с деталей двигателя, не образует отложений в топливной системе, а также не образует твердых частиц и золы. Таким образом, использование компримированного природного газа позволяет увеличить срок службы двигателя в 1,5-2 раза [5].

И стоит обратить внимание на то, что превышение запасов природного газа над запасами нефти является преимуществом использования КПГ в качестве альтернативного источника топлива. Для увеличения числа АГНКС в нашей стране существует хорошая база – газотранспортная и газораспределительная система развита в достаточной мере: по данным ПАО «Газпром»

общая протяженность газораспределительных газопроводов в России составляет более 632 тысяч километров [5].

Компримированный природный газ имеет огромный потенциал, как моторное топливо. Однако, несмотря на все преимущества использования газомоторного топлива, в современных условиях существует ряд факторов, сдерживающих расширение его потребления.

Сравним КПГ с широко распространенной пропан-бутановой смесью. Пропан-бутан легко сжижается при давлении 10–15 атмосфер. Для получения сопоставимого объема метана, природный газ нужно сжимать до 200-250 атмосфер. Следовательно, для перевозки КПГ требуются более тяжелые, прочные баллоны. По причине установки такого оборудования масса транспортного средства увеличивается, что уменьшает грузоподъемность, а у легковых автомобилей также и объем багажного отделения. Слабо развитая сеть АГНКС, сервисных центров и нехватка квалифицированного персонала в данной области влечет за собой неустойчивый спрос, что является препятствием для использования газифицированного топлива.

По данным «Национальной газомоторной ассоциации» на ноябрь 2015 года российский парк газобаллонных автомобилей составил 90 050 единиц [3], задействовано 270 АГНКС, из которых 213 находятся в собственности ПАО «Газпрома» [2]. Российский газобаллонный автопарк вносит свой вклад в общее количество газобаллонных автомобилей только лишь в размере 0,4%. Иран, который является лидером по количеству АГНКС, опережает Россию по данному показателю практически в 9 раз. Слабо развитая сеть АНГКС в нашей стране является важнейшей причиной, сдерживания роста потенциальных потребителей КПГ. Так, в Московской области работает четыре АГНКС, а в Санкт-Петербурге лишь две. При этом на автомагистралях газонаполнительные станции встречаются еще реже. Также сдерживающим фактором в сфере развития газомоторной от-

расли является ограниченное количество пунктов установки газобаллонного оборудования, что доставляет неудобства потребителям.

Все причины медленного перехода на сжатый метан следуют из «слабости» законодательства, стимулирующего использование «голубого» топлива взамен традиционного [7]. Такой подход существенно мешает реализации экологически чистого газомоторного топлива. В итоге количество проектов по строительству АГНКС не только не растет, но даже сокращается, цены на КПГ растут, и, как следствие, спрос на него падает.

В добавок к вышесказанному, трудности возникают при сооружении АГНКС в городских условиях. Связаны эти трудности с длительностью выделения и оформления участков под строительство. Ограничивают строительство и положения Норм пожарной безопасности (НПБ III-98), которые регулируют АГНКС и их отдельные системы. Несмотря на то, что эти ограничения критикуются заинтересованными лицами, они являются основным документом для органов пожарной охраны.

Заметим, что развитие газомоторного рынка в мире происходит за счет государственной поддержки. Однако в России слабо развито законодательство, которое выступило бы стимулом применения компримированного газа в качестве моторного топлива. Очевидно, что для развития отечественного рынка газобаллонного транспорта необходима государственная поддержка производителям и покупателям техники.

Различные госпрограммы активно реализуются по всему миру. Анализ зарубежного опыта позволяет продемонстрировать наиболее яркие примеры [6]:

- строительство автозаправочных станций при обязательном наличии блока заправки автомобилей компримированным природным газом (Италия);
- выделение финансирования из средств государственного бюджета на строительство автомобильных газонаполнитель-

ных компрессорных станций (Великобритания, Канада, Япония, Австралия);

- освобождение от ввозных таможенных пошлин импортного газозаправочного и газоиспользующего оборудования (страны Европы);

- налоговые льготы по налогу на землю при строительстве автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (Япония);

Ниже представлен ряд возможных мер, предложенных экспертами в области газомоторной отрасли с учетом зарубежного опыта, стимулирующих перевод автомобильного транспорта на компримированный природный газ [6]:

- ограничение использования нефтяного моторного топлива (Франция);

- разрешение въезда газомоторного автотранспорта в природоохранные зоны (Великобритания, Италия, Китай);

- обновление автотранспортного парка бюджетных организаций при обязательном приобретении газобаллонных автомобилей (США);

- предоставление преимущественного права на получение муниципального заказа предприятиям, которые используют компримированный природный газ (Франция, Италия).

В национальные стандарты США и европейских стран входит документация по использованию природного газа.

В России на сегодняшний день не разработаны правовые нормы, регламентирующие применение метана как автомобильного топлива. В этой связи, актуальным представляется мнение экспертов в области использования газомоторного топлива, которое особо подчеркивает необходимость разработки комплекса мер «по развитию и стимулированию использования природного газа в качестве моторного топлива для транспортных средств с учетом мирового опыта с вовлечением всех заинтересованных министерств и ведомств» [1].

Таким образом, стоит уделить особое внимание проблеме формирования нормативно-правового обеспечения использования КПГ как моторного топлива. Для ее решения предлагается сконцентрировать внимание на следующих основных задачах:

- разработка документов, определяющих вопросы безопасности, общие технические требования, технические условия использования компримированного природного газа;
- разработка направлений коммерциализации производства и потребления компримированного природного газа;
- разработка законодательных нормативов по стимулированию использования компримированного природного газа в качестве моторного топлива.

Подводя итог всему вышесказанному, стоит отметить, что, несмотря на слабость законодательной базы в области применения компримированного природного газа в качестве моторного топлива, плохо развитой инфраструктуры и низкого спроса, природный газ имеет ряд существенных преимуществ, таких как экологичность, экономичность, безопасность, технологичность, относительная стабильность цен и обеспеченность запасами. Эти преимущества способны обеспечить рост потребления компримированного природного газа в России и заинтересованность государства и представителей бизнеса в устранении существующих недостатков.

Литература

1. *Информация об использовании газомоторного топлива в странах-участниках СНГ. Исполнительный комитет СНГ. Москва, 2014г. 16 с.*
2. *Миллер А. Успех развития рынка газомоторного топлива зависит от слаженного взаимодействия «Газпрома», автопроизводителей и органов власти. Официальный сайт АО «Газпром*

газэнергосеть». *Новости отрасли.* // <http://www.gazpromlpg.ru/?id=33&news=3721>

3. Мировой рынок КПП по состоянию на ноябрь 2015 г. Официальный сайт «Национальной газомоторной ассоциации» // <http://www.ngvrus.ru/statistics.html>

4. За пять лет в мире удвоилось количество автомобилей на газе. Информационный сайт «ПРОНЕДРА». *Новости от 08.10.2015 г.* // <http://pronedra.ru/auto/2015/10/08/mashiny-na-gaze/>

5. Природный газ – моторное топливо. Официальный сайт ПАО «Газпром». // <http://www.gazprom-gmt.ru/info/natural-gas>

6. Токарев А.Н. Когда же будем «газовать»? Социально-экономические аспекты использования газомоторного топлива. – *Всероссийский экономический журнал, Электронная версия, № 10, 2008 г.* // http://econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2008_10/Tokarev.htm

7. Хисамутдинов А.М., Мухаметярова А.Р. Использование компримированного природного газа в качестве моторного топлива. *Труды РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина, №3 (276), 2014 г. с. 106-115.*

Павель Е.В.

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ЭКОСИСТЕМ РОССИИ

*г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
университет*

Экосистема инноваций России на сегодняшний день отстает в своем развитии от передовых стран. В Глобальном индексе инноваций (The Global Innovation Index) 2015 г. она занимает 48 место [1]. Кроме того, она характеризуется большой неоднородностью. Например, согласно Рейтинга инновационных регионов для целей мониторинга и управления (АИРР), Северо-Западный экономический район включает в себя четыре субъ-

екта федерации, которые значительно различаются между собой: г. Санкт-Петербург – сильный инноватор ($I=0,71$), Новгородская область – средне-сильный инноватор ($I=0,47$), Ленинградская область – средний инноватор ($I=0,40$), Псковская область – средне-слабый инноватор ($I=0,32$) [2]

Российские исследователи отмечают значительный рост региональной составляющей в инновационной политике нашей страны [4]. В рамках экосистемного подхода рассмотрению подлежат экосистемы всех уровней [3] и поэтому логично рассматривать экосистему экономического района и входящих в него субъектов федерации во взаимосвязи и взаимодействии. Экономический район России может включать в себя от одного субъекта федерации (например, Калининградский экономический район) до 13 субъектов федерации (например, Центральный экономический район). Возникает вопрос: на что следует направить усилия управленческим структурам при осуществлении своих функций по инновационному развитию региональной экономики в первую очередь: на формирование недостающих элементов региональной инновационной системы (РИС), строительство инновационной инфраструктуры или на отработку сетевого взаимодействия между уже имеющимися участниками региональной инновационной системы? Этот вопрос является чрезвычайно важным, так как исследователи отмечают, что само по себе создание инновационной инфраструктуры в регионах не приводит к автоматическому переходу на инновационную модель развития [5].

На наш взгляд, несмотря на то, что отдельно взятая РИС субъекта федерации может не обладать некоторыми ключевыми функциональными элементами, однако в комплексе с РИС других субъектов федерации, входящих в данный экономический район, этот недостаток может быть скомпенсирован. Например, в упомянутом Северо-Западном экономическом районе, представлены субъекты федерации, которые, как иннова-

торы, различаются, от средне-слабого до сильного, но в совокупности экосистема инноваций этого экономического района, на наш взгляд, довольно сбалансирована по функциональным составляющим. Поэтому усилия по управлению инновационным развитием данного экономического района следует направить в первую очередь на развитие сетевых взаимодействий между участниками региональных инновационных систем, а не на строительство недостающих элементов в региональных инновационных системах входящих в Северо-Западный экономический район субъектов федерации.

Это позволит избежать дублирования элементов региональных инновационных систем и ускорить инновационную деятельность в данном экономическом районе, превратив статичные региональные инновационные системы в динамичные региональные инновационные экосистемы, нацеленные на межорганизационное сетевое взаимодействие инноваторов внутри экономического района.

Литература

1. *Global Innovation Index 2015 Report* URL: <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015#pdfopener> (дата обращения 08.03.16)
2. *Рейтинг инновационных регионов для целей мониторинга и управления 2015 г. (версия 2.0)* URL: http://www.i-regions.org/files/file_103.pdf (дата обращения 08.03.16)
3. *Сморodinская Н.В. Сетевые инновационные экосистемы и их роль в динамизации экономического роста. // Инновации, №7 (189). 2014, с. 27-33.*
4. *Халгаева Я.В. Состояние и перспективы развития инновационной деятельности регионов // Стратегия устойчивого развития регионов России. 2014. № 21. С. 71-74.*
5. *Мотовилов О.В. Анализ развития национальной инновационной системы и мер по его поддержке.// Инновации. 2014. № 7 (189). С. 34-38.*

Смышляев В.А.

ПОЛИТИКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ПРИОРИТЕТЫ,
РОССИЙСКИЙ АСПЕКТ

*г. Воронеж, Воронежский государственный технический
университет*

В первой четверти XXI века, - в условиях серьезных глобальных вызовов и противоречивой социально - экономической ситуации, - одной из наиболее актуальных проблем, требующих в современной России эффективного решения, является проблема обеспечения достаточного уровня прочности экономической безопасности на общефедеральном (национальном) и региональном уровнях.

Экономическая безопасность – суть состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень защищенности функционирования и прогрессивного развития экономической сферы жизнедеятельности соответствующего государственно-организованного общества. В этом плане речь идет и о достаточной защищенности от внешних и внутренних угроз, опасностей и рисков экономического суверенитета и социально-экономических интересов данного общества, а также о стабильности экономической ситуации в данной стране и ее регионах.

Как очевидно из вышеизложенного определения, экономическая безопасность должна отвечать по крайней мере двум условиям: сохранению экономической самостоятельности страны, ее способности в собственных интересах принимать имеющие экономическую (хозяйственную) актуальность решения; возможности сохранить уже достигнутый уровень жизни населения и способствовать его дальнейшему повышению [1, с.9]. Наряду с этим достаточный уровень прочности экономической безопасности по ряду приоритетных параметров связан также с

динамичной и эффективной (отражаемой соответствующими ключевыми показателями) инвестиционной деятельностью [2, с.18-20] государства, бизнес-структур и иных участников социально - экономических процессов. В этом плане необходимо также подчеркнуть, что важным участником процесса обеспечения и национальной, и экономической безопасности может быть соответствующее гражданское общество при условии его развитости (зрелости) [3], образовательно - компетентностной и инициативно - инновационной состоятельности [4, с.25-31].

В свою очередь под региональной экономической безопасностью (применительно к регионам и субъектам Российской Федерации) возможно понимать прежде всего состояние региональной экономики, характеризующееся устойчивостью, «иммунитетом» к воздействию внутренних и внешних факторов, нарушающих стабильное (нормальное) функционирование общественного воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения и тем самым провоцирующих повышенную социальную напряженность в регионе.

Особо следует подчеркнуть, что по многим ключевым параметрам уровень прочности региональной экономической безопасности зависит от масштабов и конструктивной адресности имеющихся и поступающих инвестиций. При этом крайне важно обеспечивать синхронность динамики финансирования и инвестиций как во все стратегически важные сферы региональной экономики и региональную индустрию (являющуюся в среднесрочной перспективе основой для будущей «неоиндустрии» [5]), так и в социальную сферу соответствующего региона (в том числе в структуры образования, медицины [6], социальной защиты и др.).

Системная же разработка и эффективная реализация политики обеспечения региональной экономической безопасности в России возможны лишь при условии предметного учета и принятия соответствующих мер по таким приоритетным аспектам

данной проблематики, как влияние внешних факторов (прежде всего глобализации неустойчивости) на региональную экономику и ее конкурентоспособность; модернизация и инновационная оптимизация региональных механизмов управления экономической сферой; превентация региональной дезинтеграции; преодоление асинхронности социально-экономического развития регионов и субъектов РФ; обеспечение целостности пространственно-регионального экономического развития нашей страны; государственная (инвестиционная и иная) поддержка экономической динамики и устойчивости межрегионального социально-экономического развития; обеспечение надежности и безопасности деятельности региональных бизнес-структур (в том числе на уровне среднего и малого бизнеса) и корпоративных образований; нейтрализация опасностей, рисков и угроз экономической безопасности регионов; развитие и поддержка региональных институтов антикризисного управления и предотвращения техногенных кризисных ситуаций в регионах РФ.

Последовательное решение соответствующей проблематики федеральными и региональными структурами управления, как представляется, и обеспечит достаточный уровень прочности экономической безопасности регионов нашей страны.

Литература

1. *Экономическая безопасность [Текст] / Под ред. проф. В.А. Богомолова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 295с.*
2. *Аракчеев Д.В. Формирование системы ключевых показателей в рамках стратегии повышения эффективности инвестиционной деятельности [Текст] / Д.В. Аракчеев. // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. Сб-к науч. статей 5-й Междунар. науч.-практич. конф.: в 2-х т. – Курск: ЮЗГУ, 2015. – Т.1. – 312с.*
3. *Садовая И.И. Зрелость институтов гражданского общества – гарантия национальной безопасности [Текст] / И.И. Садовая. // Научный вестник Воронежского государственного архитектурно-*

строительного университета. Серия: Социально-гуманитарные науки. 2015. № 2 (6). С.93-99.

4. Бородина Т.А. Образовательная и социокультурная среда вуза как факторы инновационного развития России [Текст] / Т.А. Бородина, О.В. Пастушкова. // Актуальные проблемы развития науки и образования: социально-философские и модернизационные аспекты. Труды Всерос. науч. конф. / Отв. ред. проф. Смышляев В.А. – Воронеж: ВГТУ, 2015. – 130с.

5. Душкова Н.А. К дискуссии по вопросу об обществе будущего: постиндустриальном или неоиндустриальном [Текст] / Н.А. Душкова. // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2013. Т.9. № 4. С.136-139.

6. Бородина Т.А. Специфика экономических отношений и интересов хозяйствующих субъектов на рынке медицинских услуг [Текст] / Т.А. Бородина, Е.И. Колесниченко. // Социально - экономические явления и процессы. 2011. №5-6(27-28). С.36-41.

Тихонова Т.В.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ РИСКИ ДОБЫЧИ НЕТРАДИЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ УГЛЕВОДОРОДНЫХ РЕСУРСОВ ТИМАНО-СЕВЕРО-УРАЛЬСКОГО РЕГИОНА

*г. Сыктывкар, Институт социально-экономических и
энергетических проблем Севера Коми НЦ УрО РАН*

Работа выполнена при поддержке Программы УрО РАН: Фундаментальные проблемы региональной экономики проект № 15-14-7-16 «Комплексная оценка новых и нетрадиционных источников углеводородных ресурсов Тимано-Северо-уральского региона» (2015-2017 гг.).

Добыча традиционных или нетрадиционных углеводородных ресурсов неминуемо приводит к негативным последствиям

для окружающей природной среды. Строительство и эксплуатация объекта как правило сопровождается:

- химическим загрязнением почв, грунтов, горизонтов подземных вод, поверхностных водных объектов, атмосферного воздуха веществами и химреагентами, используемыми при проходке скважин, буровыми и технологическими отходами;
- физическим нарушением почвенно-растительного покрова, грунтов, зоны аэрации, природных ландшафтов на буровых площадках;
- изъятием водных ресурсов;
- нарушением температурного режима экзогенных геологических процессов (карст, эрозия, заболачивание, просадки) с их возможным проявлением в техногенных условиях.

Как правило, углеводородные источники длительного действия и последствия их добычи трудно устранить. Наиболее крупные промышленные предприятия по их переработке и утилизации располагаются зачастую в городах, их воздействие на среду оказывается смешанным, с широким развитием процессов синергизма. Наиболее опасными становятся объекты переработки сырья за счет активизации токсичных элементов. Учитывая долгий процесс восстановления (десятилетиями в зависимости от наличия токсичных элементов, входящих в состав сырья и участвующих во взаимодействии с биотой, почвой и т.д. после переработки) единственным рациональным путем предотвращения токсоопасных техногенных загрязнений населенных территорий являются превентивные меры, обеспечивающие их снижение [1].

Новым и перспективным направлением поиска углеводородного сырья являются нетрадиционные источники углеводородов в Тимано-Печорской нефтегазоносной провинции с низкопоровых и плохопроницаемых углеводородных скоплений, приуроченных к доманиковым отложениям [2]. Геологические условия разработки считаются достаточно благоприятными. По

степени готовности к промышленному освоению выделяются тяжелые и высоковязкие трудноизвлекаемые нефти, природные битумы, нефть и газ низкопроницаемых коллекторов, шахтный метан, смолы полукоксования из углей и горючих сланцев [3]. В настоящее время выданы лицензии на изучение и разработку месторождений каменных и бурых углей, горючих сланцев.

Печорский угольный бассейн охватывает всю гамму углей. Ресурсы бурых углей содержатся в семи месторождениях, расположенных в НАО и Республике Коми (Усинский, Интинский и Воркутинский районы) и оценены в 26,4 млрд.т [3]. Коксующиеся угли добываются подземным (Воркутское и Воргашорское месторождения) и открытым (Юньягинское месторождение) способом. Проводится подготовка к освоению Усинского месторождения. Негативный эффект на окружающую среду выражается в большом объеме образования отходов и выбросах вредных веществ в атмосферу. Так, суммарный объем образования отходов в добывающих шахтах составляет около 4,2 млн.т /год, при этом суммарный экологический ущерб (выбросы загрязняющих веществ и образование отходов) природной среде – 2,1 млн.руб/год. Проблемы образования угольных шламов, накопленных в процессе эксплуатации шахт Воркуты (на сегодняшний день накопленные объемы составляют порядка 100 млн.т), чрезвычайно актуальны для региона, и первые попытки ее решения (переработка в брикетное топливо) осуществляются с 2014 г. ООО «Инновационные технологии «Северная Русь» на опытно-экспериментальной линии проектной мощностью 0,9 т/час. При сжигании брикетов минимизированы вредные выбросы в окружающую среду. Предполагаемая мощность производства на 1-м этапе 30 тыс. т брикетов в год. В дальнейшем для обеспечения качественным топливом котельных северных районов потребуется увеличить производство брикетов в 3-4 раза. Предполагаемая цена 1 т брикетов 3,0 тыс. руб. [4]. При этом, размер предотвращенного ущерба составит 767 млн.руб./год.

Согласно исследованиям Института геологии Коми НЦ уг-ли Неченского, Верхнероговского, Шарью-Заостренского и дру-гих месторождений по степени метаморфической преобразо-ванности соответствуют бурым углям. Угли Неченского место-рождения высокзолые и труднообогатимые [5]. Переработка таких углей возможна по технологии полукоксования в слоевом газификаторе или в кипящем слое путем газификации и гидро-генезации. Данная технология позволяет существенно сокра-тить выбросы опасных газов (парниковых). Так, удельные вы-бросы (кг/т кокса) NO_x и SO_x снижаются в 3-4 раза, выбросы неорганической пыли – в 12 раз. Суммарные выбросы вредных веществ снижаются в примерно в 35-40 раз, главным образом за счет радикального снижения выброса оксида углерода [6]. Экологический ущерб природной среде при данной технологии составляет 16,6 тыс.руб. на одну тонну кокса. Большой интерес данный ресурс представляет не только как топливно-энергетический ресурс, но и в качестве сырья для химической промышленности. Так, исследования показали, что из бурых углей Неченского месторождения могут быть получены сульфо-угли, которые могут применяться в теплоэнергетике, химии и металлургии. Производства региона (ТЭЦ, нефте- и газодобы-вающие компании), обладающие большим объемом технологи-ческих вод могут использовать эти угли в качестве сорбентов. Кроме того, сульфоугли позволяют решать проблему утилиза-ции сернистых соединений при сжигании попутного газа нефтя-ных месторождений. Бурые угли Неченского месторождения со-держат до 40% гуминовых кислот. Выделенные из них соли – гуматы могут быть использованы для проведения сельскохо-зяйственных работ в качестве стимуляции роста растений при проведении рекультивации [3].

На территории региона и НАО выявлены ресурсы горючих сланцев (свыше 50 млрд.т), это Тимано-Печорский и Вычегод-ский бассейны. Наиболее детально изучены с точки зрения гео-

логического строения, технологий добычи и переработки Чим-Лоптюгское и Айювинское месторождения (Удорский район региона). Добыча может происходить открытым способом, переработка – на современной установке УТТ-3000. За счет отсутствия крупных добывающих производств, таежной растительности, густой сети маловодных рек Двинского бассейна устойчивость экосистем к антропогенным нагрузкам *высокая*. Согласно расчетам, проведенным за многолетний период и в последние годы, в районе добычи сланцевых плеев имеется запас «прочности» экосистем [7]. Основные угрозы окружающей среде включают в себя образование значительного объема зольных шлаков при переработке горючих сланцев. Так, на одну тонну сланцевых плеев приходится образование 2,5 т золошлаков, которые и дают максимальный экологический ущерб (более 90% от общего). Очистка сточных вод (механическая и угольным адсорбентом марки АГ-3), образованных во время добычи в котловане приводит к ежегодному объему более 330 т «осадка». Произрастание таежной растительности способствует рассеиванию вредных выбросов выхлопных опасных газов и пыли от работы двигателей и установки УТТ-3000. При оценке экосистемных функций наибольшее воздействие ожидается на средообразующие (выбросы парниковых газов), водорегулирующие (воздействие на болотные системы; понижение уровня грунтовых вод), водоочистные (загрязнение поверхностных источников, изменение гидрологического режима водных объектов) функции. На протяжении 70 км в диаметре от эпицентра добычи будет наблюдаться подавление уязвимых видов флоры и фауны за счет шумового, вибрационного и электромагнитного воздействия. Размер причиняемого экологического ущерба экосистеме ориентировочно составляет 650 млн.руб./год; потери от деградации экосистемных функций на порядок выше. Учитывая вышесказанное чрезвычайно важным является переработка золошлаков в качестве сырья для производства цемента. Пере-

работка отходов (золошлаки) при добыче сланцевого масла, утилизация углешламов при добыче углей, внедрение комплексной составляющей в процесс переработки сопутствующих компонентов значительно повысят эколого-экономическую эффективность. Так, за счет переработки отходов одного процесса используемого уже в качестве сырья для другого процесса размеры экологического ущерба можно значительно сократить. Применительно к углеводородным ресурсам одним из главных факторов роста рентабельности освоения месторождений является комплексный характер, предполагающий извлечение из них ценных попутных компонентов.

При оценке эффективности освоения ресурсов сегодня невозможно обойтись без учета экологических факторов. Включение предотвращенного ущерба (например, от освоения отходов в качестве сырья для других производств) в оценку коммерческой эффективности инвестиционных проектов дает более адекватную оценку освоения ресурса. Согласно схеме расчета показателей эколого-экономической эффективности проектов по инвестированию новых технологий оценка существующего и предотвращенного ущерба играет важную роль в общих показателях эффективности инвестиционных проектов [8]. Освоение нетрадиционных углеводородных ресурсов невозможно без внедрения новых технологий. Учитывая поэтапный перевод природопользователей на более чистые технологии, с 2020 г. технологические нормативы станут более строгими согласно изменениям природоохранного законодательства (ФЗ О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 21.07.2014 N 219-ФЗ). В некоторых случаях предотвращенным ущербом будет как раз разница между оценками негативного воздействия «старой» и «новой» технологиями.

Экологические риски при освоении нетрадиционных углеводородных ресурсов на сегодняшний день велики. Как правило, негативное воздействие затрагивает, а иногда и изменяет

всю экосистему. Однако, комплексное использование ресурсов, с обязательной утилизацией отходов значительно смягчает разрушительный эффект на природную и окружающую среду. Апробация новых технологий должна проходить при обязательном проведении ОВОС и экологической экспертизы проектов.

Литература

1. Якуцени С. П. *Распространенность углеводородного сырья, обогащенного тяжелыми элементами-примесями. Оценка экологических рисков.* СПб.: «Недра», 2005. 372 с.
2. Прищепа О.М., Теплов Е.Л., Сенин С.В., Аверьянова О.Ю. *Нетрадиционные источники углеводородного сырья в Республике Коми // Горный журнал. Москва. 2013. № 9. С. 53-56.*
3. Бурцев И.Н., Бушнев Д.А., Котик О.С., Кузьмин Д.В., Машин Д.О., Бурцева И.Г. *Нетрадиционные источники углеводородного сырья арктической зоны европейского Северо-Востока России как основа развития новых отраслей промышленности // Известия Коми НЦ. Сыктывкар. 2015. № 3 (23). С. 71-78.*
4. Калинина А.А., Луканичева В.П. *Комплексное использование шахтного метана и отходов углеобогащения – необходимое условие техноэкологической модернизации в Печорском угольном бассейне // Энергетическая безопасность России. Новые подходы к развитию угольной промышленности: Сб. Трудов XV Междун. науч.-практ. конф. Кемерово, 2013. С 225-228.*
5. *Бурые угли – перспективный ресурс для создания новых отраслей промышленности в Тимано-Североуральском регионе / И.Н. Бурцев, В.А. Салдин и др. // Вестник Института геологии Коми НЦ УрО РАН. 2012. № 10. С. 26-31.*
6. Исламов С.Р. *Энергоэффективное использование бурых углей на основе концепции «Термококс» [автореф.докт. дис.], Красноярск, 2010. С. 30, 31.*
7. Тихонова Т.В. *Экологический фактор освоения нетрадиционных источников углеводородных ресурсов Тимано-Северо-Уральского региона / Управленческие аспекты развития северных территорий России: материалы Всерос. науч. конф. с междун. уча-*

стием (20-23 октября 2015 г., Сыктывкар). – Сыктывкар: ГОУ КРАГСиУ, 2015. Ч.3.С. 171-175.

8. Журавель Н.М. Эколого-экономическая эффективность наилучших доступных технологий: значимые факторы и их измерители // Вестник НГУ. Серия Социально-экономические науки. Новосибирск. 2013. Том 13, выпуск 4. С. 27-37.

Хамидова О.М., Аштаев И.Г.

О НЕОБХОДИМОСТИ РАЗРАБОТКИ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА ТУРИСТИЧЕСКОЙ ТЕРРИТОРИИ

*г. Симферополь Крымский федеральный университет
им. В.И.Вернадского*

События последних лет показали, что развитие туристической сферы в Крыму нуждается в формировании принципиально новой стратегии, основанной на анализе мировых тенденций, опыта и стандартов, комплексном использовании всех имеющихся ресурсов.

Возникла объективная необходимость развития научных исследований данного закономерного процесса и на их основе проведение коренных структурных преобразований, направленных на изменение базиса экономических отношений с приоритетами рыночной экономики.

Ключевой проблемой, от решения которой зависят как ближайшие, так и отдаленные перспективы социально-экономического развития региона, является осознание необходимости разработки концептуальной модели маркетинга туристической территории (на примере Республики Крым). В Крыму, традиционно считающемся курортным регионом и имеющим все

предпосылки для дальнейшего развития в этом направлении, особой сложностью отличается процесс адаптации туристической отрасли к современным явлениям в экономике.

Выбор темы, обусловлен ее актуальностью, так как действия организаторов туризма и руководителей регионов в Крыму нельзя назвать согласованными. Они часто вступают в противоречия, поскольку не отработаны так называемые "правила игры". Рекреационный потенциал Крыма используется не рационально, ввиду позиционирования туристической отрасли как одной (не главной) из отраслей экономики. Это главная ошибка, которая не позволяет вывести Крым на уровень мирового туристического центра

Цель данной работы – обосновать необходимость создания концептуальной модели маркетинга территории, для эффективного ее использования в организации туризма.

Исследованиями проблемы развития рекреационного комплекса занимались крымские ученые (Бобарыкина Е.Н., Пробирченко В.В., Харичева Г.Я., Чудаков Д.В., и др.) [1,2,3,4,5]. Однако быстрая трансформация рынка, неравномерное развитие смежных с туризмом отраслей создало ряд очевидных проблем, связанных с отсутствием регионального планирования развития бизнеса, социальных и экологических программ. Региональные власти часто опасаются брать на себя ответственность по льготированию необходимых социально-значимых и экономически выгодных проектов, не справляются с решением политических и социальных проблем. Это создает напряженные отношения между государственными органами, представителями бизнеса и общественностью. В связи с чем, возникает острая необходимость в комплексном воздействии на элементы системы развития туристического региона.

1 Концепция социально-экономического блока предполагает остановить стихийное развитие в регионе туристической, строительной, торговой и прочих видов деятельности. Планиро-

вание социально-экономической инфраструктуры должно основываться на цели – развитие туризма, как главной отрасли, что невозможно без анализа демографических факторов, тенденций развития рынка, новых технологий, и тем более, решения текущих проблем населения и территорий с учетом целей и программ развития городов и поселков в Республике Крым. Земля (территория), до ее отчуждения, должна предлагаться к продаже (по тендеру) или аренде исключительно с учетом задач развития территории: в жилых массивах – под жилищное строительство, торговые и социальные объекты, на рекреационных территориях – строго под гостиницы, магазины и/или развлекательные центры, промзоны – под промышленные предприятия и утилизацию. И все они, безусловно, должны соблюдать архитектурные и экологические требования местных советов.

2 Концепция экологического блока.

Это наиболее сложный вопрос, поскольку экология региона требует значительного финансирования. Данная проблема ложится на местные бюджеты и финансируется по остаточному принципу. Выход из нее видится в широкой пропаганде объектов для официального спонсорства. В социальной пропаганде предлагается сместить акценты спонсорства со спорта и развлекательных мероприятий на развитие отечественного туризма, экологию и здоровье нации. Для повышения эффективности использования туристических ресурсов и сохранения привлекательности рекреационных территорий предлагается:

- а) создание отделов регионального маркетинга в областных центрах;
- б) включение экологии в концепцию маркетинга региона;
- в) составление перечня направлений (задач, мероприятий), которые можно решить с помощью применения маркетинговых подходов. Такими маркетинговыми решениями могут быть: привлечение спонсоров, продажа (аренда) рекламных но-

сителей, организация совместных (регион + спонсор + исполнитель) PR-акций;

г) использование маркетинга с целью повышения экологической ответственности жителей Крыма, бизнеса и туристов.

3 Концепция реформирования образа

Мировые туристические потоки формируются во многом благодаря тщательно отработанным образам, как отдельных центров международного туризма, так и того, что, собственно, является туризмом и отдыхом в целом, а также благодаря мифам, сложившимся вокруг рекреационной деятельности[1]. Без того и без другого туризм просто не смог бы существовать.

Один из принципиальных убеждений (мифов) руководителей рекреационных предприятий в том, что для полноценного отдыха обязательно нужно перемещаться в пространстве на значимые расстояния[2]. На этом мифе и держится весь международный туризм. Отчасти по причине неадекватного восприятия этого мифа страдает сейчас рекреационный комплекс Крыма. Организаторы турбизнеса и руководители отрасли в Крыму твердо уверены, что по-настоящему отдохнуть туристы могут только летом, для чего каждый год им нужно преодолевать значительные расстояния. Ориентация организаторов на въездной туризм также отрицательно сказывается на сезонной загрузке мест размещения. Пора развивать иные направления, привлекающие туристов в осенне-весенний и зимний сезоны, но для этого нужно создавать так называемые точки привлечения (роста).

Вероятно, многие из прежних потребителей крымских рекреационных услуг нашли им достойную замену. В этой связи организаторам туризма в Крыму стоит подумать над некими новыми доводами в пользу отдыха на полуострове, более весомыми, нежели целебный крымский воздух, море и фрукты, ведь у большинства потенциальных туристов, отсутствует желание

тратить деньги и усилия на преодоление тысяч километров до полуострова с непредсказуемыми ценами и погодными условиями.

Другой принципиальный миф - о том, что туризм требует уникальных природных условий, но климат и природные особенности не являются определяющими в развитии - или неразвитости - рекреационной отрасли. Сингапур - яркое тому подтверждение[3,4]. Изнурительный климат и практически полное отсутствие значимых природных ресурсов не помешали утверждению образа города-государства как "рая для туристов". Организаторы рекреационно-туристической деятельности в Сингапуре ориентируются в основном на антропогенные объекты: тематические парки, этнические деревни, перманентные выставочные и торговые комплексы. Местные власти и специалисты реально озабочены необходимостью постоянно пополнять арсенал "рекреационных ресурсов" экваториального острова, и пока им удастся решать проблему наилучшим образом. Средний иностранный турист находится в туристических городах всего 3,3 дня, что опровергает следующий миф - о том, что полноценным может быть только продолжительный отдых. Объяснение этому феномену - высокая степень транспортной доступности. Крым же, продолжает продавать путевки по 13-24 дня. Имидж "самого чистого города Земли" и агрессивный маркетинг организаторов и руководителей Сингапура подкрепляются финансовой доступностью путешествий, в результате - устойчивый и растущий поток иностранных туристов [5].

Из всего вышеизложенного следует то, что организаторам рекреационной деятельности разного уровня не следует ожидать от туризма - внутреннего ли, иностранного - мифических сверхприбылей, не стоит и ориентироваться на них. Туризм для Крыма - это, прежде всего, надежная возможность занятости (пусть даже только сезонной) части населения и гарантия со-

хранения системы расселения рекреационных районов (в частности, западного и южного побережий полуострова).

Крым пока располагает уникальными природными ресурсами. Однако одни его рекреационные территории нуждаются в облагораживании, в то время как другие в защите своих исторических и природных достопримечательностей, страдающих от стихийного строительства и вандализма. И если не направить хотя бы часть усилий и средств на формирование реального своеобразия окружающей нас среды, крымский регион будет пожинать плоды деструктивной экономики, теряя свою привлекательность не только как рекреационная территория, но как объект для инвестиций в смежные отрасли.

Литература

1. Бобарыкина, Е.Н. Совершенствование применения маркетинга в туристской сфере /Е.Н.Бобарыкина // *Культура народов Причерноморья*. - 2011. -№ 198. - С. 151-153.

2. Бобарыкина, Е.Н. Роль маркетинговых коммуникаций в деятельности компании/ Е.Н.Бобарыкина// *Проблемы социально-экономического развития регионов: Сборник статей Международной научно-практической конференции (8 мая 2015г., г.Уфа)*. в 2 ч. Ч.1/- Уфа: АЭТЕРНА. - 2015. – С.45-46.

3. Побирченко, В.В. Маркетинг услуг [методические материалы по курсу] / В.В. Побирченко, Е.Ю. Какутич,– Симферополь, 2012. – 48 с. – 1,4 п.л.

4. Харичева Г.Я., Харичев В.В. Туристический маркетинг. Учебное пособие – Симферополь: «ДОЛЯ», 2007 – 120 с.

5. Чудаков, В.В. Кластеризация в сфере туристических услуг / В.В.Чудаков //Сборник тезисов участников научной конференции профессорско-преподавательского состава, аспирантов, студентов и молодых ученых. «Дни науки КФУ им. В.И. Вернадского». – Симферополь: 2015. – 464с. – 148-149с.

Харитонов Н.Г., Гореликова-Китаева О.Г.,
Рахматуллин Р.Р.

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОРА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

г. Оренбург, Оренбургский государственный университет

Сегодня под инновационным малым и средним предприятиями понимаются предприятия, осуществляющие инновационную деятельность, то есть предприятия, участвующие в процессе, направленном на воплощение результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности. Собственно же, инновация (нововведение) – это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке (продуктовая инновация), или в виде нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности (процессная инновация) [1, с.187].

Опыт передовых в индустриальном отношении стран свидетельствует, что именно инновационный малый и средний бизнес является тем сектором реальной экономики, который способен существенно стимулировать инновационные процессы в обществе. В силу кардинального изменения в подходах к защите прав на объекты интеллектуальной собственности, произошедшего в связи с переходом к рыночной экономике, все последние годы происходит процесс реформирования этой сферы хозяйственных отношений [2, с.232].

С целью выявления факторов, оказывающих влияние на инновационное развитие, проведем анализ предприятий Орен-

бургской области, являющихся субъектами инновационной деятельности.

Для анализа были взяты данные по предприятиям Оренбургской области, являющимся субъектами инновационной деятельности. Перечень показателей включает данные бухгалтерских балансов и отчетов предприятий. Данные представляют собой результаты их деятельности за 2013 год по 21 предприятию, представляющих собой малые, средние и крупные предприятия по таким как сельское хозяйство, машиностроение, металлургия и т.д.

На основе содержательного и корреляционного анализа были отобраны такие показатели как: чистая прибыль, себестоимость, затраты на НИОКР, затраты на оплату труда, основные фонды, просроченная кредиторская задолженность и др. Качественные переменные такие как размер предприятия (крупный, средний, малый), вид экономической деятельности (машиностроение, строительство, металлургия и т.д.) были оцифрованы путем введения бинарных переменных 0 и 1. Была построена линейная модель множественной регрессии общий вид которой [3]:

$$\hat{y}_i = \beta_0 + \beta_1 x_{i_1} + \beta_2 x_{i_2} + \dots + \beta_k x_{i_k},$$

где y - результативная переменная (исследуемый признак), в этом исследовании – чистая прибыль;

$x_1, x_2, \dots, x_k$ – факторные признаки.

Оценивание модели производилось в табличном редакторе Excel [3].

Оценка модели:

$$\begin{aligned} \hat{y}_{\text{чистая прибыль}} = & 202136,4 - 1,228 x_{\text{затраты на НИОКР}} + 3,576 x_{\text{затраты на оплату труда}} + 0,376 x_{\text{основные фонды}} - 4,516 x_{\text{просроченная кредиторская задолженность}} + \\ & - 359,422 x_{\text{размер предприятия}} + 4437,139 x_{\text{вид экономической деятельности}} - 3462442 x_{\text{регион}} \end{aligned}$$

(15562) (0,432) (1,325) (0,122) (1,426) (150) (1549) (1349139)

Оценка коэффициента детерминации составила 0,99. Ее близость к единице свидетельствует о высоком качестве модели. Согласно полученной модели существенных статистических различий в чистой прибыли в зависимости от размера предприятия не выявлено, что несколько противоречит экономической точке зрения. Однако, приняв во внимание инновационный характер предприятий, а также тот факт, что значительная доля рассматриваемых предприятий понесла убытки в рассматриваемом периоде, данный факт может иметь место. В пользу экономического содержания, что чем больше предприятие, тем больше прибыль, говорит положительное значение коэффициента регрессии при показателе основные фонды.

Кроме того, выявлено, что предприятия машиностроения Оренбургской области, являющиеся субъектами инновационной деятельности, в среднем получали меньшую прибыль, чем инновационные предприятия по другим видам экономической деятельности, о чем свидетельствует отрицательный коэффициент регрессии при соответствующей переменной.

Проанализируем причины, по мнению руководителей предприятий препятствующие развитию инноваций, в табл. 2.9.

Табл. 2.9. Основные факторы, препятствующие инновациям в организациях в 2005-2013 гг. (число ответивших организаций в процентах к общему количеству обследованных организаций)

Годы	2005	2007	2009	2010	2012	2013
Внешние факторы						
недостаток собственных денежных средств	44,30	34,10	34,10	33,60	34,4	33,1
недостаток финансовой поддержки со стороны государства	22,30	18,30	18,30	18,20	21,1	21,1
низкий спрос на новые товары, работы, услуги	13,80	7,70	7,70	8,30	26,3	4,6
высокая стоимость нововведений	27,50	34,10	22,30	25,60	34,4	24,4

Раздел 2. Проблемы и перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики

высокий экономический риск	7,50	7,70	12,70	14,60	8,4	15,4
Внутренние факторы						
низкий инновационный потенциал организации	7,90	9,00	9,00	9,50	13,6	11,4
недостаток квалифицированного персонала	4,90	5,30	5,30	4,80	6,8	7,6
недостаток информации о новых технологиях	3,00	1,50	1,50	4,50	5,1	3,3
недостаток информации о рынках сбыта	4,30	3,10	3,10	5,10	4,1	3,5
неразвитость кооперативных связей	4,60	3,10	3,10	4,80	2,4	4,1
Другие факторы						
недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность	9,20	6,50	6,50	4,80	7,6	16,5
неразвитость инновационной инфраструктуры	6,90	5,00	5,00	5,10	5,1	20,1
неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности	-	-	6,50	6,50	-	-

Источник: составлено по данным [4].

Согласно данным таблицы 2.9, основными факторами, препятствующими инновациям в организациях, большинство предприятий выбирают внешние факторы - это недостаток собственных денежных средств, высокая стоимость нововведений,

недостаток финансовой поддержки со стороны государства. Отметим, что по такому показателю как неразвитость инновационной инфраструктуры отмечен скачок до 20,1 % в 2013 году. Этот показатель, в качестве фактора, препятствующего инновациям, за рассматриваемый период, выбирался около 5% предприятий. В то же время в 2013 году лишь 4,6% предприятий считали, что препятствием является низкий спрос на инновационную продукцию, в 2012 году этот показатель составлял 26,3%. Отметим, существенную разницу в процентах рассматриваемых показателей по данным за 2012 и 2013 гг., а также отличие данных за 2012 год от остальных лет. Так как данные носят количественный характер, то для выяснения степени связи между мнениями предприятий за ряд лет, применим корреляционный анализ, а именно рассчитаем парные коэффициенты корреляции. Результаты представлены в таблице 2.10.

Табл. 2.10. Оценки коэффициентов корреляции

	2005	2007	2009	2010	2012
2005	1				
2007	0,949015	1			
2009	0,95532	0,939493	1		
2010	0,941782	0,952427	0,987486	1	
2012	0,905112	0,908673	0,842397	0,852675	1
2013	0,847483	0,845756	0,848049	0,817438	0,692348

Источник: составлено авторами.

Каждый элемент таблицы 2.10 показывает, насколько мнение предприятий о факторах, препятствующих развитию инноваций, данного года отличается от мнения другого года. Согласно данным, что практически все коэффициенты близки к 1, что свидетельствует о совпадении мнений по годам. Однако, коэффициент для 2012 и 2013 гг. составляет лишь 0,69, что подтверждает наше предположение о значительных расхожде-

ниях во мнениях за эти два года. Следует отметить, что мнения предприятий в 2012 и 2013 гг. отличаются от мнений других лет, что можно объяснить рядом причин: развитием законодательства в области инноваций, возможности кредитования, информационного обеспечения и т.д. Можно предположить, что по результатам опроса организаций за 2014-2015 гг. следует ожидать повышения процента по таким показателям как высокий экономический риск, недостаток собственных денежных средств и др.

Что касается малого инновационного предпринимательства, то здесь основными факторами, сдерживающими развитие, выступают: недостаток собственных денежных средств, высокая стоимость нововведений, неразвитость кооперативных связей. Следовательно, при осуществлении государственной политики, необходимо учитывать мнения организаций, а финансирование проводить дифференцировано, учитывая запросы предприятий.

Отметим, также, что из года в год предприятия отмечают как фактор с повышающейся значимостью недостаток в квалифицированных кадрах, что является негативной тенденцией, учитывая сокращения в подготовке научных кадров, снижение рейтинга технических специальностей и направлений подготовки.

В нынешнее время дана установка на подготовку кадров по новым приоритетным направлениям развития техники и технологий, экономики и управления. Повышается роль дополнительного профессионального образования. В таблицах 2.11 и 2.12 представлены данные по подготовке научных кадров в Российской Федерации.

Согласно данным таблицы 2.11, объем приема в аспирантуру снизился, однако, возросло число защитившихся аспирантов по сравнению с 2000 годом. Снижение числа защищенных диссертаций в 2013 году по сравнению с предыдущими годами

Раздел 2. Проблемы и перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики

можно объяснить последствиями демографической ямы, усложнением порядка защиты.

Таблица 2.11. Основные показатели деятельности аспирантуры в РФ

Годы	Число организаций, ведущих подготовку аспирантов	Численность аспирантов, человек	Прием в аспирантуру, человек	Выпуск из аспирантуры, человек	В том числе с защитой диссертации
2000	1362	117714	43100	24828	7503
2005	1473	142899	46896	33561	10650
2010	1568	157437	54558	33763	9611
2011	1570	156279	50582	33082	9635
2012	1575	146754	45556	35162	9195
2013	1557	132002	38971	34733	8979

Источник: составлено по данным [5].

Таблица 2.12. Деятельность докторантуры в РФ

Годы	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Число организаций, ведущих подготовку докторантов	492	535	602	608	597	585
Численность докторантов, человек	4213	4282	4418	4562	4554	4572
Прием в докторантуру, человек	1637	1457	1650	1696	1632	1582
Выпуск из докторантуры, человек	1251	1417	1259	1321	1371	1356
Из него с защитой диссертации, человек	486	516	336	382	394	323

Источник: составлено по данным [6].

Представленные в таблице 2.12 данные показывают, что во втором десятилетии 2000-х г. число организаций, ведущих подготовку докторантов, возросло, число самих докторантов и их выпуск возросли, однако число защищенных сократилось в

2013 году более чем на одну треть (- 37%) по сравнению с 2005 годом.

Причинами такого снижения выступают низкий уровень оплаты труда научных сотрудников, бюрократизация процедуры защиты. Очевидно, что в этом направлении следует усилить государственную поддержку.

Рассмотрим, как изменялись эти же показатели по Оренбургской области [7].

Число организаций, ведущих подготовку докторантов, в 2013 году возросло до 6 (для сравнения в 2000 году докторантов готовила лишь одна организация). При этом численность докторантов на весь регион в 2013 году составила лишь 10 человек, в 2000 году их численность составляла 7 человек. Таким образом, с учетом требований экономики, несмотря на то, что увеличилось число организаций готовящих докторантов, рост на 3 единицы не является положительным [7].

Выпуск из аспирантуры в 2013 году возрос до 219 человек по сравнению с 2000 годом, когда выпустилось 175 аспирантов. Однако, в середине первого десятилетия выпуск аспирантов превышал уровень 2013 года почти на 60 человек, а рост численности аспирантов происходил за счет филологических, педагогических, исторических наук, то есть тех направлений, которые потенциально не могут создавать инновационную продукцию [7].

Таким образом, для значительных изменений в этих показателях должны быть осуществлены значительные политические и экономические изменения.

Анализ показал, что Оренбургский регион в области инновационной деятельности отстает от многих регионов ПФО и РФ. Затраты на инновации значительно не возрастают, снижается или остается постоянной численность потенциальных профессиональных кадров, то же самое можно сказать о числе заявок поданных на патент и полезную модели. Большинство предпри-

ятий считают, что государство в недостаточной степени осуществляет их поддержку.

Подводя итоги данного исследования, можно рекомендовать следующее:

- необходимо определить приоритеты инновационной деятельности, ориентированные на конкретные целевые показатели;

- востребованность в управленческих инновациях есть, но они продвигаются и внедряются гораздо медленнее, чем технологические;

- необходимо содействие со стороны органов власти для продвижения и внедрения инноваций, а также в человеческий капитал;

- необходимо формировать новую идеологию образования, внедрять новые образовательные технологии;

- важным условием перехода к инновационной модели развития является демонополизация экономики.

Таким образом, основной задачей сегодня является включение сектора инновационных малых и средних предприятий в политический процесс на уровне, соответствующем его экономическому и социальному значению.

Среди более конкретных задач, в первую очередь, необходимо отметить следующие:

1. Необходимо существенно улучшить информационное обеспечение разработки политики по отношению к инновационным малым и средним предприятиям.

2. Государственную политику по отношению к инновационному малому и среднему предпринимательству следует разрабатывать и координировать на межведомственном уровне с учетом всех ее правовых и политических аспектов.

3. Государство может стать катализатором в создании институтов самоорганизации предпринимательского сооб-

щества и его диалога с властью на федеральном, региональном и местном уровне.

4. Стратегическим приоритетом государственной политики в области инновационного малого и среднего предпринимательства должно стать использование и развитие человеческого и инновационного потенциала России:

- определение и оптимизация прав на интеллектуальную собственность;
- создание инфраструктуры и стимулирование перераспределения ресурсов к эффективным инновационным предприятиям;
- стимулирование научных исследований и инновационной деятельности малых и средних предприятий;
- развитие системы образования и повышения квалификации.

Литература

1. *Российское обозрение малых и средних предприятий 2001. Ресурсный центр малого предпринимательства в рамках проекта Тасис СМЕРУС 9803.* – М.: 2002. – 369 с.

2. *Харитонов Н.Г. Развитие интеллектуальной собственности ПФО // Инновации в формировании стратегического вектора развития фундаментальных и прикладных научных исследований: сборник статей Международной научно-практической конференции 20-21 ноября 2015 года, г. Санкт-Петербург.* – СПб.: Изд-во «КультИнформПресс», 2015. – С. 232-234. ISBN 978-5-8392-0554-3.

3. *Статистика: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика» и «Менеджмент» / под ред. В.Н. Салина, Е.П. Шпаковской.* – 3-е изд., стер. – Москва: КНО-РУС, 2014. – 504 с.

4. *Наука и инновации Оренбургской области. 2013: Стат.сб. /Оренбургстат.* – Оренбург, 2013. – 60 с.

5. *Росстат* http://www.gks.ru/bgd/reg/b14_13/IssWWW.exe/Stg/d03/22-11.htm.

6. *Росстат* <http://www.gks.ru/>.

7. Научные исследования и инновации в Оренбургской области. 2015: Стат.сб. / Оренбургстат. – Оренбург, 2015. – 49 с.

Церцеил Ю.С.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ В РАМКАХ КЛАСТЕРОВ

*г. Москва, Российский Экономический Университет
имени Плеханова Г.В.*

Инновационное развитие экономики регионов в рамках кластеров рассматривается в настоящее время, как основное направление экономического роста. Региональный кластер рассматривается как ядро инновационно-ориентированной экономики и является инструментом, обладающим мультипликационным эффектом, направленным на повышение конкурентоспособности региона. [5] Следствием сетевого взаимодействия входящих в состав кластера компаний выступает ускорение инновационного процесса, что обуславливает обновление стратегических преимуществ. Важной чертой кластера является расположение на компактной территории, что приводит к возникновению агломерационного эффекта. [6] Наиболее эффективно процесс развития кластеров осуществляется в регионах, которые активно создают инновационную инфраструктуру для подкрепления промышленного потенциала научно-инновационным и образовательным потенциалом. [7] В то же время само присутствие кластера в регионе, особенно поддержка его развития со стороны государства не всегда обуславливает рост инновационного развития в регионе. Портер М. определяет региональный инновационный (или промышленный) кластер в своих трудах [8], как географическая концентрация разобщенных бизнес-

единиц, поставщиков услуг, сырья и материалов, координирующих центров, ассоциаций институтов специализированных направлений и областей. Развитие кластера осуществляется по воздействию двух категорий усилий:

1) Кластерные инициативы, представляющие собой организованные усилия предприятий — участников кластера для обеспечения экономического роста в рамках кластера.

2) Программы, поддерживающие кластерные инициативы, разрабатываемы и внедряемые государственными органами. Данные программы предусматривают проведение программ по обучению и повышению квалификации сотрудников, профессиональные тренинги.

Согласно исследованиям Muro M. and Katz B., федеральное правительство должно разрабатывать стратегии кластерного развития для достижения ключевых национальных целей, в частности экономического роста и увеличения рентабельности государственных инвестиций. В то же время, опираясь на результаты официальных статистических информационных источников, направления государственной поддержки должны быть выборочными, с учетом сформированных положительных тенденций экономического роста в отраслях промышленности. Рекомендуются учитывать тенденции кластерного развития регионов (эффект синергии) при составлении государственных экономических прогнозов.

Инновационные процессы и проекты отличаются более сложной системой взаимодействующих элементов, обеспечивающих высокую рентабельность капитала, что отражено на рисунке 2.3.

В настоящее время многими авторами кластеры рассматриваются как информационный ресурс для построения стратегии развития региона в целом, который предоставляет данные о состоянии промышленности, приоритетных направлениях, тре-

бующих наибольшего внимания со стороны государства и предпринимательской среды. [2]

Табл. 2.13. Сравнительная характеристика экономической модели развития в рамках традиционного экономического развития и экономическое развитие на базе кластеров

Ключевые факторы	Традиционное экономическое развитие	Экономическое развитие на базе кластеров
Теоретические предпосылки	Неоклассическая теория	Инновационная и институциональная теории
Ключевые участники	Индивидуальные фирмы	Группы фирм
Механизмы	Снижение налогового бремени, инвестиции на опытно-конструкторские разработки, государственные программы развития	Предпринимательские сети, ассоциации институтов в рамках поддерживающих государственных программ развития, целевое финансирование из средств бюджета всех уровней: федерального, регионального, местного
Ключевые процессы, действия	Концентрация капитала и повышение эффективности труда	Возникшие региональные образования (кластеры) стимулируют инновационную активность фирм, организаций, предприятий, финансово-кредитных учреждений, институтов и университетов.
Роль государства	Управление макроэкономическими процессами и обеспечение притока материальных ресурсов	Информационное содействие, обеспечение частно-государственного партнерства.



Рис. 2.3. Модель формирования инновационной системы в рамках кластера (разработана автором)

Инновационная деятельность на территории Российской Федерации характеризуется следующими показателями, как показано в таблицах 2.14, 2.15.

Раздел 2. Проблемы и перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики

Табл. 2.14. Основные показатели инновационной деятельности на территории Российской Федерации в абсолютных показателях за 2010-2014 гг. [3]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Отгружено инновационных товаров, работ и услуг, млрд. руб.	1244	2107	2873	3508	3580
Затраты на технологические инновации в фактически действовавших ценах, млрд. руб.	401	734	905	1112	1212

Табл. 2.15. Основные показатели инновационной деятельности на территории Российской Федерации в относительных показателях за 2010-2014 гг. [3]

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Удельный вес организаций, осуществляющих все виды инноваций в общем числе обследованных организаций, %	9,5	10,4	10,3	10,1	9,9
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе обследованных организаций, %	7,9	8,9	9,1	8,9	8,8
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг, %	4,8	6,3	8,0	9,2	8,7
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	1,6	2,2	2,5	2,9	2,9

Особенностями обоснования и реализации кластерной политики на территории Российской Федерации выступают следующие фундаментальные предпосылки:

- * деятельность территориально-производственных комплексов (ТПК) до 1990-х гг.;

- * существование в настоящее время федеральных целевых программ развития отраслей экономики, строительства объектов инфраструктуры свободных экономических зон на территории кластеров;

- * инновационное направление развития предприятий-участников кластеров химической, фармацевтической отраслях, машиностроение;

- * большое число научно-исследовательских и проектных институтов в рамках военно-промышленных комплексов, специализирующихся в настоящее время в области авиационного, нефте-химического, военно-промышленного производства.

Под инновацией понимают конечный результат внедрения новшества в целях изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта. [1]

В настоящее время на территории Российской Федерации созданы и функционируют более 20 инновационных кластеров в различных отраслях экономики, расположенных в Сибирском, Северо-Западном, Центральном, Приволжском, Уральском и Дальневосточном федеральных округах:

- * информационные технологии и электроника;
- * новые материалы;
- * производство летательных и космических аппаратов, судостроение;
- * фармацевтика, биотехнологии и медицинская промышленность;
- * химия и нефтехимия;
- * ядерные и радиационные технологии.

Таким образом инновационный территориальный кластер представляет собой совокупность хозяйствующих субъектов — участников кластера (производственных предприятий, обслуживающих организаций, научно-исследовательских институтов), расположенных в рамках одной территории — территории кластера, и имеющий такие ключевые признаки, как:

- * объединение всех этапов производственного (технологического) процесса, включающего научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработка (НИОКР), предприятий-участников кластера в одной, желательно нескольких, экономических отраслях;

- * присутствие и усложнение кооперационных и координационных процессов среди участников внутри кластера;

- * наличие положительного эффекта синергии вследствие высокого уровня кооперационных и конкурентных взаимоотношений среди предприятий — участников кластера;

- * создание инновационного продукта (товаров, работ или услуг), обеспечивающего высокий уровень рентабельности предприятий-участников инновационного кластера;

- * увеличение доли нематериальных активов в структуре активов предприятий — участников кластера;

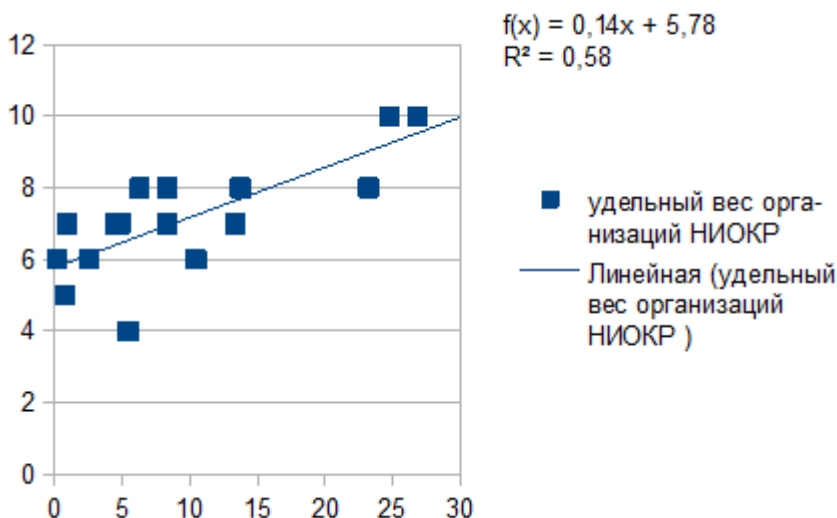
- * увеличение доли инновационных товаров, работ и услуг в общей выручке о реализации предприятий-участников кластера;

- * увеличение доли валовой прибыли в выручке от реализации предприятий — участников кластера в результате внедрения результаты НИОКР в производственный процесс;

- * увеличение доли организаций в сфере НИОКР в общем числе участников инновационного кластера.

При рассмотрении интенсивности инновационной деятельности на территории некоторых регионов Центрального и Северо-Западного федеральных округов: Брянская область, Воронежская область, Ивановская область, Калужская область,

Костромская область, Орловская область, Смоленская область, Тамбовская область, Тверская область, Тульская область, Ярославская область, Республика Карелия, Республика Коми, Архангельская область, Мурманская область, Новгородская область, сформировалась следующая зависимость, см. рис. 2.4.



где x - затраты на технологические инновации в абсолютном выражении, млрд. руб. (2014 г.); [3]

y - удельный вес организаций, осуществляющих свою деятельность в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских исследований, технологических инноваций в общем числе организаций, проценты (2014 г.). [3]

Рис. 2.4. Характеристика инновационной деятельности на территории регионов Центрального и Северо-Западного федеральных округов

Выводы

В настоящее время инновационная деятельность предприятий и организаций на территории региональных кластеров

осуществляется в рамках программ инновационного развития с участием государства по таким направлениям, как:

- реконструкция и модернизация основных средств (преимущественное направление финансирования);
- проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок;
- увеличение доли инновационной продукции в общем объеме выпуска.

Согласно данным мониторинга реализации программ инновационного развития в 2013 году затраты компаний с государственным участием составили, млрд. руб.: [9]

- добывающий сектор (484);
- транспорт (235);
- энергетика (137);
- связи и телекоммуникации (67);
- автомобилестроение (7).

Одним из результатов, характеризующим эффективность данных программ выступает увеличение доли нематериальных активов в общей структуре активов предприятия. Ярким примером выступают предприятия нефтехимического кластера на территории Республики Татарстан (удельный вес нематериальных активов в структуре активов ОАО Нижнекамскнефтехим достигает 0,15).

Повышению интенсивности инновационной деятельности предприятий и организаций на территории кластеров способствует наличие особых экономических зон промышленного назначения. Например, присутствие особой экономической зоны Алабуга в рамках нефтехимического кластера Республики Татарстан способствует увеличению числа предприятий и организаций, разрабатывающих и реализующих инновационную продукцию химической отрасли промышленности.

Литература

1. Вишняков Я., Кирсанов К., Киселева С. *Инновационный менеджмент. Практикум: учебное пособие*. - Москва. 2011. с. 290.
2. Глазкова О. Влияние инновационных территориальных кластеров на социально-экономическое развитие регионов. *Дискуссия. Рубрика: Экономические науки*. 4(56). 2015.
3. Данные Федеральной службы государственной статистики. Раздел: официальная статистика; наука, инновации и информационное общество, размещенные на официальном сайте.
4. Маро М., Катц Б. Новый взгляд на кластеры: как региональный инновационный кластер может сформировать новую экономику. *Программа государственного развития*. 2010: 26-27.
5. Muro M., Katz B., *The New cluster moment: how regional innovation clusters can foster the next economy. Metropolitan policy program*. September, 2010, с. 26-27.
6. Мехович С., Фадеев А. Опыт использования промышленных кластеров как инструмента инновационного развития. *Экономика, организация и управление*. 4 (122), 2014, с. 54.
7. Николаев М., Андреев В. Роль кластеров в стратегии инновационного развития региона. *Псковский государственный университет*, 2013, с. 2.
8. Никулина О., «Кластеризация экономики как наиболее эффективная форма организации инновационной деятельности», *Материалы конференции «Проблемы развития инновационно-креативной экономики»*. 2011, с. 3.
9. Портер М.Е. Расположение, Конкуренция и экономическое развитие: местные кластеры в мировой экономике. *Экономическое развитие*, 14 (1) (2000), с. 15.
10. Porter M.E. Location? Competition and Economic Development: Local clusters in a global economy. *Economic development quarterly* 14 (1) (2000), с. 15-34.
11. Программы инновационного развития компаний с государственным участием: промежуточные итоги и приоритеты. Гершман. М., Зинина Т., Романов М. *Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»*. 2015. -128 с.

Шевелев Л.Н.

ПЕРЕХОД НА ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ «НИЗКОУГЛЕРОДНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ РОССИИ

*г. Москва, Государственный научный центр РФ
ФГУП «ЦНИИЧермет им. И.П.Бардина»*

Актуальность. В свете решения Парижского соглашения всех глав государств о сохранении климата (декабрь, 2015г.), устойчивого развития и снижения выбросов парниковых газов актуальное значение имеют вопросы сокращения расхода энергоресурсов на всех переделах металлургического производства. На решение этих вопросов направлен весь потенциал отраслевого научно-технического прогресса, включая разработку и реализацию наилучших доступных энергосберегающих технологий, предусмотренных в «Стратегии развития металлургической промышленности России на период 2020 – 2030г.г.» (утверждена Приказом Минпромторга России от 05 мая 2014г. №839 – далее «Стратегия»).

Постановка задачи. В целях снижения энергозатратности производства в «Стратегии» предусмотрен переход металлургических предприятий России на прорывные энергосберегающие технологии, обеспечивающие снижение удельного расхода материальных и энергетических ресурсов до уровня передовых развитых стран, а также повышение конкурентоспособности металлургических предприятий на мировом рынке стали.

Методика исследования. Включает программно–целевой подход к разработке и реализации энергосберегающих мероприятий, что нашло отражение в государственной программе Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», раздел 10 – «Металлургия»

(постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014г. №328). В частности, для черной металлургии предусмотрены стимулирующие меры ускоренного инновационного развития отрасли, включая снижение удельной энергоемкости продукции на 20 - 25%, снижение выбросов парниковых газов на 25% и снижение вредного воздействия металлургических предприятий на окружающую среду. Приоритетными направлениями в отрасли являются исследования, разработка и реализация мер, направленных на снижение расхода кокса, природного газа и электроэнергии. Этим постановлением утверждены Правила предоставления субсидий из Федерального бюджета российским организациям на компенсацию части затрат на проведение НИОКР в рамках реализации комплексных инвестиционных проектов.

Среди глобальных вызовов, с которыми столкнулось человечество в конце XX – в начале XXI века, существенное значение имеет изменение климата под воздействием роста выбросов парниковых газов. За последние 20 лет выбросы парниковых газов во всепланетном масштабе практически удвоились [1]. Вопросы снижения выбросов парниковых газов, обеспечения устойчивого развития и повышения эффективности производства нашли отражение в следующих международных документах:

- Рамочная конвенция ООН об изменении климата (1992г.);
- Киотский протокол к рамочной конвенции ООН об изменении климата, включающий количественные обязательства развитых стран по снижению выбросов парниковых газов за период 2008 – 2012г.г. (1997г.);
- Парижское соглашение по обеспечению сохранения климата путем ограничения роста температуры воздуха во всепланетном масштабе не более 2°C, снижения выбросов парниковых газов в размерах обязательств, принятых странами

(вклады стран), реализации финансовых инструментов стимулирования повышения эффективности производства (2015г.).

Приоритетное значение в Парижском соглашении уделяется механизмам увеличения использования возобновляемых источников энергии вместо ископаемого топлива, повышения эффективности использования вторичных энергоресурсов, снижения материалоемкости и энергоемкости продукции на основе внедрения прорывных энергосберегающих технологий и реализации наилучших доступных технологий. В данном сообщении приведены перспективные оценки реализации одной из таких технологий на примере рециклинга доменного газа в черной металлургии России.

Доменный газ как вторичный энергоресурс получил широкое применение в черной металлургии в качестве топлива. Будучи низкокалорийным топливом (менее 1000 ккал/м³), он обычно используется в смеси с коксовым или природным газом и применяется для сжигания в различных металлургических агрегатах: в кауперах доменных печей, в коксовых батареях, в печах прокатных цехов, в котлах ТЭЦ-ПВЭС и др.

Главной топливной составляющей в доменном газе являются CO (25%) и H₂ (3%). Другие составляющие доменного газа: CO₂ (21%) и N₂ (51%) являются лишь теплоносителями и не оказывают существенного влияния на уровень теплосодержания доменного газа. Путем технологической отмывки CO₂ из доменного газа можно получить принципиально новый газ – восстановительный, в составе которого около 50% занимают восстановители (CO и H₂) и около 50% - азот (инертный газ). Газообразный углерод (CO) обеспечивает более высокую его восстановительную функцию по сравнению с твердым углеродом кокса (за счет большего его контакта с окислами железа). В результате достигается снижение расхода кокса, природного газа и дутья, а также повышается производительность доменной печи (за счет увеличения рудной нагрузки на кокс).

Теоретически в 1970 – 1980г.г. на основе расчетов материального и теплового балансов доменной плавки учеными-доменщиками (Н.А. Рамм, В.Г. Воскобойников, Ю.И. Гохман, Б.Л. Жураковский) были определены основные направления отмывки CO_2 из доменного газа и вдувания горячих восстановительных газов – ГВГ (CO и H_2) в горн и шахту доменной печи [2, 3, 4]. В 1989 – 1990г.г. Министерство черной металлургии СССР провело промышленное опробование этой технологии на НПО «Тулачермет» с участием ЦНИИчермет, Гипромез, Гипрогазоочистка и др. институтов и организаций. Несмотря на недостатки применяемого оборудования того времени, результаты были получены весьма высокие: расход кокса сократился на 58%, производительность доменной печи возросла на 46%, выбросы вредных веществ в атмосферу снизились в два раза.

В силу ряда политических, технических и финансовых факторов технология ГВГ в России за последние 25 лет практически нигде не применялась, как и в мировой черной металлургии.

В настоящее время, в связи с переходом промышленности России на принципы наилучших доступных технологий, а также обязательствами страны по снижению выбросов парниковых газов на 25% к 2020г. по сравнению с 1990г. (в рамках Парижских соглашений по сохранению климата), вновь возрос интерес к технологии ГВГ как в России, так и за рубежом. В период действия Киотского протокола (2008 – 2012г.г.) Россия выполнила большой комплекс мер по снижению выбросов парниковых газов, сократив их объем по сравнению с 1990г. на 35%, в т.ч. в черной металлургии – на 32%. Общий объем капиталовложений предприятий черной металлургии России за последние 10 лет составил свыше 900,0 млрд. руб., что позволило провести глобальную реструктуризацию неэффективных мощностей и повысить энергоэффективность производства. За период 2008 – 2012г.г. в черной металлургии России доля МНЛЗ возросла с

70% до 80% (рост 14%), расход стали на прокат снизился с 1,215 т/т до 1,141 т/т (снижение 6%), доля неэффективной мартеновской стали снизилась с 16% до 5% (снижение в 3 раза), выбросы парниковых газов по сравнению с 2007г. снизились на 6%. Основные резервы энергосбережения в черной металлургии России были реализованы к 2012г., но показатели удельной энергоемкости продукции все еще значительно (на 20 – 30%) уступали передовым развитым странам: Япония, ЕС, США и др.

Анализ энергоэффективности производства черной металлургии России показал, что наибольший энергетический потенциал снижения выбросов парниковых газов имеется в доменном производстве. Применяемые энергетические добавки при производстве чугуна (кислород, природный газ, пылеугольное топливо и др.), хотя и обеспечивают существенное снижение расхода кокса, все же недостаточны для улучшения конкурентных условий производства чугуна. В черной металлургии России расход кокса в среднем составляет 410 – 420 кг/т чугуна, в то время как за рубежом: 340-360 кг/т чугуна. Нужны новые (прорывные) энергосберегающие технологии, особенно для производства чугуна и конвертерной стали. Анализ показал, что наилучшие результаты по экономии энергоресурсов и снижению выбросов CO₂ достигаются при реализации энергосберегающей технологии ГВГ. В настоящее время проработаны и устранены технические и технологические недостатки, выявленные при проведении промышленных испытаний технологии ГВГ в ОАО «Тулачермет»: изменена схема отмывки CO₂ из доменного газа, улучшена схема загрузки шихтовых материалов, создан творческий коллектив специалистов по реализации технологии ГВГ (ЦНИИчермет, НИТУ-МИСИС, Метпром, Гипрогазоочистка и др.), способный внедрить технологию ГВГ на любой доменной печи в России и за рубежом.

Сущность технологии ГВГ заключается в следующем [5].

Для получения ГВГ используется собственный доменный газ в процессе его рециркуляции. После очистки доменного газа от CO_2 он превращается в восстановительный газ с содержанием 50% ($\text{CO} + \text{H}_2$) и 50% N_2 . Азот (N_2) выступает в качестве теплоносителя, что позволяет существенно снизить расход воздушного дутья (в составе которого около 70% N_2), вплоть до его полного исключения. Вместо воздушного дутья, обогащенного кислородом до 30% (около 90 м³/т чугуна), используется самостоятельно технический кислород в количестве 100 – 110 м³/т чугуна. В результате вдувания газообразного восстановителя ($\text{CO} + \text{H}_2$) и технического кислорода резко сокращается расход кокса, воздушного дутья, исключается из доменной плавки расход природного газа, повышается производительность доменной печи.

Выполненные технико-экономические расчеты на модели доменной печи №2 ОАО «Тулачермет» показали, что при реализации технологии ГВГ на новой технической основе удельный расход кокса на выплавку чугуна снижается на 36 – 40%, расход природного газа в доменной плавке полностью исключается, расход воздушного дутья снижается на 65%, производительность доменной печи возрастает на 35 – 50%.

При этом обеспечивается снижение себестоимости чугуна на 12 – 15%, сокращение выбросов CO_2 на 40 – 50% (в объеме 0,8 млн. т CO_2 в год). Удельная энергоемкость чугуна снижается на 40%, а энергоемкость конвертерной стали – на 35%, т.е. достигает уровня развитых стран Японии, ЕС, США. Общая экономия энергоресурсов в условиях ОАО «Тулачермет» составит 1,8 млрд. руб./год, в том числе бюджет России получит прирост налоговых платежей в сумме 360,0 млн. руб./год.

Капитальные вложения в реализацию технологии ГВГ составляют 3,5 – 4,0 млрд. руб. Срок окупаемости капитальных вложений ориентировочно оценивается в 2 – 3 года. При этом почти половина капитальных вложений идет на финансиرو-

ние изготовления отечественного оборудования для отмывки CO_2 из доменного газа. На изготовление этого оборудования (на машиностроительных заводах России) затрачивается почти 1,5 года, а с учетом доставки, монтажа, пуско-наладки ~ 2 года. При финансировании проекта через энергосервисный контракт (окупаемость капзатрат осуществляется через экономию энергоресурсов) потребуется дополнительно около двух лет. В целом, срок окупаемости может составить 4 – 5 лет, несмотря на высокую экономическую и энергетическую эффективность проекта. В этих условиях оказание господдержки технологии ГВГ, реализация ее как приоритетного пилотного проекта критической технологии, создает условия масштабирования проекта в рамках мировой черной металлургии как в России, так и за рубежом. Россия станет реальным донором Мирового Зеленого Климатического фонда через реализацию технологий высокого энергоэффективного уровня.

Еще одно существенное преимущество технологии ГВГ – возможность ее совмещения с технологией ПУТ (пылеугольное топливо). Применение ПУТ без ГВГ не обеспечивает снижения выбросов CO_2 , а энергоэффективность ПУТ получается ниже технологии ГВГ в пять раз. Совмещение технологии отмывки CO_2 и ПУТ обеспечивает снижение выбросов CO_2 на 30%. Кроме того, вместо доменного газа в качестве топлива будет использоваться восстановительный газ, теплотворное содержание которого выше в два раза по сравнению с доменным газом. Поэтому целесообразно использование обеих технологий: ГВГ (самостоятельно) и ПУТ в комплексе с отмывкой CO_2 из доменного газа. Для их реализации следует предусмотреть финансирование обеих технологий с привлечением фонда промышленных технологий Минпромторга России, фонда «Сколково» и средств государственных корпораций («Ростехнология», ВЭБ, ВТБ, ГПБ, Сбербанк), а также частных инвестиций, включая средства металлургических предприятий. Важно устанавливать

металлургическим комбинатам целевые показатели снижения выбросов CO₂ на уровне наилучших достигнутых технологий. Это создаст условия для стимулирования реализации энергосберегающих технологий, а при использовании энергозатратных технологий – применять штрафные санкции за перерасход энергоресурсов и за повышенные выбросы парниковых газов.

Полученные результаты. Разработан бизнес-план реализации энергосберегающей технологии (ГВГ) в доменном цехе, основанный на рециклинге доменного газа с получением восстановительного газа, использование которого позволяет резко снизить расход кокса, природного газа и воздушного дутья, а также повысить производительность доменной печи, снизить себестоимость чугуна и выбросы парниковых газов.

Выводы. Выполненные проектные расчеты материального и теплового балансов доменной плавки в условиях ОАО «Тулачермет» показали, что технология ГВГ обеспечивает снижение расхода кокса на 35 – 40%, исключает расход природного газа в доменной плавке, повышает производительность доменной печи на 40 - 50 %, снижает выбросы парниковых газов на 50 – 70%, снижает себестоимость чугуна на 12 – 15%. Эти показатели выше мирового уровня, что при соответствующей патентной защите позволит внедрить доменную технологию практически на всех доменных печах мира (в России и за рубежом).

Направление дальнейших исследований. После согласования условий энергосервисного контракта со спонсором приоритетным направлением использования данной технологии предусматриваются: реализация технологии ГВГ в России на ОАО «Тулачермет»; в СНГ – на Карагандинском металлургическом комбинате (Казахстан); в дальнем зарубежье – на Исфаганском металлургическом заводе (Иран). Кроме того, предусматривается реализация данной технологии, на всех доменных печах в России самостоятельно или в комплексе с ПУТ (пылеугольное топливо) на период до 2020 – 2030гг., что будет учтено

и при актуализации «Стратегии» как до 2020 – 2030гг., так и до 2050г. (решение об актуализации реализации энергосберегающих технологий до 2050г. принято ООН в 2010г.).

Литература

1. Внедрение энергоэффективной стратегии: прогресс и задачи в странах-членах МЭА. МЭА, 2011. с 70 – 73.
2. Рамм А.Н. Современный доменный процесс. М: Металлургия, 1980. 304с.
3. Воскобойников В.Г., Гохман Ю.И., Жураковский Б.Л. Технические показатели доменной плавки при вдувании горячих восстановительных газов на холодном технологическом кислороде (без атмосферного дутья). М: Сталь №4, 1971. с 303 – 308.
4. Бузоверя М.Т, Бузоверя В.М. Влияние технологических условий плавки на расход углерода при выплавке чугуна. Сталь №2, 2002, с 13 – 15.
5. Сосковец О.Н., Шевелев Л.Н., и др. Применение технологии «Горячих восстановительных газов» для повышения энергоэффективности производства чугуна. Сталь №5, 2014., с 103 – 107.

Шилова М.Л., Иванова Н.И.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК КЛЮЧЕВОЙ ТРЕНД В РАЗВИТИИ
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

г. Самара, Самарский государственный экономический университет

В период кризиса главным трендом российской фармацевтики становится импортозамещение. Эксперты фармацевтического сектора уверены, что импортозамещение стратегически важных лекарственных средств сможет способствовать удовлетворению потребности населения в доступных, но при этом эффективных, качественных и безопасных препаратах [1].

Стоит отметить, что фармацевтический рынок подвержен влиянию кризиса менее других отраслей ввиду своей социальной значимости. Многие лекарства являются жизненно необходимыми. Но масштабные фармацевтические проекты остаются практически не выполнимыми без помощи государства.

72% фармкомпаний собираются выводить в ближайшее время новые лекарственные препараты на рынок. Помимо этого, у 56% компаний запланировано строительство нового производства в РФ [3]. Так, самарская фармацевтическая компания ООО «Озон Фарм» завершает строительство нового завода в особой экономической зоне Тольятти.

В 2016 году ожидается рост доли отечественных лекарственных средств на рынке. Общее потребление лекарственных препаратов в стране при этом демонстрирует тенденцию к снижению. Поскольку покупательная способность населения снижается в период кризиса, а российские препараты значительно дешевле зарубежных, нынешние условия наиболее удачны для производителей дженериков.

Несмотря на перспективу импортозамещения, экспертами не прогнозируется масштабный уход иностранных компаний с российского рынка, т.к. собственные производители пока не в силах полностью обеспечивать страну и население фармацевтическими субстанциями [4].

На данный момент становится заметен рост конкуренции на фармацевтическом рынке России, что может стать положительной тенденцией.

Какие же прогнозы на ближайший год можно дать? В связи с расширением отечественных дженериковых производств и выходом на рынок бюджетных российских препаратов, в 2016 году доля зарубежных средств на российском фармрынке снизится на 4 п.п. в натуральном выражении [3]. Следовательно, в ближайшем году доля импортных лекарственных препаратов в

России составит примерно 71% в денежном выражении и 40% в натуральном выражении.

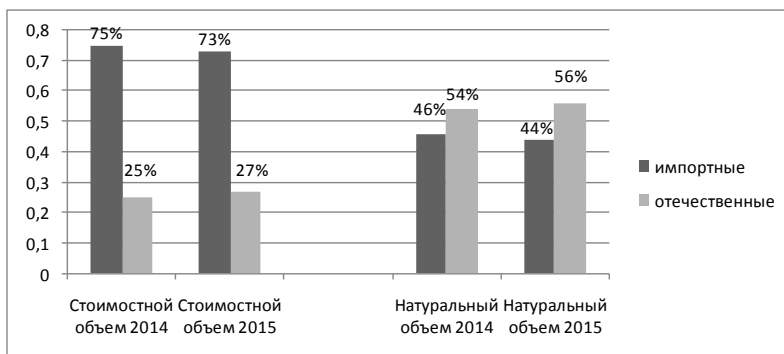


Рис.2.5. DSM Group. Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ [2]

В настоящее время объемы продаж импортных и российских лекарственных средств на коммерческом аптечном рынке соотносятся следующим образом (рис.2.5).

Доля лекарственных препаратов отечественного производства составила 27% от общего объема коммерческого рынка в стоимостном выражении и 56% в натуральном (по итогам декабря 2015 г.).

Следует заметить, что по отношению к декабрю предшествующего года структура коммерческого рынка лекарственных препаратов кардинально не поменялась в разрезе соотношения импортных и российских препаратов. На 2% возросло присутствие лекарств российского производства на коммерческом рынке, причем в равной степени в стоимостном и в натуральном выражении.

В декабре 2015 года объем реализованных в аптеках упаковок лекарственных средств уменьшился на 20,6% по сравнению с декабрем 2014 г. Это произошло за счет сокращения про-

даж как зарубежного, так и российского производства: объем реализованных упаковок зарубежных препаратов в декабре 2015 г упал на 23,4% по отношению к декабрю 2014г. Объем продаж российских ЛП за аналогичный период снизился на 18,4% [5].

Выросла цена на лекарства российского производства (на 15,5% в 2015г. по сравнению с декабрем 2014 г.). Их средняя стоимость в декабре 2015 г. была равна 70,1руб. за упаковку. Увеличение цены импортных препаратов составило 8,9% (сред. стоимость в декабре 2015 была равна 237,6 руб./упак).

Таким образом, можно сделать вывод, что благодаря своей социальной значимости, фармацевтическая отрасль менее других подвержена влиянию кризиса. Наоборот, на сегодняшний день российские производители лекарственных средств находятся в более выгодном положении, так как предлагают цены ниже, чем зарубежные компании. Следовательно, импортозамещение становится как никогда актуальным. Постепенно доля отечественных производителей растет как в стоимостном, так и в натуральном выражении. Эта тенденция подкрепляется планами российских компаний о расширении и о выводе новых препаратов на рынок. Однако полноценное импортозамещение лекарств невозможно без развития производства фармсубстанций в масштабах страны, а для этого необходимо совершенствование законодательной базы и пересмотр критериев качества отечественных производителей.

Литература

- 1. Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года: Утверждена приказом Минпромторга России от «23» октября 2009 г. №956. М., 2009.*
- 2. Фармацевтический рынок России. Выпуск: Декабрь 2015г / Маркетинговое агентство DSM Group. URL:
http://dsm.ru/docs/analytics/spravka_12_2015.pdf (дата обращения*

ния: 02.02.2016)

3. *Фармацевтический рынок России 2015: тенденции, проблемы и перспективы рынка* / Консалтинговая компания IPT Group. URL:

http://iptg.ru/upload/pres_all.pdf (дата обращения: 05.05.2016)

4. Семенов А.М. Политика импортозамещения в развитии фармацевтической промышленности России: [автореф. канд. дис.]. М., 2014. С. 9-14.

5. Марченко Ю.О. Роль импортозамещения в развитии российского фармацевтического рынка: [автореф. канд. дис.]. М., 2016. С. 13-21.

Широ М.С.

ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК В УСЛОВИЯХ ИХ ИНТЕГРАЦИИ В РЕГИОНАЛЬНУЮ ИННОВАЦИОННУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ

г. Волгоград, Волгоградский государственный социально-педагогический университет

В условиях усиливающейся мировой конкуренции, ускорения технологического прогресса, введения санкций со стороны развитых стран, определяющим фактором экономического развития России всё более становится инновационный процесс, его скорость, глубина и объем. Инновационная инфраструктура регионов является одним из основных компонентов и механизмов инновационной экономики, обеспечивающей совокупность взаимосвязанных, взаимодополняющих производственно-технических связей предприятий, организаций и вузов, необходимых для эффективного осуществления экономического развития страны.

До настоящего времени в России ещё не сформировалось эффективных организационно-экономических механизмов конвертации научно-технических разработок в инновационную про-

дукцию, что снижает возможности модернизационных преобразований региональной экономики. В экономических исследованиях и на практике не находят должного освещения проблема формирования комплексной методологии по накоплению инновационного потенциала регионами посредством интеллектуальных разработок разных отраслей знаний, продуцируемых малыми инновационными предприятиями при вузах.

Специфика российского рынка научно-технической продукции с позиции соответствия требованиям коммерциализации заключается в следующем:

во-первых, в недостаточной степени реализуются основные требования коммерциализации при организации бизнес-системы и бизнес-процессов, её образующих;

во-вторых, в неразвитости посреднической среды и системы поставок [1].

Как отмечает Д. Норт, в качестве важнейшего института, обеспечившего успешное развитие на инновационной основе современной западной цивилизации в течение последних двух столетий, выступили права собственности на интеллектуальную продукцию. Превращение результатов интеллектуального труда в объекты собственности создает мощный импульс в развитии инноваций в виде материальной заинтересованности. Однако, по мнению Н.Ю. Криворучко, перечень институтов, влияющих на инновационную активность в стране, не исчерпывается одним только институтом интеллектуальной собственности [3].

В современных условиях поиск и выбор решений по активизации процессов коммерциализации объектов интеллектуальной собственности и управлению этими процессами относятся к весьма актуальным задачам. В настоящий момент одной из ключевых проблем коммерциализации объектов интеллектуальной собственности является нехватка опыта доведения инновационной идеи, результата интеллектуальной деятельно-

сти или опытного образца нового изделия до экономической категории «товар» [4, С. 299-302].

Рассматривая проблему коммерциализации научно-технических разработок в условиях их интеграции в региональную инновационную инфраструктуру необходимо учитывать факторы, определяющие инновацию как региональное явление [5, С. 324-327]:

- новшество ни в коем случае не предшествует процессу диффузии. Основное развитие инновации происходит в рамках процесса диффузии.
- процесс не похож на развитие инновации из единственного источника. Вероятнее, что много связанных источников и, одновременно укрепляющих инновацию, будут вовлечены в этот процесс диффузии.
- процесс не заключается, прежде всего, в распространении, которым центрально управляют. Этот элемент обычно присутствует, но подчиненный переориентации существующих социально-экономических систем.
- развитие новых продуктов успешно протекает вблизи исходного места разработки.
- местоположение центров экспертизы инновационных продуктов является важным фактором определения местоположения первого коммерческого производства нового продукта.
- регионы с большим количеством местных организаций-разработчиков включают большое число инициаторов и первых коммерческих производителей инновационных продуктов.

Определение характера радикальности научно-технической разработки необходимо для формирования адекватной стратегии коммерциализации. Как показывает мировая практика, эволюционные технологии имеют определенную ценность, поскольку направлены на улучшение каких-либо процес-

сов. В этом случае материальная отдача от разработки может ограничиваться продажей лицензии, в то же время это не исключает желание инвесторов поддержать реализацию проекта от начала до конца. Эволюционная технология не предполагает, что она станет ведущей. Её могут приобрести по известной цене, но эта цена будет иметь определенный предел. Что касается прорывных технологий, то их ценность заключается в том, что они могут изменить структуру соответствующего рынка и их цена будет выше. При разработке стратегии коммерциализации используют и другой подход, предполагающий оценку степени новизны с точки зрения регионального развития:

- новое для региона (новое для данного конкретного региона);
- новое для страны (вывод инновации на федеральный уровень в масштабе всей территории государства);
- новое для всего мира (вывод инновации на международный рынок) [2].

Указанные обстоятельства предопределяют необходимость включения различных институтов и организаций, специализирующихся на создании и трансфере научно-технических разработок и объектов интеллектуальной собственности. В рамках обеспечения эффективного перевода результатов научных исследований в хозяйственный оборот предприятиями региона. При этом, совокупность ее элементов и институтов должна обеспечить реализацию всех стадий жизненного цикла инноваций. Целостность инновационной инфраструктуры обеспечивается связями его элементов в процессе коммерциализации научно-технических разработок от стадии проведения фундаментальных исследований до организации серийного производства. Поскольку каждый этап коммерциализации инновации требует включения отдельных поддерживающих элементов и инструментов, важно выделить отдельные инфраструктурные

блоки, деятельность которых направлена на создание идеи, коммерциализацию и выход продукта на рынок.

Таким образом, процесс коммерциализации включает целый набор шагов: от создания производства до формирования дистрибьюторской сети для продаж товара. Огромное значение в этом процессе имеет экспертиза изобретения на предмет коммерциализации и возможностей успешного входа на рынок. При этом разработчикам необходимо иметь четкое понимание, к какому типу инноваций относится их разработка. Как правило, различают разработки эволюционные, революционные и прорывные.

Литература

1. Короткова Т.Л., Власов А.В. Концепция инновационного маркетинга высокотехнологичной продукции // *Проблемы современной экономики*. 2010. № 1 (33).

2. Рыкова, И.Н. Оценка и учет инновационного потенциала регионов // *Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и Право»*. 2012. № 2 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vipstd.ru/nauteh7index.php/---ep12-02/391> – Загл. с экрана.

3. Степаненко. П.М. Методика оценки системы институтов инновационного развития общества // *Проблемы современной экономики*. 2011. № 2 (38).

4. Трибушная, В.Х., Плотников, С.А. Проблемы и задачи стратегического управления коммерциализацией объектов интеллектуальной собственности. С. 299 – 302.

5. Утюшева Л.Д. Город в региональном развитии инновационной деятельности малого бизнеса // *Проблемы современной экономики*. 2013. № 3 (47). С. 324-327

Яшин С.Н., Коробова Ю.С.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО САМООБЕСПЕЧЕНИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА

*г. Нижний Новгород, Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского*

В настоящее время признанным стратегическим фактором экономического роста в мировой экономике являются инновации, которые изменяют экономическую организацию общества и обеспечивают переход экономики нашей страны от экспортно-сырьевой к инновационной модели развития. Именно инновационная деятельность становится важнейшей составной частью государственного устройства, о чем свидетельствует повышенное внимание Правительства РФ к инновационному развитию предприятий. В связи с этим на современном этапе важным стратегическим направлением развития экономики страны является повышение инновационной активности промышленных регионов [1].

Уровень инновационного развития промышленного региона во многом определяется возможностями его предприятий по финансовому самообеспечению инновационных проектов и программ. При этом инновационная деятельность зачастую сопровождается значительными инвестиционными вложениями с возможным длительным сроком окупаемости, а также характеризуется высокой степенью неопределенности. При таких условиях вложение средств в инновационное развитие будет наиболее приемлемо для промышленных предприятий в наименьшей степени зависимых от заемных источников и располагающих внутренними финансовыми резервами для финансирования инновационных проектов [2], поэтому нехватка на предприятии финансовых средств может свидетельствовать о его неспособ-

ности к внедрению инноваций и повлечь за собой снижение показателей инновационной активности промышленного региона в целом.

План финансирования инновационной деятельности промышленного региона является основой для принятия управленческих решений на уровне субъекта хозяйствования, на базе которых могут быть выделены наиболее значимые характеристики и показатели инновационной деятельности предприятий и составлены прогнозы дальнейшего инновационного развития [3]. На основе результатов такого анализа можно сделать выводы о возможности осуществления инновационной деятельности, а также выбрать оптимальную для промышленного региона стратегию инновационного развития.

Очевидно, что выбор стратегии инновационного развития промышленного региона во многом будет зависеть от финансовых возможностей предприятий, которые могут быть направлены на разработку и внедрение инноваций. Оценив инновационно ориентированную финансовую составляющую деятельности организации, можно сделать выводы о возможностях предприятия по финансовому самообеспечению инновационного развития. Для этого в рамках данного исследования предлагается использовать метод, предполагающий расчет группы показателей финансового состояния и группы показателей инновационно-инвестиционной активности предприятия (рис.2.6).

В качестве показателей текущего финансового состояния предлагается использовать коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами, соотношения стоимости чистых активов и размера уставного капитала, а также коэффициенты автономии, капитализации и текущей ликвидности (табл. 2.16).

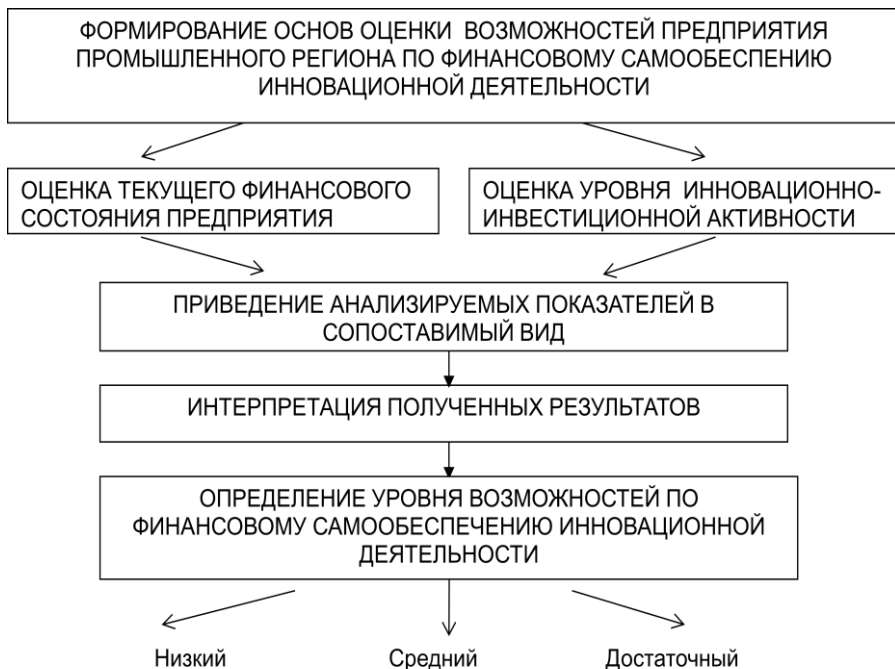


Рис. 2.6. Этапы оценки возможностей предприятия по финансовому самообеспечению инновационной деятельности

Необходимость анализа коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами оправдана тем, что он учитывает объем собственного капитала предприятия, составные элементы которого могут быть направлены на реализацию стратегии инновационного развития, такие как, например, фонды специального назначения, нераспределенная прибыль, безвозмездные поступления, прочие резервы и т.д. Если полученная величина коэффициента оказывается ниже нормативного значения, то это позволяет сделать вывод о формировании оборотных средств из заемных источников, что является сдерживающим фактором инновационной активности предприятия.

По значению коэффициента соотношения стоимости чистых активов и размера уставного капитала можно сделать вывод об эффективности деятельности и инвестиционной привлекательности предприятия. Кроме этого, проведение углубленного анализа чистых активов позволит выявить пути их повышения, обеспечивающие возможности роста финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Очевидно, что финансово устойчивое и инвестиционно привлекательное предприятие имеет больше возможностей по финансовому самообеспечению инновационных проектов и программ.

Значение коэффициента автономии свидетельствует о том, насколько предприятие независимо от привлечения заемного капитала. Рассмотрение коэффициента автономии при реализации предлагаемого метода обусловлено тем, что инновационная деятельность зачастую сопровождается значительными инвестиционными вложениями с возможным длительным сроком окупаемости, а также характеризуется высокой степенью неопределенности. При таких условиях вложение средств в инновационное развитие будет наиболее приемлемо для предприятий в наименьшей степени зависимых от заемных источников финансирования, о чем можно судить по значению коэффициента автономии.

При принятии решения о реализации стратегии инновационного развития необходимо определить насколько велико влияние заемных средств на деятельность предприятия и получение чистой прибыли. Для этих целей предлагается проводить анализ коэффициента капитализации, являющегося характеристикой текущего предпринимательского риска организации. Чем выше значение коэффициента, тем больше предприятие зависимо от заемного капитала, тем ниже финансовая устойчивость и, соответственно, тем ниже уровень возможностей предприятия по финансированию инновационного развития.

Инновационно ориентированное предприятие должно об-

ладать достаточным объемом финансовых средств для покрытия краткосрочных обязательств. В противном случае, вследствие наступления ситуации немедленного погашения обязательств возрастает риск приостановления реализации намеченной стратегии инновационного развития. Для оценки возможностей организации по погашению текущих финансовых обязательств по кредитам путем мобилизации всех оборотных средств рекомендуется использовать коэффициент текущей ликвидности. Чем выше значение коэффициента текущей ликвидности, тем выше ликвидность активов компании и тем выше возможности предприятия по погашению текущих задолженностей, в том числе связанных с реализацией инновационных проектов.

Формированию наиболее объективных выводов об уровне инновационных возможностей предприятия также способствует оценка уровня активности его инновационно-инвестиционной деятельности. Для этого в данном исследовании предлагается использовать показатели результативности инвестиционной деятельности, наличия объектов интеллектуальной собственности, а также коэффициенты обновления основных средств, инвестиционной активности и финансирования инновационного развития (табл. 2.17).

Для расчета обозначенных показателей предлагается использовать данные финансовой отчетности, обозначенные в форме 1 – бухгалтерском балансе, в форме 4, характеризующие показатели осуществляемой на предприятии инновационной деятельности, а также данные, отражаемые в форме 3 – отчете об изменениях капитала.

Раздел 2. Проблемы и перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики

Табл. 2.16. Показатели оценки финансового состояния и уровня инновационно-инвестиционной активности

Наименование	Расчетная формула
<i>Показатели оценки текущего финансового состояния</i>	
Показатель обеспеченности собственными оборотными средствами	$Z_1 = \frac{\phi 1, \text{стр. 1300} - \phi 1, \text{стр. 1100}}{\phi 1, \text{стр. 1200}}$
Коэффициент соотношения стоимости чистых активов и размера уставного капитала	$Z_2 = \frac{\phi 1, \text{стр. 1310}}{\phi 3, \text{стр. 3600}}$
Коэффициент автономии	$Z_3 = \frac{\phi 1, \text{стр. 1300}}{\phi 1, \text{стр. 1700}}$
Коэффициент капитализации	$Z_4 = \frac{\phi 1, \text{стр. 1400} + \phi 1, \text{стр. 1500}}{\phi 1, \text{стр. 1300}}$
Коэффициент текущей ликвидности	$Z_5 = \frac{\phi 1, \text{стр. 1200}}{\phi 1, \text{стр. 1510} + \phi 1, \text{стр. 1520} + \phi 1, \text{стр. 1550}}$
<i>Показатели оценки уровня инновационно-инвестиционной активности</i>	
Коэффициент результативности инвестиционной деятельности	$Z_6 = \frac{\phi 4, \text{стр. 4210}}{\phi 2, \text{стр. 2110}}$
Коэффициент наличия объектов интеллектуальной собственности	$Z_7 = \frac{\phi 1, \text{стр. 1110}}{\phi 1, \text{стр. 1100}}$
Коэффициент обновления основных средств	$Z_8 = \frac{\phi 4, \text{стр. 4221}}{\phi 1, \text{стр. 1150}}$
Коэффициент инвестиционной активности	$Z_9 = \frac{(\phi 1, \text{стр. 1160} + \phi 1, \text{стр. 1170})}{\phi 1, \text{стр. 1100}}$
Коэффициент финансирования инновационного развития	$Z_{10} = \frac{\phi 4, \text{стр. 4221}}{\phi 4, \text{стр. 4220}}$

С целью приведения анализируемых показателей в сопоставимый вид предлагается установить экспертным путем значение показателей для «эталонного» предприятия с учетом отраслевой специфики и определить отношение фактических зна-

чений показателей предприятий промышленного региона к эталонному. Далее каждому из показателей присваивается соответствующее количество баллов экспертным путем (в рамках данного исследования для оценки была принята десятибалльная шкала). В случае если показатель отличен от своего эталонного значения, ему присваивается меньшее количество баллов. После этого дальнейшее приведение анализируемых показателей в сопоставимый вид осуществляется по формуле:

$$M_i = N_i \times M_{\text{отн}i}, \text{ где}$$

M_i – стандартизованное значение показателя под номером i ;

N_i – количество баллов, присвоенное показателю под номером i экспертным путем;

$M_{\text{отн}i}$ – отношение фактического значения показателя под номером i к эталонному.

Рассчитав стандартизованные значения показателей можно перейти к расчету общих интегральных показателей финансового состояния предприятия и уровня его инновационно-инвестиционной активности по формуле: $C_{\text{общ}} = \sum_{i=1}^n M_i$.

После приведения анализируемых показателей в сопоставимый вид с использованием методов балльной оценки можно сделать выводы о возможностях предприятия по самофинансированию инновационной деятельности (табл. 2.17).

Предложенные пределы показателей интервальной шкалы оценки уровня возможностей предприятия по финансовому самообеспечению инновационной деятельности основываются на исследованиях, обозначенных в литературе в области инновационной деятельности, экономической литературе, а также на мнении российских экспертов в области инвестиций в инновации.

Предприятия, которым характерно устойчивое финансовое состояния и высокий уровень инновационно-

инвестиционной активности, имеют достаточный уровень возможностей по финансовому самообеспечению инноваций. Стратегическое предписание для предприятий – придерживаться стратегии лидера в освоении новых видов продуктов и технологий, нацеленность на реализацию продуктовых и процессных базисных инноваций с параллельным повышением качества и потребительских характеристик существующей продукции.

Табл. 2.17. Интервальная шкала оценки возможностей предприятия по финансовому самообеспечению инновационной деятельности

	$0 < C_{\text{общ}} \leq 15$	$15 < C_{\text{общ}} \leq 35$	$35 < C_{\text{общ}} \leq 50$
Финансовое состояние	<i>Кризисное</i>	<i>Среднее</i>	<i>Устойчивое</i>
Уровень инновационно-инвестиционной активности	<i>Кризисный</i>	<i>Средний</i>	<i>Высокий</i>
Уровень возможностей по финансовому самообеспечению инновационной деятельности	<i>Низкий</i>	<i>Средний</i>	<i>Достаточный</i>

Предприятиям, имеющим среднее финансовое состояние и уровень инновационно-инвестиционной активности, рекомендуется пересмотреть свою финансовую политику вследствие необходимости обеспечения долгосрочной конкурентоспособности за счет повышения инновационной активности.

Рекомендуемые стратегические решения для предприятий с низким уровнем возможностей по финансовому самообеспечению инноваций – наращивание финансового потенциала за счет рационализации текущей хозяйственной деятельности. К реализации стратегии инновационного развития такие предприятия не готовы вследствие низкого уровня инновационных возможностей и отсутствия финансовых средств для их развития.

Проведем апробацию предлагаемого метода на примере крупного промышленного предприятия Нижегородской области ОАО «Выксунский металлургический завод» (по состоянию на 31.12.2014 г.) (табл. 2.18).

Табл. 2.18. Результаты оценки возможностей предприятия по
финансовому самообеспечению инновационной деятельности
на примере ОАО «ВМЗ»

Показатель	Значение показателя
Показатель обеспеченности собственными оборотными средствами	0,52015
Коэффициент соотношения стоимости чистых активов и размера уставного капитала	0,00503
Коэффициент автономии	0,56700
Коэффициент капитализации	0,76366
Коэффициент текущей ликвидности	2,09131
С_{ФС} интегр.	31
Коэффициент результативности инвестиционной деятельности	0,37446
Коэффициент наличия объектов интеллектуальной собственности	0,00011
Коэффициент обновления основных средств	0,11710
Коэффициент инвестиционной активности	0,08402
Коэффициент финансирования инновационного развития	0,15943
С_{УИ-И} интегр.	17

Таким образом, можно сделать вывод, что в соответствии с разработанной авторами интервальной шкалой рассматриваемому предприятию характерен средний уровень финансового состояния и инновационно-инвестиционной активности, что свидетельствует о том, что на предприятии имеются возможности по финансовому самообеспечению инновационной деятельности, однако необходимо повышать объемы инвестиций в инновационное развитие.

Необходимо отметить, что зачастую на предприятиях отслеживается ряд проблем в ходе анализа возможностей по самофинансированию инновационной деятельности.

Во-первых, в ряде случаев рассмотрение вопросов по самофинансированию инновационного развития сводится к расчетам соотношений и динамики изменения значений только лишь финансовых показателей предприятия [4]. Таким образом, глубина исследования оказывается ограниченной и не дает объективного представления о соответствии уровня инновационного развития текущему финансовому состоянию организации. В рамках данного исследования для решения этой проблемы предлагается наряду с группой финансовых показателей использовать показатели инвестиционно-инвестиционной активности предприятия.

Во-вторых, существует проблема достоверности используемой в ходе анализа информации, которая может оказаться некорректной как по субъективным, так и по объективным причинам. В рамках предлагаемого метода данная проблема решается за счет использования объективных данных официальной финансовой отчетности предприятий.

В-третьих, имеют место сложности с интерпретацией полученных результатов, в связи с чем возрастает риск принятия ошибочных управленческих решений в части инновационной деятельности и, как следствие, снижения уровня конкурентоспособности предприятий и региона в целом [5].

Таким образом, необходимо своевременно выявлять и устранять недостатки в финансировании инновационных проектов предприятий, а также находить резервы для дальнейшего финансового обеспечения. При этом необходимо решать следующие задачи:

- объективная и своевременная диагностика системы финансирования инновационной деятельности предприятий про-

мышленного региона, выявление «проблемных участков» и разработка методов их ликвидации;

- выявление резервов улучшения финансового обеспечения инновационной деятельности;

- разработка конкретных рекомендаций, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов, направляемых на разработку и реализацию инновационных проектов;

- прогнозирование возможных финансовых результатов инновационной деятельности предприятий промышленного региона и разработка моделей инновационного развития при различных вариантах использования финансовых ресурсов.

Инновационная деятельность на современном этапе развития выступает в качестве основного направления, обеспечивающего долгосрочные конкурентные преимущества российских предприятий на новой технической и технологической основе, а также развитие систем управления организациями, применяемых инструментов и методов.

Решение проблем финансирования инновационного развития промышленных регионов страны должно быть первоочередной задачей при формировании экономики инновационного типа, в основе которой лежит генерация, распространение и использование знаний.

Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ. Грант № 15-02-00102 а «Формирование механизма управления инновационным развитием промышленного региона (на примере Нижегородской области)»

Литература

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 08.12.2011 № 2227-р).

2. Солдатова Ю.С. Система комплексной оценки экономического состояния и уровня инновационного развития предприятия // Экономика в промышленности. 2013. №2. С 34-37.

3. Яшин С.Н., Солдатова Ю.С. Оценка зависимости устойчивости инновационного развития и экономического состояния промышленных предприятий на основе корреляционного анализа // финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. №18 (252). С. 10-18.

4. Агеева С.Д. Финансирование инноваций: источники, риски, интересы // ЭКО. 2012. №5. С. 4-5.

5. Яшин С.Н., Солдатова Ю.С. Стоимостной подход к управлению инновационной деятельностью предприятия // Финансы и кредит. 2014. №41(617). С. 9-16.

Войку И.П., Ефимова А.А., Степанова Е.В.

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ (НА ПРИМЕРЕ ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

г. Псков, Псковский научно-исследовательский институт сельского хозяйства

Выработка и совершенствование государственной научно-технической и инновационной политики основываются на качественной и количественной оценке текущего состояния региональной и отраслевой экономики.

Существующее разнообразие оценочных методов, предполагающее использование широкого набора статистических данных, отчетных показателей и мнения экспертов, затрудняет выработку необходимых суждений.

Данная проблема обостряется особенно когда речь идет об оценке инновационно-инвестиционных процессов.

В агропромышленном комплексе с источниками информации, характеризующими инновационные и инвестиционные процессы, дело обстоит сложнее, чем в промышленности. Отдельная категория «агропромышленные инновации» и «инновации сельского хозяйства» в официальной статистике отсутствует. Периодически проводимые органами статистики обследования предоставляют довольно неоднозначную картину инновационной активности агропромышленных предприятий. Некоторую информацию о масштабах и характере инновационной деятельности можно почерпнуть из исследований отдельных научных коллективов.

Авторами статьи предлагается подход к оценке инновационно-инвестиционных процессов, не требующей значительного объема исходной информации (в контексте принятия региональных и отраслевых решений) и сложных экономико-математических вычислений.

Подход предполагает определение силы факторов инновационности (на основе структуры затрат на производство сельскохозяйственной продукции), а также динамики коэффициента обновления сельскохозяйственных машин.

Агропромышленное производство занимает важное место в экономике Псковской области. В регионе функционирует чуть более 230 сельскохозяйственных предприятий различных организационно-правовых форм, более 500 крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, около 90 тыс. личных подсобных хозяйств. Все они занимаются в той или иной степени производством продукции растениеводства.

В развитии этой отрасли региона в течение последних 22 лет наблюдаются устойчивые тенденции. Во всех категориях хозяйств площадь сельхозугодий – главного средства производства с 1990 г. сократилась в 2,9 раза и на конец 2013 г. составила 441,8 тыс. га, 55,4% которой используется в качестве посевных площадей сельскохозяйственных культур.

В структуре посевных площадей преобладают кормовые культуры, занимающие более 80%, т.к. ведущей отраслью области является молочное животноводство.

Из-за сокращения посевных площадей в структуре агропромышленного производства снижаются валовые сборы всех сельскохозяйственных культур с начала 90-х годов прошлого столетия. Так, валовой сбор зерна в весе после доработки сократился за 22 года в 4 раза, сена однолетних трав – в 6 раз, валовой сбор кормовых корнеплодов за последние 10 лет снизился более чем в 14 раз. Полностью прекращено с 2010 г. возделывание традиционной для Псковской области культуры – льна. Относительно устойчивые объемы валового сбора показывают только региональные производители картофеля и овощей (рис. 2.7).

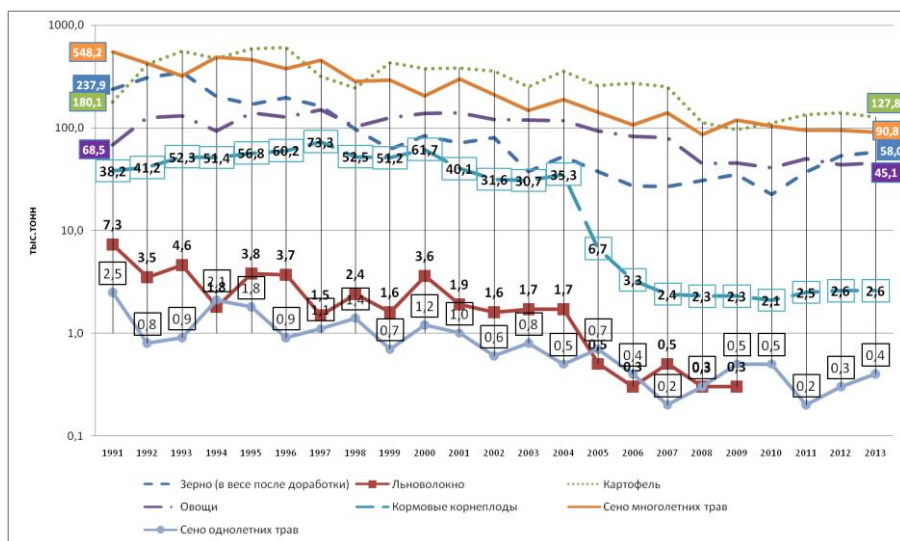


Рис. 2.7. Валовой сбор продуктов растениеводства в хозяйствах всех категорий, тыс. т

Все это происходит вопреки двукратному увеличению урожайности зерновых и зернобобовых культур, льна, кормовых корнеплодов и картофеля, сохранению урожайности овощей открытого и закрытого грунта.

Тенденции изменения натуральных показателей и экономических условий производства находит свое отражение в результативности работы сельхозпроизводителей. Динамика уровня рентабельности основных сельскохозяйственных культур разнонаправлена. Однако общий вектор, характеризующий рентабельность важнейшей отрасли агропромышленного производства – растениеводства, находится в положительной зоне (рисунок 2.8).

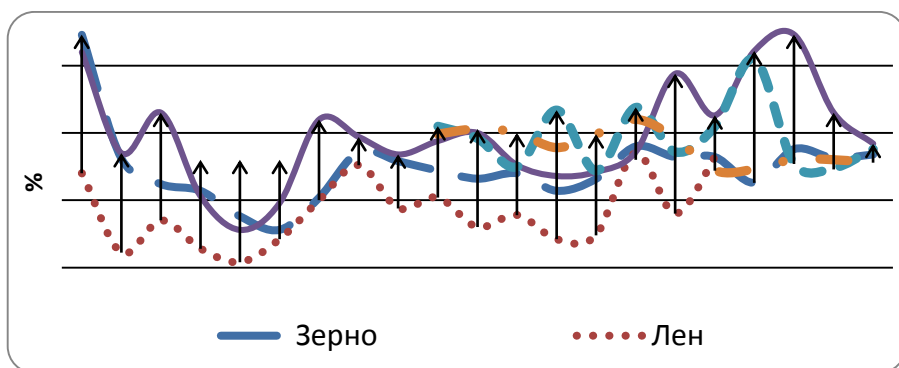


Рис. 2.8. Динамика уровня рентабельности направлений растениеводства в сельхозпредприятиях Псковской области, %

Структура затрат на производство сельскохозяйственной продукции является одним из важнейших индикаторов уровня инновационного развития производственной деятельности предприятий отрасли.

Степень инновационной активности производственной деятельности сельскохозяйственного предприятия обратно пропорциональна величине затрат на оплату труда с отчисления-

ми, электроэнергию и нефтепродукты в структуре себестоимости. И прямо пропорциональная величине затрат на содержание основных средств. Не последнюю роль в уровне инновационности играет размер затрат на элитные семена в структуре себестоимости (таблица 2.19 и 2.20).

Степень инновационной активности производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий определяется разницей между факторами роста инновационности (долей затрат на содержание основных фондов и элитные семена в себестоимости) и факторами снижения инновационности (долей затрат на оплату труда, электроэнергию и нефтепродукты) (рисунок 2.9).

Табл. 2.19. Структура затрат на производство сельскохозяйственной продукции в районах Псковской области, %

Район	Производственные затраты										прочие затраты
	оплата труда с от- числениями	материальные затраты:							содержание основ- ных средств	итого производствен- ных затрат	
		семена и поса- дочный материал	в т.ч. элитные	удобрения		Хим. средства защиты растений	электроэнергия	нефтепродукты			
				минеральные	органические						
Пушкиногорский	19,1	14,1	0,05	4,28	0,60	9,88	1,05	21,9	27,9	98,7	1,28
Печорский	16,2	11,5	0,00	10,0	0,00	2,81	1,22	24,9	28,2	94,9	5,07
Новосокольнический	4,4	11,9	4,71	12,3	0,30	5,43	0,70	4,87	42,4	82,2	17,8
Островский	29,3	8,01	0,00	1,01	3,32	0,00	0,39	27,5	11,9	81,4	18,6
Куныинский	20,6	10,1	2,05	5,35	2,13	1,89	2,70	11,8	25,7	80,2	19,8
Стругокрасненский	9,06	10,3	7,10	12,6	0,08	13,0	0,97	7,84	23,7	77,5	22,5
Красногородский	18,1	16,0	2,26	2,64	0,00	0,04	0,00	24,6	14,1	75,4	24,6
Новоржевский	20,7	12,6	6,54	6,00	0,74	1,57	0,66	16,6	15,8	74,7	25,3
Палкинский	11,3	7,85	1,84	5,49	5,45	2,63	1,88	14,5	22,7	71,7	28,3
Великолукский	16,0	4,83	0,00	2,02	7,31	0,00	1,52	13,6	25,1	70,2	29,8
Пустошкинский	19,9	4,82	0,00	5,82	0,00	0,68	0,00	12,0	25,3	68,5	31,6

Раздел 2. Проблемы и перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики

Бежаницкий	7,43	8,10	0,00	0,00	9,06	0,00	0,00	13,3	23,8	61,7	38,3
Псковский	15,9	10,7	0,00	7,96	0,67	0,69	0,42	16,1	7,37	59,8	40,3
Невельский	4,84	16,8	1,17	7,41	0,00	8,47	0,07	6,92	14,2	58,7	41,3
Опочецкий	37,7	2,01	0,00	0,37	0,46	0,00	0,00	13,4	4,60	58,5	41,5
Локнянский	37,2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18,2	1,64	57,0	43,0
Усвятский	12,8	9,59	0,30	6,73	2,15	1,48	0,86	13,3	9,92	56,8	43,2
Дедовичский	16,1	11,1	0,00	0,00	3,66	0,00	0,40	17,1	5,56	54,0	46,1
Порховский	14,8	13,3	0,00	9,94	0,00	0,00	0,00	4,78	10,5	53,3	46,7
Себежский	9,41	17,5	0,00	0,00	0,00	2,30	1,89	13,5	6,67	51,2	48,8
Пыталовский	3,69	3,35	0,15	7,04	5,59	0,50	0,15	3,41	26,5	50,2	49,8
Гдовский	9,97	7,78	0,14	3,75	3,28	0,60	0,46	10,2	11,8	47,8	52,2
Дновский	9,59	7,84	0,37	0,55	2,41	0,00	0,05	9,47	12,7	42,6	57,4

Табл. 2.20. Значения факторов инновационности производственной деятельности в районах Псковской области

№ п/п	Район	Факторы инновационности, в % от себестоимости		
		затраты на оплату труда, электроэнергию, нефтепродукты	затраты на содержание основных средств	затраты на элитные семена
1	Пыталовский	7,25	26,50	0,15
2	Новосокольнический	9,96	42,43	4,71
3	Невельский	11,83	14,16	1,17
4	Стругокрасненский	17,87	23,65	7,10
5	Дновский	19,11	12,68	0,37
6	Порховский	19,60	10,54	0,00
7	Гдовский	20,63	11,75	0,14
8	Бежаницкий	20,74	23,82	0,00
9	Себежский	24,79	6,67	0,00
10	Усвятский	26,95	9,92	0,30
11	Палкинский	27,57	22,68	1,84
12	Великолукский	30,91	25,14	0,00
13	Пустошкинский	31,84	25,29	0,00
14	Псковский	32,40	7,37	0,00
15	Дедовичский	33,63	5,56	0,00
16	Кунынский	35,14	25,68	2,05
17	Новоржевский	37,96	15,77	6,54

Раздел 2. Проблемы и перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики

18	Пушкиногорский	42,01	27,89	0,05
19	Печорский	42,39	28,21	0,00
20	Красногородский	42,62	14,12	2,26
21	Опочецкий	51,03	4,60	0,00
22	Локнянский	55,33	1,64	0,00
23	Островский	57,17	11,92	0,00

Очевидно, что из всех обследованных организаций к инновационно-активным стоит отнести только те, у которых разница между факторами роста инновационности (долей затрат на содержание основных фондов и элитные семена в себестоимости) и факторами снижения инновационности (долей затрат на оплату труда, электроэнергию и нефтепродукты) больше нуля (рисунок 2.10).

К таким предприятиям можно отнести 29 из 144 обследованных сельхозпредприятий.

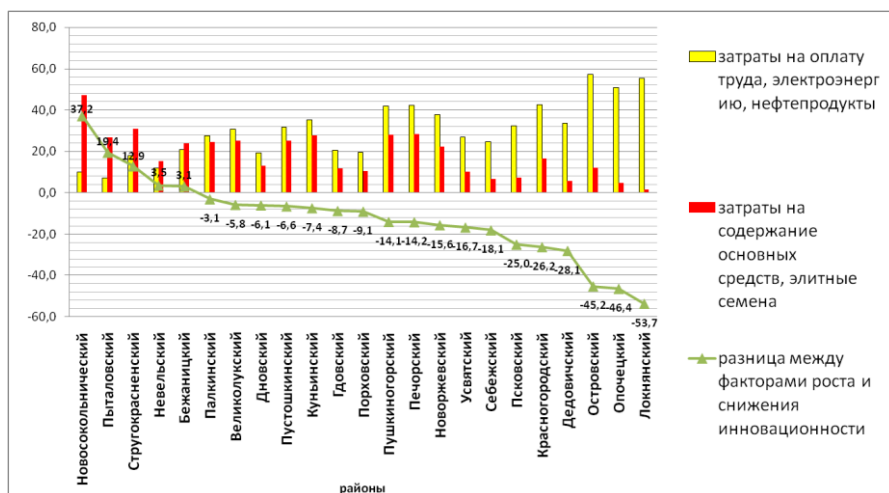


Рис. 2.9. Ранжирование административных районов Псковской области по уровню инновационности производственной деятельности

Наиболее инновационно-активным из обследованных следует считать ОАО «Михайловское» Локнянского района, ООО «Агрофирма «Пограничник» Гдовского района и ООО «ИДА-ВАНГ» Островского района.

Инвестиционная деятельность характеризуется степенью технической оснащенности.

Техническая оснащенность отраслей – важнейшая характеристика уровня развития экономики. Обеспечение техникой повышает показатели интенсивности и производительность труда, способствует снижению затрат. В современных условиях хозяйствования интенсивное развитие агропромышленного комплекса должно обеспечиваться не столько снижением показателей нагрузки на сельскохозяйственную технику, сколько повышением уровня ее новизны.

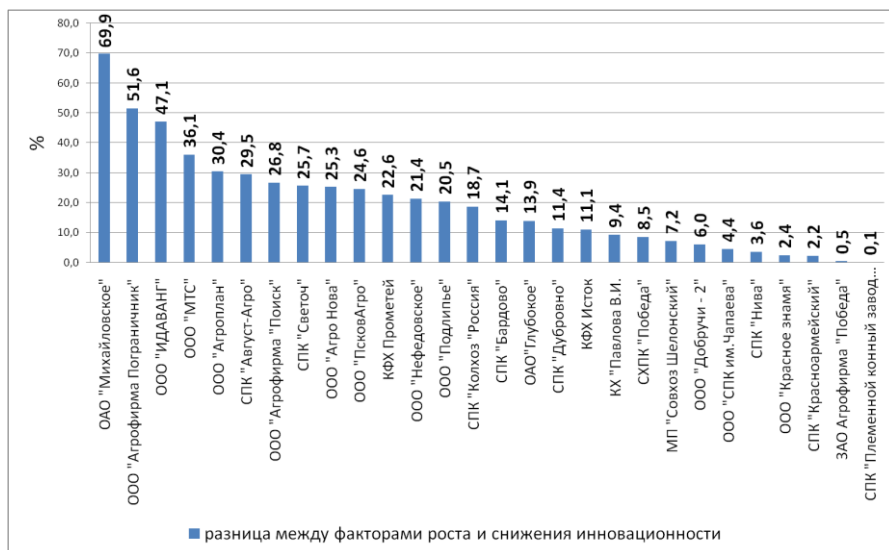


Рис.2.10. Ранжирование инновационно-активных сельхозпредприятий по степени инновационной активности, отн.ед.

Известно, что для обеспечения минимальной, но достаточной комплексной механизации всех процессов в растениеводстве на 1000 га пашни необходимо иметь 16 тракторов, 7,4 зерноуборочного комбайна. Энерговооруженность труда работающего в сельском хозяйстве должна составлять не менее 44 кВт, или 389 кВт на 100 га пашни.

Однако современный агробизнес может быть рентабельным только при условии использования новейшей техники сельхозназначения. Если техника не соответствует таким жестким требованиям, как высокая производительность, топливная эффективность, надежность и, конечно, простое и недорогое техническое обслуживание, то вряд ли её использование будет экономически целесообразным.

Новые образцы отечественных и зарубежных сельскохозяйственных машин вобрали в себя значительный объем достижений научно-технического прогресса и инновационных решений, призванных добиться вышеуказанных требований.

В 2013 году на 1000 га пашни в Псковской области приходилось 4,5 тракторов и 40,8 комбайнов, из которых зерноуборочных – всего 6,4 (рисунок 2.11). Это на порядок меньше, чем в целом по России, и в несколько раз меньше, чем в США и наиболее развитых аграрных странах Европейского союза.

Условия выполнения механизированных работ и использования техники в регионе существенно отличаются от дореформенных. Техническая оснащенность сельхозтоваропроизводителей всех форм собственности значительно сократилась. Снижение числа базовых технических средств (тракторов, зерно- и кормоуборочных комбайнов) с 1990 г. по 2013 г. произошло в среднем более чем в 1,3-4,3.

Сокращение численности работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, поддерживает показатель энерговооруженности в пределах допустимых значений. Однако значение энергообеспеченности с 1995г. находится ниже порогово-

го значения и сегодня составляет всего 173 кВт на 100га пашни.

Машинно-тракторный парк в значительной степени полностью выработал технический ресурс. Нагрузка на изношенные тракторы возросла более чем в 4 раза, а на зерноуборочные комбайны – почти в 2 раза. Произошло это в условиях трехкратного сокращения площади сельхозугодий и четырехкратного сокращения обрабатываемых площадей.

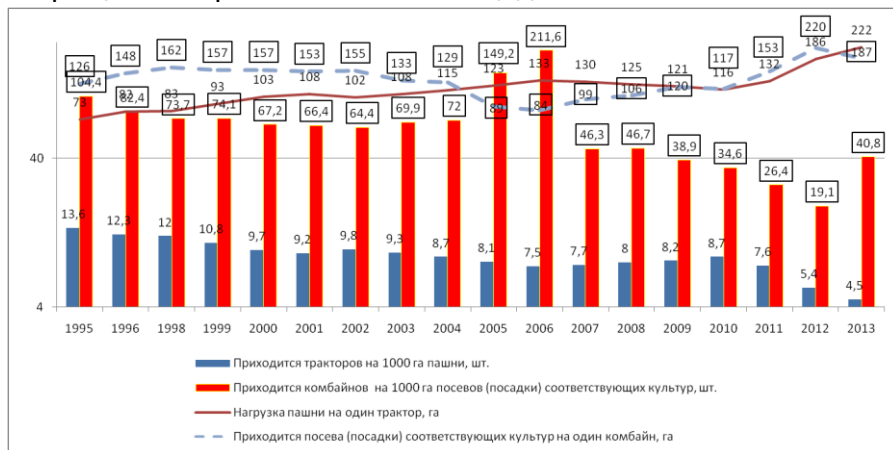


Рис. 2.11. Обеспеченность сельскохозяйственных организаций тракторами и комбайнами

Сокращение нагрузки на сельскохозяйственную технику наблюдается только по картофелеуборочным комбайнам. Вызвано оно относительно небольшими площадями картофеля в сельхозпредприятиях региона.

За последние три года предприятиями агропромышленного комплекса Псковской области приобретено 756 единиц техники, используемой в растениеводстве, 63,11% которой является новой (рисунок 2.12).

Раздел 2. Проблемы и перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики

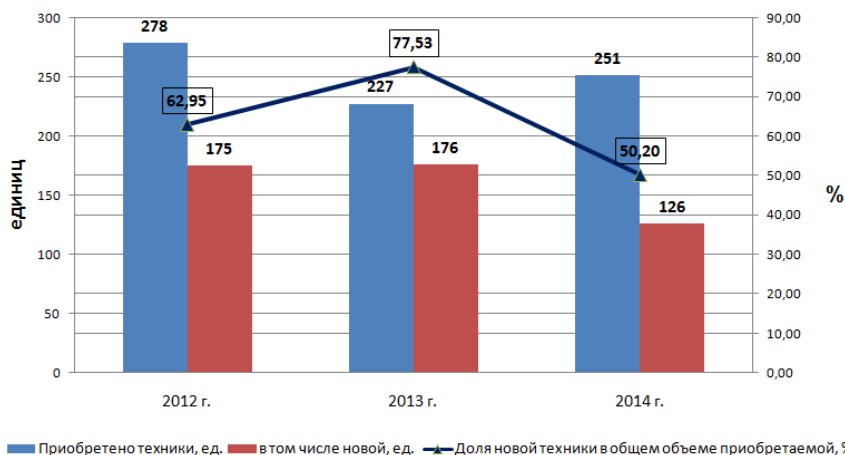


Рис. 2.12. Динамика качественного состава приобретаемой сельскохозяйственной техники

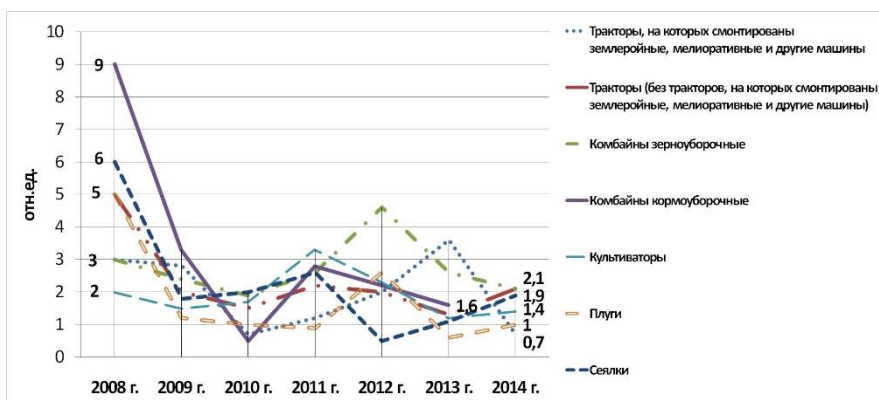


Рис. 2.13. Динамика коэффициента обновления сельскохозяйственных машин, отн.ед.

Значения коэффициента обновления для разных групп сельскохозяйственных машин отличаются. Несмотря на кратковременный рост в 2011-2013 гг., в целом сохраняется отрицательная динамика данного показателя (рисунок 2.13).

Основной причиной снижения обеспеченности техникой является крайне низкая покупательная способность агропромышленных предприятий в приобретении технических средств, возникшая в основном вследствие диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и технику.

Трактование результатов представленной оценки может быть достаточно широким. Однако, использование при оценке инновационно-инвестиционных процессов ограниченного объема отраслевой информации - сведений о структуре себестоимости производимой продукции и динамике технической оснащенности – делает использование предлагаемого подхода в практике принятия региональных и отраслевых решений весьма вероятным.

Литература

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do>
2. Псковская область в цифрах. 2013: Крат.стат.сб./Псковстат - П., 2013.—152 с.
3. Псковская область в цифрах. 2014: Крат.стат.сб. (к 70-летию образования Псковской области)/Псковстат - П., 2014.—149 с.
4. Псковский статистический ежегодник: статистический сборник в двух томах. - Псков: Псковстат, - П., 2013. Том 1.- 202 с., Том 2.- 219 с.
5. Псковский статистический ежегодник: Псков: Псковстат, - П., 2014., 340 с.
6. Сельскохозяйственная деятельность крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей Псковской области. Стат.сб./Псковстат. – П. 2010. – 21с.
7. Сельскохозяйственная деятельность хозяйств населения Псковской области. Стат.сб./Псковстат. – П. 2010. – 43с.
8. Сельское хозяйство Псковской области. 2013: Стат. сб./Псковстат - П., 2013.-110с.
9. Сельское хозяйство Псковской области. 2014: Стат. сб./Псковстат - П., 2014.- 110с.

Малышев Е.А., Кашурникова Т.И.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

г. Чита, Забайкальский государственный университет

Традиционная модель экономического развития юго-восточных территорий базируется на обслуживании внешнеэкономических связей и развитии приграничной торговли, движущей силой которой являются различия в уровне и соотношении цен на товары потребительского и производственного назначения в соседних странах. Экономический эффект этой модели связан с расширением рынка сбыта для одних и получением более дешевых товаров и услуг для других. И то, и другое лежит в основе получаемых по обе стороны границы доходов и осуществляемых сбережений и накоплений [1].

Особенностью традиционной модели является то, что доходы от приграничной торговли распылены между множеством индивидуальных торговцев-челноков, мелких и средних частных и государственных фирм, что не позволяет реализовывать крупные инвестиционные проекты без поддержки из бюджетов. При этом доля бюджетных средств в источниках финансирования инвестиций за последние 10 лет увеличилась многократно.

Привлекательность приграничных районов для иностранных инвесторов при этой модели определяется транспортными условиями относительно стран – инвесторов, особенностями инвестиционного климата, ценой основных факторов производства, потенциальной емкостью осваиваемого рынка и трансакционными издержками, связанными с пересечением государственной границы. Большинство приграничных районов юго-востока России значительно удалены от потенциальных инвесторов, в них малоемкие региональные рынки и неблагоприят-

ный инвестиционный климат из-за слабо развитой рыночной инфраструктуры. Доля прямых иностранных инвестиций юго-восточных приграничных регионов в прямых иностранных инвестициях РФ не превышает 3 %. Поэтому объемы прямых иностранных инвестиций в них пока явно недостаточны для заметных структурных изменений в экономике региона. Вместе с тем, юго-восточные регионы явно дифференцированы по уровню экономического развития [2, с. 13]. На примере прямых иностранных инвестиций видно, что «точками роста» на юго-восточном приграничье являются Алтайский, Забайкальский, Приморский, Хабаровский края и Амурская область.

Можно выделить следующие *особенности традиционно сложившейся модели экономического развития юго-восточных приграничных регионов.*

Нерациональность структуры приграничной торговли, в которой характер российских и зарубежных закупок товаров прямо противоположен. Так, например, импорт Китая из России, состоящий из сырья, промышленной продукции, в том числе строительных материалов, удобрений, носит исключительно производственный характер. В отличие от этого импорт России из Китая состоит из готовой одежды, обуви, продовольствия и отчасти бытовой электроники, т.е. в основном товаров потребительского назначения. В целом положительное сальдо внешнеторгового оборота наблюдается только по продукции топливно-энергетического комплекса, древесине, металлам и изделиям из них. Подобная направленность импорта снижает роль внешней торговли в экономическом развитии этих регионов.

Таким образом, текущее состояние юго-восточных приграничных регионов России характеризуется парадоксом. Даже те регионы, которые, имея положительное сальдо товарного баланса и баланса услуг, отличаясь более высоким экономическим потенциалом, платят своеобразную ренту отсталости сопредельным территориям Китая, что проявляется в том числе в

огромных суммах «серой» торговли челноков, насыщающих потребительские рынки относительно дешевыми товарами [3].

Огромный разрыв между зарегистрированной и латентной коммерцией. По оценкам китайской стороны, масштабы теневой торговли в китайско-российской народной торговле оцениваются примерно в 8...10 млрд юаней. В 2000-х гг. совокупный ущерб государству от деятельности незарегистрированных коммерсантов, по подсчетам сотрудников Дальневосточной оперативной таможни, составлял ежедневно 20 млн руб. [4].

Цикличность развития приграничных связей. Сильная зависимость от ценовой конъюнктуры на внешних рынках и торгового режима на фоне продолжающегося в нашей стране структурного кризиса и нарастания инфляционных ожиданий способствует появлению краткосрочных эффектов, влияющих на активизацию внешнеторгового оборота приграничных регионов. Так, после успешных сделок в сфере торговли военной техникой, лидером которой на Дальнем Востоке стал Хабаровский край, появился новый фактор, связанный с циклом спроса на военную технику за рубежом. Особое значение в развитии циклов приграничного сотрудничества начинает играть изменение объемов потребления и цены на нефть. Так, например, наличие циклических факторов подводит к выводу о развитии в ближайшее время пятого за рассматриваемый период циклического подъема в приграничной торговле Дальнего Востока России и северо-восточных провинций Китая. Подписание договора о строительстве газопровода Сила Сибири.

Дополнительные препятствия во внешнеэкономических связях регионов, относящихся к разным культурно-цивилизационным системам. Это проявилось в т.ч. в правовой и хозяйственной культуре участников приграничной торговли. Среди ее особенностей называют разветвленную посредническую сеть китайской торговли, в которой любой гражданин КНР легко вычисляет свой посреднический процент, чувствует себя

достаточно защищенным китайским законодательством, а также стремится выжать дополнительную прибыль за счет цены изделий, их качества, количества или способа взаиморасчетов.

Все названные обстоятельства обуславливают неритмичный характер развития торгово-экономических отношений между юго-восточными приграничными регионами России и зарубежными соседями, прежде всего Китаем. Несмотря на заинтересованность сторон и огромный потенциал сотрудничества, его результаты не являются удовлетворительными для обоих участников: так, например, доля приграничной торговли в ВВП провинции Хэйлунцзян составляет 6 %, Приморского и Хабаровского краев – 10 %. При этом в торговле с провинцией лидерами являются не юго-восточные регионы, а Сибирь, Москва, Санкт-Петербург. Такая ситуация обостряет проблему поиска инструментов более эффективного использования приграничных связей территорий сопредельных государств, в т.ч. по реализации потенциала составляющих структуры сотрудничества.

Очевидно, что возможности расширения приграничной и челночной торговли исчерпаны, а новые направления развития приграничной кооперации пока не заработали. С этим связаны современные проблемы сотрудничества на этих участках границы, решение которых предполагает расширение сферы взаимосвязей, в т.ч. за счет развития рынка услуг и активизации инвестиционной деятельности. К тому же нуждаются в значительном качественном переосмыслении концептуальные основы модели приграничного сотрудничества [5].

Между тем, соотношение экономических потенциалов юго-восточных регионов РФ и приграничных областей КНР складывается не в нашу пользу, а в дальнейшем разрыв в уровнях экономического развития сопредельных территорий еще более возрастет. Поэтому тесная привязка юго-восточных районов России к китайской экономике может иметь для них самые неблагоприятные последствия.

Следует учитывать и то, что существующая модель привела к нарушению конкурентной среды на внешнем рынке в результате уменьшения количества хозяйственных субъектов на приграничном рынке, происходит смещение центра тяжести торговли из приграничных зон в центр. В 2014 г. на северо-востоке КНР компаний, торгующих с РФ, было столько же, сколько в одном Пекине в 2 раза произошло сокращение количества компаний, работающих с Россией. При этом пекинское представительство в России за эти же годы выросло в 5 раз. Аналогичное положение складывается и в субъектах РФ на юго-восточном приграничье в отношениях с КНР, где произошло двукратное сокращение операторов в торговых сделках с Китаем, в то время как фирмы Москвы и Санкт-Петербурга увеличили свое присутствие [6].

Таким образом, происходит перетекание объемов торговли и финансовых потоков из регионов в центр не за счет расширения объемов торговли, а за счет перехвата традиционных связей и контактов. Существование этих и других неблагоприятных факторов приводит к потере не только конкурентных позиций юго-восточных приграничных регионов, но и возможности получения ренты развития, связанной с распределением финансовых потоков в геоэкономическом пространстве.

Подобные тенденции, создающие проблемы в существующей модели приграничного сотрудничества, должны быть использованы для формирования новой модели приграничных связей и усиления процессов внутренней интеграции в рамках развития национального экономического пространства.

Литература

1. *Малышев Е.А. Теоретико-методологический подход к выбору приоритетов инновационного развития приграничного региона / Е.А. Малышев. – Екатеринбург: Изд-во ИЭ УрО РАН, 2012. – 451 с.*

2. Малышев Е.А. Теория и методология выбора приоритетов инновационного развития приграничной территории: [автореф. докт. дис.]. Екатеринбург, 2013. – 43 с.

3. Фролова Е.А. Направления и формы трансграничного сотрудничества в пограничном пространстве Дальневосточного федерального округа и условия его реализации // Экспертиза. – 2014 - №10. с. 91 – 98.

4. Формы приграничного сотрудничества на Дальнем Востоке / Экономический портал. URL: <http://institutiones.com/general/> (дата обращения: 06.03.2016)

5. Вардомский Л.Б. Приграничное сотрудничество на «новых и старых» границах России. / Евразийская экономическая интеграция.– 2008. – №1. – с. 90 – 108.

6. Черная И.П. Приграничное сотрудничество как конкурентный ресурс регионов ДВФО // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – №7. – С.25-33.

Пенькова И.В.

ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ФОРСАЙТ-ПРОЕКТА ИТ-СФЕРЫ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

*г. Симферополь, Крымский федеральный университет
им. В.И.Вернадского*

Инновационная составляющая современных экономических процессов и их информационная насыщенность [1] вызывает потребность в переосмыслении подходов к рациональному финансированию и целевому перераспределению средств в рамках информационно-технологической сферы (ИТ-сфера). Одним из актуальных методологических инструментов на сегодняшний день представляется форсайт, который применен к формированию проекта «ИТ-сфера Республики Крым как бюджетотобразующая».

На *первом этапе* такого форсайт проекта целесообразно очертить его *поля* [2]:

- I. Активные участники
 - 1.1. IT – фирмы, специалисты, производители IT- услуг.
 - 1.2. Муниципальные и республиканские организации социальной направленности.
 - 1.3. Аналитики этой сферы
 - 1.4. Государственные службы и администрации
 - 1.5. Крупные компании
- II. Не активные участники
 - 2.1. Деятельность в аналогичной сфере
 - 2.2. Образовательная сфера
 - 2.3. Аналитики образования, государственная администрация из смежных (близких) сфер
 - 2.4. Государственные службы и администрация, законодательная власть
 - 2.5. Мелкие и средние предприниматели
- III. Задеты по касательной (обыватели, пользователи информационных сервисов различных государственных учреждений)

Второй этап заключается в определении *организации и стадий проведения форсайта* [3; 4], которые могут быть представлены следующим образом.

- 1. Формирование группы пропагандистов, продвигающих идею проекта:

IT – фирмы, специалисты, производители IT- услуг;
муниципальные организации социальной направленности;
крупные компании;
государственные службы и администрации.

- 2. Создание управляющего комитета:

IT – фирмы, специалисты, производители IT- услуг;
государственные службы и администрации;
крупные компании.

3. Выработка методологии управления проектом исследователи и ученые; аналитики IT-сферы.
 4. Организация рабочей группы проекта федеральные и муниципальные организации социальной направленности.
 5. Организация финансирования проекта государственные службы и администрации; представители бизнес среды.
 6. Формирование панелей экспертов IT – фирмы, специалисты, производители IT- услуг; ученые; аналитики IT-сферы.
 7. Организация экспертных опросов: IT – фирмы, специалисты, производители IT- услуг; муниципальные и республиканские организации социальной направленности
 8. Организация обработки мнений экспертов аналитики IT-сферы; представители службы статистики
 9. Подготовка пилотного доклада IT – фирмы, специалисты, производители IT- услуг
 10. Определение действий по встраиванию механизмов мониторинга и развития проектов IT – фирмы, специалисты, производители IT- услуг; государственные службы и администрации
- Третий этап* заключается в формировании *SCOPE форсайт* [5] проекта/
1. Фокус форсайта
Проблемы в IT-сфере Республики Крым:
узкий индекс сетевой готовности общества (50 место на 2014 г.);

стагнация IT-рынка, что сильно влияет на крупные компании данной отрасли, которые не могут быстро адаптироваться к изменениям рынка;

снижение (начиная с 2012 г. на 24%) затрат на информационно-коммуникационные технологии ряда крупнейших ведомств;

преобладание в структуре российского IT-рынка сегмента IT-оборудования (56,1%), тогда как внутренний спрос на него удовлетворяется за счёт импорта. Производить оборудование в России ни российским, ни иностранным компаниям не выгодно, в первую очередь из-за неравномерного режима таможенных пошлин (на готовое изделие ставка таможенной пошлины может быть ниже, чем на компоненты). Производить изделие на территории страны экономически менее выгодно, чем ввозить готовое;

низкая доля пользователей смартфонов (40% от общего числа абонентов сотовой связи), при этом основной тренд IT-оборудования последнего времени – развитие мобильных технологий;

рыночные факторы (низкий спрос на отечественные IT-продукты, проблемы вывода на рынок новых решений);

институциональные факторы (уровень доверия к государственным институтам, бюрократия, качество защиты интеллектуальной собственности);

геополитическая напряжённость (санкции и изоляция экономики закрывают возможность для российских компаний выхода на более широкие иностранные рынки);

ситуация на рынке труда (дефицит квалифицированных специалистов, сокращение расходов на образование);

стоимостные барьеры (доступность финансовых ресурсов для осуществления затрат на разработку и внедрение инноваций).

Задачи:

- 1) создание благоприятной среды для ведения бизнеса;
- 2) регуляторная поддержка российских IT-компаний;
- 3) поддержка экспорта высоких технологий;
- 4) финансовая поддержка IT-отрасли;
- 5) реализация мер в области импортозамещения;
- 6) снижение административных издержек;
- 7) разработка стратегии развития IT-образования и привлечения талантливых специалистов.

Цель. Для того, чтобы IT-отрасль стала бюджетообразующей целью правительства Крыма может стать:

развитие и поддержка малого и среднего IT-бизнеса, необходимо создавать условия для ведения бизнеса;
стимулирование потребления IT-продуктов и услуг.

Горизонты форсайт проекта: 20-30 лет для изменяющихся процессов с длительным циклом оборота и 2-5 лет для изменяющихся процессов с незначительным циклом оборота.

Литература.

1. Ханс А. В. Виртуализация как возможный путь развития управления. / А.В.Ханс. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/19_5_99.htm.

2. Пенькова И.В. Круги поля форсайт-проекта виртуального предприятия / И.В.Пенькова, А.А.Кучинская// Вопросы экономики и управления / Научный журнал.– 2015. -№ 2 (02). – С.94-96. - ISSN 2412-3773

3. Третьяк В.П. Основы Форсайта./ В.П.Третьяк. - [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.virtass.ru/ru/13-journal/97-pervaya-glava-iz-uchebnika-osnovy-forsajta-formirovanie-forsajta-kak-tehnologii-predvideniya-tretyak-v-p-moskva-rossiya.html>.

4. Гапоненко Н.В. За линию горизонта: использование форсайта для исследования будущего и разработки адаптивных стратегий / Н.В.Гапоненко // Экономические стратегии. – 2010. - № 1–2. - С.65-71.

5. Третьяк В.П. Практика применения Форсайта./ В.П.Третьяк. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.riep.ru/>

Раздел 3. Структурная трансформация экономики и развитие промышленности

Азизова Е.А., Ланцман Е.Н.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

г. Астрахань, Астраханский государственный технический университет

Существует несколько подходов к определению понятия «промышленная политика». Основные из них сходятся в том, что «под промышленной политикой понимается система организационно-экономических мер, направленных на развитие и повышение эффективности промышленного производства в целом, конкурентоспособности продукции и предприятий, повышение качества жизни населения и обеспечение его занятости».

[1]

Принято разделять конкурентоспособность производств и продукции (товаров, работ и услуг). Только производство, как базовое понятие, созданное на основе новых технологий и инноваций, ресурсоэффективности и гибких производственных процессов, обслуживаемых высококвалифицированным персоналом, способно создавать конкурентоспособную продукцию.

С другой стороны, квалифицированный управляющий персонал способен обеспечить изучение потребности и спроса рынков, а также необходимость создания новых видов продукции. Последнее, в свою очередь, определяет прогнозируемый масштаб необходимых объемов продукции, а, следовательно, необходимые направления совершенствования производств (техническое перевооружение, модернизацию, и т.д.).

Таким образом, наблюдается взаимное единство и проти-

воположность между понятиями производственной и продуктовой (товарной) конкурентоспособности, за счет их единства достигается новый этап повышения конкурентоспособности как производств, так и продукции.

На обеспечение диверсификации и комплексного, пропорционального развития отечественной экономики, ее высокотехнологичных и конкурентоспособных отраслей, используя, прежде всего, системный подход, направлена «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р. [2]

Причем концепцией выработаны конкретные меры и избраны приоритетные направления ее действия а именно, выравнивание условий конкуренции российских и иностранных производителей на российском рынке и поддержка экспорта российской промышленной продукции. [2]

Концепция призвана сформировать принципы и приоритеты отечественной промышленной политики, приобретающей особую актуальность в условиях глобальной конкуренции:

1) До настоящего времени такая политика четко не определена, не определены конкретные отрасли, нуждающиеся в защите. Как показывает практика, не представляется возможным равномерно поддерживать производство во всех отраслях и во всех регионах.

2) Необходимо эффективное использование ограниченных ресурсов для достижения устойчивого роста промышленности и экономики в целом.

Таким образом, необходимо формирование комплекса соответствующих мер государственного регулирования экономических процессов, в сущности своей составляющего промышленную политику страны.

Очевидно, что государственная промышленная политика

должна иметь единую вертикальную направленность и состоять из промышленных политик каждого субъекта, учитывающих их социально-экономические особенности развития, а также включать отраслевую и промышленную политику крупнейших компаний, находящихся на их территории. [3]

Также следует выделять промышленную политику предприятий как сформированную на предприятии систему внутренних правовых, экономических и организационных мер, направленных на обеспечение эффективного роста промышленного производства. Достижение стратегических целей развития предприятия обеспечивается на основе научно-технических инноваций, содействующих развитию конкурентоспособности производств, и, как следствие, реализующих социально-экономические задачи для проживающего на территории населения. [4]

Сформированная Правительством России концепция долгосрочного социально-экономического развития выдвигает своей стратегической целью «достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, с привлекательным образом жизни, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции...». [2]

Действенными мерами по реализации государственной промышленной политики является регулирующее воздействие государства на экономическую деятельность в стране, которое учитывает стратегические цели развития отдельных производств, обеспечивающее эффективное функционирование каждого предприятия. [5]

Принимая во внимание российскую региональную специализацию, необходимо отметить, что назрела необходимость в формировании региональных концепций торгово-промышленной политики, которые учитывали бы исторически сложившиеся промышленные и торговые отношения в регионе,

а также интересы как частного сектора (приоритетных отраслей и предприятий), так и государства в целом, что позволит достичь максимально эффективное использование ресурсов и экономический рост.

Литература

1. Вершинина, А.В. Формирование промышленной политики на мезо- и микроуровне в системе экономической безопасности: [автореф. канд. дис.]. – Уфа: Уфимский государственный нефтяной технический университет, 2007. – 19 с.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года / Официальный сайт министерства экономического развития РФ / URL:<http://www.economy.gov.ru>, (дата обращения: 15.02..2016)
3. Дубинина Н. А., Ланцман Е. Н. Анализ подходов к формированию промышленной политики // Актуальные проблемы экономики и права. – 2013. – № 4 (28). – С. 144–151.
4. Азизова Е.А, Мантаева Э. И., Калюжный А. Н. Роль гармонизации промышленной и торговой политики в системе стратегического управления предприятием // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2013. – № 2. – С. 85–91.
5. Калюжный А.Н. Совершенствование торговой политики в новых условиях развития агропроизводства. // Проблемы экономики. - 2008. - № 6. - С. 67-69

Андреева Е.Л., Ратнер А.В.

**ИНСТРУМЕНТЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СТРАНАХ ШОС И
ИХ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ**

г. Екатеринбург, Институт экономики УрО РАН

Статья подготовлена в рамках проекта фундаментальных исследований УрО РАН № 15-14-7-2 «Прогнозная оценка приоритетных

направлений модернизации уральского старопромышленного региона для расширения импортозамещения».

Анализ зарубежного опыта импортозамещения и неоиндустриализации позволяет выявить соответствующие инструменты. Особенно актуальным представляется анализ такого опыта в сфере обрабатывающей промышленности. Из развивающихся экономик можно рассмотреть такие страны-партнёры России по ШОС, как Китай, Казахстан и Узбекистан.

Китайский опыт защиты национального производителя можно проиллюстрировать на примере отрасли производства автокомпонентов. Когда Китай вступил в ВТО, то в 2005-2006 гг., в соответствии с обязательствами, было отменено квотирование ввоза автомобильной продукции, значительно снижены ставки ввозной пошлины, понижен тариф на ввоз автомобильных компонентов, отменены требования к степени локализации производства при промсборке. В этих условиях на ввоз комплекта составных частей для автомашины был распространён тот же тариф, что и на готовые автомашины (т.е. 30% вместо 15%, установленных для компонентов). В 2009 г., Китай отменил данные пошлины на автокомпоненты, но к этому времени большая часть иностранных поставщиков уже перебазировала своё производство в Китай [2]. Они вынуждены были перестроить логистику своего производства, нацеленного на китайский рынок [15, с. 137].

Казахский опыт неоиндустриализации. В Казахстане с 2010 г. реализовывалась Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014 гг. Она включает целый ряд отдельных программ: по развитию машиностроения, лёгкой, фармацевтической промышленности, по развитию инноваций, привлечению инвестиций, стимулированию экспорта. Благодаря этому, уже в 2011 г. наиболее интенсивное развитие было отмечено у обрабатыва-

ющей отрасли: темпы её роста (18,6%) впервые опередили темпы роста горнодобывающей промышленности. Наряду с этим, в Казахстане с 2011 г. реализуется программа «Производительность-2020», которая нацелена на модернизацию используемых технологий и промышленных циклов [4, с. 59-60].

Отметить можно также опыт импортозамещения *Узбекистана*, где в 2005-2014 гг. доля локализации продукции в объёме промышленного производства повысилась с 9,2 до 20%. С 1998 г. созданы сотни тысяч рабочих мест. (Это – пример того, как импортозамещение способствует облагораживанию социально-трудовой сферы [14, с. 91].) Инструментами служат льготы – для предприятий, реализующих проекты, входящие в программу локализации (в области таможенных платежей, налога на прибыль и имущество в сфере фондов, задействованных в производстве локализуемой продукции) [9]. В особенности, отмечена может быть лёгкая промышленность, в частности, текстильная, – одна из важнейших отраслей узбекской экономики. В ней весомым инструментом являлось привлечение иностранных инвестиций в проекты с законченным циклом производства. В частности, компания «Узбеклегпром» в первой половине 2000-х гг. разработала такую инвестиционную стратегию развития. При этом стоимость продукции на выходе, выпускаемой в ходе инвестиционного проекта, должна была превышать расходы на сырьё не менее чем в четыре раза, и не менее 4/5 выпускаемой продукции должно было идти на экспорт [10].

Таким образом, привлекательность текстильной отрасли Узбекистана для зарубежных инвесторов обеспечивалась такими факторами, как поддержка отрасли правительством страны и признание её приоритетного развития; значительные налоговые льготы для иностранных инвесторов; наличие сырьевых ресурсов; низкая стоимость энергоресурсов; квалифицированные и недорогие трудовые ресурсы; развитые коммуникации [11]. Как

результат, с 1991 по 2014 гг. доля перерабатываемого на внутреннем рынке страны хлопковолокна возросла с 7 до 44% [12].

Анализ опыта стран показывает, что инструментами импортозамещения могут выступать: защита национального производителя в условиях либерализации внешней торговли, основанная на инструментах внешнеторгового регулирования, решающих проблему локализации производства при промсборке (Китай); реализация программы по развитию промышленности, в том числе обрабатывающей, в том числе посредством модернизации технологий и промышленных циклов (Казахстан); привлечение иностранных инвестиций в проекты с законченным циклом производства посредством налоговых льгот, согласно программе локализации производства, и модернизация предприятий, путём разделения их на несколько мобильных предприятий, а также развитие управления маркетингом предприятий (Узбекистан). Результативность всех инструментов оказалась непосредственно для развития национальной обрабатывающей промышленности положительной.

Литература

1. Полякова И. Автокомпоненты России в интерьере ВТО // *За рулём*. 09.10.2012.
2. Карх Д.А., Савин Г.В. Влияние процессного подхода на эффективность логистической системы розничного предприятия // *Известия Уральского государственного экономического университета*. – 2011. – № 6 (38). – С. 136-141.
3. Аубакирова Г. О программе новой индустриализации Республики Казахстан // *Экономист*. – 2013. – № 10. – С. 59-69.
4. Андреева Е.Л., Полкова Т.В. Оценка качества трудовой жизни населения регионов России // *Экономика региона*. – 2013. – № 3 (35). – С. 91-100.
5. Импортозамещение в Узбекистане за 9 лет выросло более чем вдвое // *РИА-Новости*. 17.01.2015. URL:

<http://ria.ru/world/20150117/1042973126.html> (дата обращения: 18.02.2016).

6. Болтабаев М. Легкая промышленность Узбекистана // Экономический портал. URL: <http://instituciones.com/agroindustrial/126-2008-06-12-18-02-01.html> (дата обращения: 18.02.2016).

7. Развитие легкой промышленности Республики Узбекистан. Сайт посольства Республики Узбекистан в Российской Федерации. URL: <http://www.uzembassy.ru/pr2.htm> (дата обращения: 18.02.2016).

8. Легкая промышленность Узбекистана демонстрирует свой потенциал // Сайт Всерос. конгресса узбеков. 17.09.2014. URL: <http://vku-org.ru/press/new/2193-legkaya-promyshlennost-uzbekistana-demonstriruet-svoy-potencial.html> (дата обращения: 18.02.2016).

Болдарева А.С., Пахомова А.А.

РОЛЬ ИНСТИТУТОВ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ В ЭФФЕКТИВНОМ ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

*г. Новочеркасск, Южно-Российский государственный
политехнический университет (НПИ) имени М.И.Платова*

Трансформация изменений в экономике страны в ходе современных событий носят крайне противоречивый характер. С одной стороны создаются предпосылки для многообразия форм хозяйствования и повышения мотивации к эффективному труду, а с другой стороны усиливаются разрушительные процессы воспроизводственных и технологических структур, в результате чего экономика страны по количественным и качественным показателям отброшена на несколько десятилетий назад.

Несмотря на неоднократные призывы Президента и Правительства страны активизировать процессы модернизации и

перевести экономику на инновационный путь развития, современные институциональные преобразования не оказывают должного влияния на сбалансированное и эффективное функционирование промышленности, на формирование действенных форм и методов государственного регулирования.

Понятие «институт» (от латинского *institutum* – установление, учреждение) первоначально было заимствовано социологией из юриспруденции как обозначение «совокупности норм права, регулирующих социально-правовые отношения в различных сферах общества». В связи с закономерным развитием социальной деятельности индивидов, трактовка его становится более широкой – как «элемента социальной структуры, исторической формы организации и регулирования общественной жизни – совокупности учреждений, норм, ценностей, культурных образцов, устойчивых норм поведения» [2].

В настоящее время институциональные аспекты развития экономики страны актуальны как никогда. Так как для отечественной промышленности необходимо развивать условия для перехода на новый инновационный и конкурентоспособный уровень производства. По данным всемирного экономического форума в 2015г. Россия находилась на 45 месте по конкурентоспособности, что далеко от 10 ведущих стран, и существенно усложняет задачу импортозамещения поставленную Российским правительством.

Опыт зарубежных стран убедительно свидетельствует, об активной роли государства как института, обеспечивающего, в соответствии с потребностями всего общества, регулирование взаимодействия участников рыночных отношений с разновекторной направленностью их интересов. Здесь уместно привести мнение представителя страны с развитой рыночной средой, американского профессора М. Портера, по убеждению которого «главная цель государства в экономике – обеспечить своим гражданам высокий и растущий жизненный уровень. Достиже-

ние этой цели зависит не от какого-то аморфного понятия «конкурентоспособность», а то того, насколько продуктивно используются национальные ресурсы – труд и капитал. Продуктивность измеряется стоимостными показателями отдачи за единицу труда и капитала. Она зависит от количества и характеристики продуктов, так и от эффективности, с которой они производятся...»[5].

Институциональный анализ взаимодействия государственных институтов и хозяйствующих субъектов реального сектора экономики является важнейшим элементом системы экономических отношений. Он во многом определяет эффективность всего воспроизводственного процесса. Институты рыночной экономики выступают в качестве внеэкономического фактора, влияющие на процесс формирования и развития реального сектора экономики. Но вместе с тем они способствуют формированию институциональной среды, под которой нами понимается совокупность основополагающих социально - экономических, политических и юридических правил, которая образует базис для взаимодействия государственных органов управления с хозяйственными субъектами реального сектора экономики. Современное состояние российской экономики свидетельствует о значимости роли государства, которое в первую очередь должно заключаться в создании институциональных условий по формированию в промышленности полноценных хозяйственных единиц, то есть предприятий фирм, способных адаптироваться к требованиям рынка. Это обеспечивает так же и встречное изменение, с точки зрения повышения эффективности промышленного производства и совершенствования менеджмента в направлениях и тенденциях, которые обусловлены состоянием рыночной среды.

Необходимо формирование такой институциональной среды функционирования хозяйствующих субъектов, которая призвана способствовать снижению управленческих рисков и

транзакционных издержек, а также уменьшению неопределенности во взаимодействии между экономическими субъектами и институтами рыночной системы. Для обеспечения устойчивого развития экономики страны нужна новая инновационная политика государства, предусматривающая переход от безудержного потребления топливно-энергетических ресурсов к политике повышения качества жизни населения, развития человеческого потенциала на основе достижений науки, формирование новых и совершенствования существующих институтов. В этой связи актуализируются проблемы поиска форм, методов, моделей и инструментов организации производства, обоснования организационно-экономического механизма хозяйствования, сочетания государственного регулирования и рыночного саморегулирования, проведение сбалансированной ценовой, финансово-кредитной и налоговой политики, повышение инвестиционной привлекательности, что обуславливает необходимость совершенствования институциональных основ развития общества в целом и отдельных отраслей народного хозяйства в частности.

Литература

1.Аминджанова М.М. *Роль и значение институтов в формировании предпринимательского сектора национальной экономики Республики Таджикистан* // Вестник ТНУ. – 2015. – 2/1(157). – С.229-231

2.Гэлбрейт Дж.К. *Экономические теории и цели общества*. М.: Прогресс. 1979.-406с.

3.Пахомова А.А. *Вопросы методологии, теории и практики в формировании стратегии развития социально-экономического и технического потенциала предприятий, отраслей [Текст] / под общ.ред. В.В. Бондаренко.- Пенза: АННОО «Приволжский Дом знаний», 2010. – 264с.*

4.Пахомова А.А., Кузнецов В.В. , Пахомов А.П. *Механизм экономического и правового регулирования сельского хозяйства в условиях нестабильности* // Никоновские чтения. 2015. № 20. С. 152-157.

5.Портер М. Конкуренция. Пер.с англ.-М.:Изд.дом «Вильямс»,2000.-495с.

Ветрова Е.Н., Лапочкина Л.В.

ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ

г. Северодвинск, Северный (арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова

Экономический и рост и развитие на основе факторов производства исследовались еще в трудах А. Смита и теории первоначального накопления К. Маркса. Дальнейшее развитие экономической теории А. Смита отразилось в выделении двух направлений исследований: теории фирмы и теории конкуренции. В рамках данного обзора мы не будем подробно рассматривать их отдельно, поскольку для нас наибольший интерес представляют теории развития, в которых отражаются оба этих направления. Это позволяет понять причины и факторы, определяющие развитие промышленности как на микро-, так и на макро- уровнях.

Среди современных теорий, в первую очередь, следует отметить работы Н.Д. Кондратьева и Й. Шумпетера, в которых впервые были представлены результаты исследований волнообразных изменений ряда параметров процесса экономического развития.

Й. Шумпетер рассматривал экономический рост, товары и деньги и в движении на встречу друг другу, называя это движение циркулярным потоком [1]. Экономическое развитие нарушает ход циркулярного потока, вызывает к жизни новые отрасли промышленности и прекращает существование устаревших. Та-

ким образом, Й. Шумпетер объяснил развитие отраслей и структурные изменения в экономике.

Именно Й. Шумпетер первым ввел в экономическую науку разграничение между экономическим ростом и экономическим развитием. Под экономическим развитием Шумпетер Й. предложил понимать изменения в пяти различных направлениях. Теория Й. Шумпетера раскрывает роль инноваций и предпринимательства в процессах экономического развития. Последователи Й. Шумпетера достаточно подробно исследовали особенности такого экономического развития, развили теорию и обосновали в ее рамках появление кластеров, но не уделили должного внимания влиянию на это развитие других факторов, в частности, институциональных.

Концепция больших циклов, разработанная Н.Д. Кондрачевым [2] позволяет представить общие закономерности развития, как процесса. В основе больших циклов лежат процессы, связанные в обновлении долговременных элементов основного капитала (производственных сооружений, зданий, инфраструктуры), процессы, вызванные крупными переворотами в технике и технологиях. Разработанная им теория помогает яснее представить закономерности развития. Она способствует изучению качественных сдвигов в развитии экономики, в сфере социально-экономических и взаимосвязанных с ними процессов. Циклы Дж. Китчина, Жюгляра и Кузнеца дополняют и уточняют теорию циклического развития промышленности [3, 4, 5].

Перес К., развивая идею роли промышленной революции в экономическом развитии, определяет влияние технологических изменений на формирование и изменение институциональной среды, которая также выступает фактором экономического развития [6]. Следует отметить, что факторы экономического развития исследовались достаточно активно, например, в работах Дементьева В.Е. [7], авторов данной статьи [8] и др.

Концепция технологических укладов, объединила исследования колебаний экономического развития в технологической, экономической, институциональной, управленческой и социологической областях [9, 10]. Исходной предпосылкой этой концепции явилось свойство технологической сопряженности производств, связанных в технологические цепочки изготовления конечной продукции, которая обуславливает синхронизацию развития производственных процессов, что и создает материальную основу циклических колебаний.

Недостаточно изученной остается неравномерность технологического развития. Одним из современных направлений является концепция «технологий широкого применения» [11]. В рамках этой концепции экономическое развитие является результатом периодического обновления технологий, которое требует изменений в ресурсном обеспечении и принципиальных изменений в технологической базе производства. Т.е. речь идет об инвестициях, в т.ч. и в обновление основных фондов, что подтверждает и теории циклов Жюглара и Кузнеця.

Перес К., развивая свою теорию, пишет, что в зависимости от ситуации, инновации и промышленная революция различным образом влияют на экономическое развитие [12]. На современном этапе важным фактором выступает глобализация, в условиях которой имеются равные возможности развития, но для успешной конкуренции на рынке их следует дифференцировать. При этом, диапазон технологических изменений огромен, а информационные технологии позволяют практически любой отрасли революционно развиваться. И в этих условиях институциональное развитие имеет особое значение, которое Перес К. видит в трех взаимозависимых направлениях развития: творческие здоровые люди, устойчивая планета и полное глобальное развитие. Таким образом, обосновывается важность экономики знаний и концепции устойчивого развития для промышленности.

В другой своей работе Перес К. пишет о смене парадигмы экономического развития, вызванной процессами трансформации, в т.ч. и за счет информационных технологий [13]. В этих условиях, необходима смена стратегий и концепций промышленного развития: от жесткого массового производства к гибким сетям; от централизованных к децентрализованным адаптивным структурам; от человеческих ресурсов к человеческому капиталу; для развивающихся стран - от защищаемой субсидированной государством промышленности к конкурентоспособной продукции на глобальном рынке. Таким образом, автором обосновывается целесообразность развития кластеров, приоритет экономики знаний и человеческого капитала, как факторов развития промышленности в новых условиях, а также развитие конкуренции.

Роль экономики знаний в развитии современной экономики отмечается в работе Флориды К. «Креативный класс: люди, которые меняют будущее» [14], в которой уточняется важность интеллектуального капитала и рассматривается его формирование на уровне страны на основе развития креативного класса: талантливых людей, квалифицированных специалистов в различных областях.

Несмотря на спорные моменты, идея автора о зависимости экономического развития страны от уровня и активности ее креативного класса, являющегося основой человеческого капитала и потенциала страны, региона, предприятия и выступает идеологом, инициатором и организатором всех социально-экономических процессов, заслуживает одобрения. И в этой связи, понятна политика многих стран по созданию условий для успешной деятельности и привлечению талантливых людей, квалифицированных специалистов из других стран. В связи с этим, следует отметить негативную практику оттока таких специалистов из России, что отражает недостатки существующей государственной политики РФ по этому вопросу.

Перес К. развивает и одну из важнейших современных проблем развития промышленности - проблему ее динамических и структурных изменений [13]. Современное технологическое пространство может быть гораздо большим, чем экономически выгодным и социально приемлемым. В этом случае, все зависит от того, каким образом, принимается решение. Таким образом, важными являются институциональные условия, в которых происходит принятие решений и диффузия инноваций. Исследования шумпетерианцев показали, что распространение инноваций идет по логистической кривой, т.е. наступает определенный предел насыщения, который должен быть прогнозируемым, чтобы своевременно переключаться на новые технологии.

Описываемые тенденции характерны и для развития отраслей промышленности, каждая из которых имеет свой жизненный цикл, развивающийся до стадии упадка по логистической кривой. И на стадии зрелости, а лучше до ее наступления, необходимы решения по внедрению новых технологий, переключению на другие технологии, продукты и / или рынки. Т.е. необходимы структурные изменения, как на уровне предприятия, отрасли, так и на уровне всей промышленности. Таким образом, обосновывается необходимость структурной промышленной политики.

Теория кластеров является неотъемлемой составляющей теории промышленного развития и современной практикой, реализуемой повсеместно. Идеологом этой теории считается М. Портер, который впервые ввел понятие кластер, рассматривая его как объединение фирм различных отраслей, способных эффективно использовать внутренние ресурсы для достижения международной конкурентоспособности [15]. Таким образом, М.Портер рассматривал кластер, как промышленно-территориальный комплекс, в котором предприятия технологически связаны, что явилось альтернативой отраслевому подходу.

ду. Следует отметить, что М. Портер не выделял в своих исследованиях роль государства в кластеризации экономики.

Дальнейшие исследования показали, что наибольшую эффективность имеют региональные кластеры, причем регион рассматривается не как административная единица, а как технологически взаимосвязанный комплекс хозяйствующих субъектов и их инфраструктуры, расположенный на определенной территории. При этом, государство начинает играть значительную роль, а участниками кластера становятся и научно-образовательные, исследовательские и др. организации.

Таким образом, формируются макрорегиональные кластеры. В этом плане, следует отметить работы американского ученого Флориды Р. по вопросам кластеризации. В зависимости от политики государства – участника кластера Флорида Р. выделяет следующие его виды [16]:

- североамериканский - формирование кластера на основе местной инициативы при государственном стимулировании для региональных органов на основе грантов;

- западноевропейский, ключевую роль в котором играют университеты и исследовательские институты на основе финансирования государством научных исследований и формирования инновационной инфраструктуры;

- скандинавский кластер, формируемый по инициативе правительства, с использованием исследовательской и технологической кооперации; государство осуществляет адресное инвестирование средств в наиболее перспективные кластеры;

- индийский кластер, в котором финансирование осуществляется за счет зарубежных инвестиций, приоритеты при этом отбираются государством по критерию экспортной ориентации;

- китайский кластер, формируемый по инициативе правительства и регионов путем создания особых зон развития высокотехнологичных отраслей; финансирование осуществляется за

счет грантов правительства и венчурных фондов; используется политика привлечения зарубежных специалистов;

– японский кластер, развитием которого занимается правительство и региональные власти на основе поддержки в виде развития инновационной инфраструктуры (технополисов); при этом практикуется привлечение зарубежных специалистов.

Ведущая роль кластерной теории в развитии промышленности объясняется тем, что в кластере процессы диффузии инноваций происходят более эффективно с точки зрения целевой направленности и времени.

Следует отметить, что современные теории промышленного развития затрагивают и микро-уровень. Здесь следует отметить теорию организации промышленности, наиболее полно представленную в работе Ж. Тироля [17], удостоенной Нобелевской премии. В этой работе автор в совокупности рассматривает три важнейших проблемы и направления в организации промышленности: теорию фирмы, ее масштабов, видов деятельности, организации и поведения; теорию конкуренции в разрезе возможностей фирмы приобретения рыночной власти, формы проявления, факторы сохранения и утраты власти, ценовое и неценовое соперничество; и теорию взаимоотношения бизнеса и власти, т.е., промышленной политики.

Таким образом, на современном этапе мы наблюдаем в определенной мере, слияние всех теорий промышленного развития. Это означает необходимость использования комплексного подхода при принятии решений о направлениях этого развития на различных уровнях: на государственном уровне при формировании экономической, в т.ч. внешнеэкономической, инновационной и промышленной политики, а также на региональном, местном уровнях и на уровне предприятий, где эта политика, в конечном счете, реализуется.

Мы поддерживаем и считаем актуальными для России следующие трансформации в промышленности:

- сближение науки и производственных систем, а в отдельных случаях, для зрелой технологии ее диффузия и дальнейшее развитие в производственных системах;

- расширение понятия технологии и перенесение его на все сферы, т.е. использование организационных, социальных, финансовых и пр. технологий для достижения конкурентоспособности на рынке; при этом и государство должно модернизировать свою деятельность, развивая социальную сферу, при этом критерием эффективности развития технологий и предприятия и государства, в конечном счете, выступает, рост качества жизни населения;

- постоянное взаимодействие между пользователями технологий, научно-исследовательскими и проектными организациями, основанное на различных формах: кооперация, кластеризация, создание корпоративных структур и др.;

- расширение круга участников инновационного процесса за счет мотивации всех сотрудников производственных и социально-экономических систем и др. заинтересованных лиц;

- выделение следующих направлений государственной промышленной политики, которые одинаково важны, и в реализации которых следует выделять приоритеты: научные исследования и разработки для формирования банка интеллектуального капитала (фундаментальные исследования); технологическое развитие и модернизация экспортных отраслей; общее технологическое развитие, в т.ч. предпринимательской деятельности, малого и среднего бизнеса, системы образования, инфраструктуры, финансовых и пр. услуг, и т.д.; развитие технологий, направленных на повышение качества жизни населения с учетом конкретных потребностей каждого конкретного населенного пункта, и стимулирование общей инновационной активности для решения локальных проблем.

Литература

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Издательство Эксмо, 2007 г. – 864с.
2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры, 1925.
3. Kitchin Joseph. *Cycles and Trends in Economic Factors. Review of Economics and Statistics.* – 1923. 5 (1). p. 10–16.
4. Juglar C. *Des Crises Commerciales Et De Leur Retour Periodique En France.* Paris, 1862.
5. Kuznets S. *Secular Movements in Production and Prices. Their Nature and their Bearing upon Cyclical Fluctuations.* Boston: Houghton Mifflin, 1930.
6. Perez Carlota. *Change of Paradigm in Science & Technology Policy. Number one—2000.* p. 41-48.
7. Дементьев В.Е. Структурные факторы технологического развития // *Экономика и математические методы*, 2013, том 49, № 4..
8. Ветрова Е.Н., Лапочкина Л.В., Рохчин В.Е. Проблемы регулирования промышленного развития в современных условиях (учебное пособие). СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2015.-92с.
9. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития, М., Владар, 1993.
10. Львов Д.С., Глазьев С.Ю. Теоретические и прикладные аспекты управления НТП. *Экономика и математические методы*, №1, 1985
11. Дементьев В.Е. Инвестиционные проблемы инновационной паузы в экономике // *Проблемы прогнозирования.* – 2011. - №4. / Dement'ev V. E. *Investment Problems of an Innovation Pause in the Economy // Studies on Russian Economic Development.* – 2011. – V. 22. - Issue 4.
12. Perez Carlota. *The new technological revolution // Presentation at the Technology Frontiers Forum of The Economist, March 5, 2013.*
13. Perez Carlota. *Technological revolutions and techno-economic paradigms // Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics no. 20, Norway Tallinn University of Technology, Tallinn.* - 2009. - 26 p.
14. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. – Перевод с англ. – М.: Издательский дом «Классика – XXI»,

2007. – 421с.

15. Портер М. Международная конкуренция. - М., Международные отношения, 1993.

16. Флорида, Р. Мегарегионы: значимость места / Р. Флорида // Harvard Business Review Россия. 2008. Апрель. – С. 14.

17. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности / Пер. с англ. СПб. : Экономическая школа, 1996. 745 с.

Гладышева И.В., Ветрова Е.Н.

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРИКЛАДНОЙ АСПЕКТ

*г. Архангельск, Северный Арктический федеральный университет
им. М.В. Ломоносова,*

*г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
экономический университет*

Структурные изменения в процессе экономического развития идут под воздействием различных факторов объективного и субъективного характера. Целью работы является исследование теоретических и прикладных изменений, лежащих в основе структурных изменений, т.е. объективных факторов. При этом, преследуется задача определения закономерностей и особенностей структурных изменений, как для достижения целей экономического развития, так и предотвращения структурных деформаций в экономике. Это необходимо для формирования эффективной структурной политики.

Структурные изменения в экономике являются предметом исследования различных авторов.

Так, волнообразные изменения развития экономики были предметом исследования Н.Д. Кондратьева [1], Й. Шумпетера [2], Дж. Китчина [3], Жюгляра [4], Кузнеця [5].

Концепция больших циклов, разработанная Н.Д. Кондратьевым, позволяет представить общие закономерности развития, связанные с обновлением долговременных элементов основного капитала, вызванные значительными достижениями научно-технического прогресса. Разработанная им теория способствует изучению качественных сдвигов в развитии экономики, но не позволяет оценить влияние других нетехнологических факторов. Й. Шумпетер рассматривал развитие экономики при реализации изменений (инноваций), что вызывает к жизни новые отрасли промышленности и прекращает существование устаревших. Основная роль, в структурных процессах, по мнению, Й. Шумпетера, принадлежит предпринимательской активности, что безусловно заслуживает внимания в современных российских условиях. Китчин, Жугляр и Кузнец рассматривали средние и короткие циклы, связанные с жизненным циклом продукции (товарно-материальными запасами) [3] или с жизненным циклом основного капитала или рынка [4, 5]. Недостатком всех перечисленных теорий является или акцент на отдельные аспекты, чаще технологического характера, или ограниченность воздействия на экономическое развитие только технологических факторов. Следует отметить, что факторы экономического развития исследовались достаточно активно, например, в работах Дементьева В.Е. [6], авторов работы [7] и др.

Дальнейшее развитие эти теории получили в трудах Перес К. [8], которая развивая идею роли промышленной революции в экономическом развитии, определяет влияние не только технологических изменений, но и институциональных факторов, которые играют значительную роль в экономическом развитии. Перес К. выделяет отдельно фактор глобализации, в условиях которой диапазон технологических изменений огромен, а ин-

формационные технологии позволяют практически любой отрасли революционно развиваться.

Таким образом, современное технологическое пространство может быть гораздо большим, чем экономически выгодным и социально приемлемым. В этом случае, все зависит от того, каким образом, принимается решение. Поэтому важными являются институциональные условия, в которых происходит принятие решений и диффузия инноваций. Исследования показали, что распространение инноваций идет по логистической кривой, т.е. наступает определенный предел насыщения. Этот предел должен быть прогнозируемым, чтобы своевременно переключаться на новые технологии или осуществлять их модернизацию. Таким образом, происходит появление новых или модифицированных продуктов, отраслей или рынков. Т.е. происходят объективно обусловленные структурные изменения, как на уровне предприятия, отрасли, так и на уровне всей промышленности. И в этом случае, эффективная структурная политика играет значительную роль в социально-экономическом развитии.

Концепция технологических укладов, объединила исследования колебаний экономического развития в технологической, экономической, институциональной, управленческой и социологической областях [9]. Возникновение, расширение, стабилизация и упадок производств, входящих в одну технологическую совокупность, происходит более или менее одновременно и это порождает синхронность в эволюции образующих воспроизводящую целостность производств, что и создает материальную основу циклических колебаний.

Следует отметить и работы Дементьева В.Е. [10], который рассматривал инновационную паузу, как следствие исчерпания возможностей старых и запаздывания новых технологий широкого применения, что и порождает кризисы, например, кризис 2008г.

Инновационная пауза провоцирует инвестиционную паузу или задержку инвестиций в новые технологии широкого применения. Инвестиционная пауза объективно обусловлена депрессией в экономике, рисками и некоторым разрывом между наукой и практической деятельностью. Кроме того, для появления новой технологии необходимы определенные условия, в частности, готовность финансовых организаций, предпринимателей и рынка к ее реализации.

Для выхода из кризиса необходимо сокращать инвестиции в старые технологии, поскольку эти инвестиции должны быть направлены в новые технологии, что будет способствовать выходу из инвестиционной паузы, а затем, и инновационной. Обеспечение этих процессов лежит в сферах: формирования спроса на новые технологии и последовательного инвестирования в исследования и разработки.

Таким образом, развитие экономики невозможно без структурных изменений. Роль структурной политики эффективно управлять этими изменениями. Рассмотрим далее проблемы разработки и реализации структурной политики более детально.

На современном этапе развития экономики, как показывает практика, лидерами мирового хозяйства становятся страны, сумевшие опередить в создании заделов новых знаний и технологий, и получить благодаря этому долговременные конкурентные преимущества принципиально нового типа. Сформировать такие заделы, как правило, возможно при непосредственном участии и регулирующих воздействиях государства. Таким образом, государство выступает одним из субъектов структурной политики. Учитывая иерархию государственной власти в РФ, реализуемой на региональном и местном уровнях, и непосредственно на предприятиях, субъект структурной политики имеет сложный характер.

Под структурной политикой будем понимать намерения и интересы ее субъектов в отношении развития тех элементов

экономической системы, которые способствуют решению актуальных проблем общества, обеспечивают развитие и конкурентоспособность экономики, формированию необходимых общегосударственных, внутриотраслевых и межотраслевых и региональных пропорций [11].

Цель структурной политики состоит в обеспечении сбалансированного развития экономики на основе использования достижений науки и техники целью повышения качества жизни населения.

Поскольку структурная политика проявляется в различных сферах, имеет множество субъектов, для ее идентификации авторами предпринята попытка ее классифицировать по ряду признаков (табл. 3.1).

Табл. 3.1. Классификация структурной политики

Признак	Виды
По уровню	Национальная Региональная На уровне хозяйствующего субъекта
По объектам	В промышленности В сфере услуг В институциональной сфере
По целям	Компенсационная Развития Адаптивная
По инструментам	Административная Экономическая
По механизму реализации	Прямая Косвенная Активная Реактивная
По времени	Регулярная Периодическая Превентивная
По интенсивности	Эволюционная Революционная

Раздел 3. Структурная трансформация экономики и развитие промышленности

По форме проявления	Трансформация Модернизация Реиндустриализация Диверсификация Кластеризация
По технологии	Интенсивная Экстенсивная
По эффекту	С экономическим эффектом С социальным эффектом С кумулятивным эффектом С мультипликативным эффектом

При разработке и реализации структурной политики необходимо учитывать не только объективные факторы экономического развития, изложенные в первой части данной работы, но объективные факторы, отражающие особенности РФ и ее отдельных территорий:

- процессы глобализации и локализации (под воздействием санкций);
- размывание границ социально-экономических систем;
- усиление и развитие новых форм конкурентной борьбы за знания, новые технологии интеллектуальные ресурсы;
- ускорение технологического развития мировой экономики;
- неравномерная инновационная активность объектов и регионов;
- изменение климата, старение населения, проблемы систем здравоохранения, а также проблемы в области обеспечения безопасности в мировом масштабе;
- системный кризис экономики РФ .

Если рассматривать отдельные территории РФ, для большинства, общие проблемы, проявляющиеся на уровне страны, дополняются проблемами регионального характера:

–различные условия функционирования хозяйствующих субъектов в регионах (климат, инфраструктура, доступность ресурсов и др.);

–физическое устаревание парка технологического оборудования;

–технологическое отставание промышленных предприятий;

–недостаток у предприятий собственных финансовых ресурсов, в том числе и оборотных средств, средств на финансирование НИОКР;

–высокая стоимость заемных финансовых ресурсов для развития и модернизации производств, освоения новой продукции;

–низкий уровень внедрения новых «прорывных» разработок, технологий и низкая восприимчивость реального сектора экономики к внедрению инноваций;

–недостаточно эффективный механизм взаимодействия между наукой и бизнесом, с целью разработки и внедрения конкурентоспособных технологий в производство;

–слабый уровень специализации и кооперации предприятий, что ведет к росту издержек, снижает гибкость предприятий при росте неопределенности и нестабильности внешней среды;

–недостаточный уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции;

–дефицит высококвалифицированных кадров (изменение структуры промышленности должно сопровождаться изменениями в ресурсном обеспечении развития обрабатывающих видов деятельности, в большей степени это касается кадрового обеспечения) [12].

Но сегодня пСегодня важнейшей задачей должны стать разработка и обеспечение выполнения концепции и стратегии преодоления структурных деформаций и сырьевой ориентации экономики, в которых определяются генеральная цель, видение

и общая модель долгосрочных действий по преобразованию структуры российского хозяйственного комплекса. Стратегическое планирование структурных сдвигов в экономике должно базироваться на взаимодействии государства, бизнеса, объединений и союзов работодателей и работающих, различных организаций общественности и местного самоуправления. [15].

Проведение целенаправленной и эффективной структурной политики в ее непосредственном соотношении со стратегическими целями экономики имеет принципиальную важность, поскольку именно она способствует выходу на целевой тренд роста и формированию целевой социально-экономической конфигурации.

В то же время в России структурная политика как неотъемлемая часть внутренней социально-экономической политики пока развита крайне слабо. На практике существуют разработанные профильными министерствами и экспертными сообществами многочисленные отраслевые стратегии, а также стратегии развития социально-экономического развития субъектов РФ и федеральных округов, продвигаемые региональными властями. Вместе с тем эти стратегии не сопрягаются на макроуровне и слабо связаны друг с другом и с Программой долгосрочного социально-экономического развития России, разрабатываемой Министерством экономики [16].

По мнению одного из исследователей структурной политики и ее принципов [16] зачастую эти стратегии представляют собой самопрезентацию регионов РФ или производственных отраслей для внешних инвесторов или обоснование обращения к федеральным властям с целью предоставления бюджетных средств для развития, налоговых льгот или государственной поддержки в других формах. Наконец, в связи с тем, что существующие региональные и отраслевые стратегии и концепции разнородны по структуре, целям, терминологии, предполагают значительную вовлеченность государства в их реализацию,

но не формализуют права и ответственность сторон в процессе их реализации, включение таких программ в государственные документы стратегического планирования затруднительно или невозможно.

Структурная политика должна проводиться согласовано правительством страны, регионов, администрацией предприятий в отношении отраслевой, региональной, производственной структуры экономики в целом и отдельных ее частей с учетом структуры доходов и расходов, потребления, накопления, экспорта и импорта.

Государство, определив правильные приоритеты и сделав правильный выбор, смогло создать в определенный момент условия для формирования нового технологического уклада в экономике. Это в свою очередь стимулировало рыночную саморегуляцию и привело к росту активности предпринимательского сектора экономики.

Государственная поддержка перспективных направлений экономической деятельности служит импульсом не только для этих видов деятельности, но и для сопряженных с ними направлений, расширения совокупного спроса и повышения уровня хозяйственной активности в целом. Исключительно велика роль государственного регулирования структурных адаптаций в сглаживании таких негативных их проявлений, как сокращение производства и инвестиций, остановка, закрытие, ликвидация предприятий и возникновение в связи с этим сбоя в технологических цепочках, важных для обеспечения жизнедеятельности производств.

Роль государства еще более ответственна при отсечении оказавшихся нежизнеспособными или ненужными целых сегментов хозяйственных систем, вызывающие резкий рост числа безработных, ухудшение условий и снижение уровня жизни многих людей. Государство призвано и имеет возможность создать условия для реализации того из вариантов структурных

реформ, который отвечает интересам наиболее широких слоев общества.

От деятельности государства в большой мере зависит общая продолжительность болезненных для общества структурных трансформаций, очередность и длительность отдельных этапов, уровень и пути использования высвобождающихся при этом людских и материальных ресурсов. События последних лет, связанные с мировым финансовым кризисом, еще раз убедительно это доказали.

В настоящее время практически во всех теоретических и реальных моделях государственного регулирования рыночной экономики присутствует структурная политика как элемент экономической политики государства, однако ее возможности в практической реализации в достаточной мере не использованы.

Общезкономической задачей структурной политики государства в условиях рынка является планомерное поддержание макроэкономического равновесия, недопущение возникновения нежелательных диспропорций; основной целью — достижение на плановой основе наиболее эффективного использования имеющихся в распоряжении общества ресурсов и конкурентных преимуществ в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективах.

Программы, через которые возможна реализация структурной политики государства, должны быть в перспективе включены в стратегические программы и концепции развития России. Это в свою очередь должно привести к изменению внутренней социально-экономической политики и ее институциональной организации. Разработка и реализация государственной структурной политики — это единственно возможный путь как для достижения целевых показателей социально-экономического развития России, так и для консолидации целевых параметров всех поддерживаемых государством стратегий в единых стратегических документах планирования.

С научно-практической точки зрения формирование приоритетов структурной политики, по мнению исследователей [16], происходит с учетом требований того, что структурная политика:

1) призвана обеспечивать переход к инновационной модели развития, рост конкурентоспособности отраслей экономики и регионов России;

2) базируется на интеллектуальных технологиях, при ее разработке используются результаты соответствующих НИОКР, экспертные прогнозы и заключения;

3) разрабатывается с учетом практического опыта соответствующих федеральных министерств и региональных профильных комитетов;

4) является процессом, разрабатываемым, координируемым и контролируемым федеральным центром, иницируемым и проводимым окружными, региональными и местными властями, соответствующими профильными министерствами и отраслевыми объединениями.

Конкретные формы такого взаимодействия в вопросах выработки мероприятий в рамках структурной политики могут быть различными. Принципиальным является соответствие такого взаимодействия целям:

– формирования действительно эффективной экономической политики, учитывающей весь комплекс социально-экономических реалий, ресурсов, ограничений, рисков и ориентированной на инновационное развитие экономики;

– определения необходимых объектов и методов проведения структурной политики, оценка издержек (сокращение поступлений в бюджет, бюджетных расходов) для проведения мероприятий в ее рамках;

– адекватной оценке эффекта от реализации структурных проектов для бюджетов различных уровней, роста экономики, повышения качества человеческого капитала.

Ключевыми моментами, которые должны быть освещены для формализации программ и проектов регионального и отраслевого развития и превращения их из декларативных документов в реальные программы развития с необходимым учетом в генеральных стратегических документах долгосрочного планирования, являются:

– анализ текущего состояния соответствующих регионов и отраслей экономики;

– анализ сравнительной конкурентоспособности этих регионов и отраслей;

– определение потенциала их роста;

– определение мер и форм государственной поддержки, объема государственных инвестиций, затрат бюджетов всех уровней для реализации потенциальных структурных проектов;

– оценка объема необходимых частных инвестиций с учетом принципа дополнительности государственного финансирования, оценка возможности окружных, региональных, местных властей привлечь соответствующее частное финансирование;

– определение кумулятивного эффекта от опережающего развития этих регионов и отраслей для других регионов страны и других видов экономической деятельности;

– оценка социального эффекта возможных структурных проектов;

– сопоставление потенциального социально-экономического эффекта от реализации структурных проектов со сценарием инерционного развития соответствующих регионов и отраслей, выявление (подтверждение) целесообразности проведения структурной политики.

Структурная политика (региональной, отраслевой, социальной направленности) имеет целью преодоление фактических негативных последствий мирового и национального социально-экономического развития, формирование целевой структуры экономики и социальных конфигураций, создание условий и импульсов для поступательного развития регионов и отраслей экономики. При формировании набора программ в рамках проведения структурной политики базовым является понимание всеми участниками (властями, бизнес- сообществом, обществом) необходимости и стратегической полезности соответствующих мероприятий и готовность инвестировать в эти программы.

В рамках национальной стратегии, фиксирующей долгосрочные цели развития, формируются конкретные приоритеты и направления реализации структурной политики. Эффективность проведения структурной политики определяется прозрачной системой определения объектов поддержки, ответственности всех участников структурных проектов.

Выбор конкретных направлений структурной политики базируется на соответствующей экспертизе потенциальных проектов и прогнозировании мультипликативных эффектов от их реализации.

При соблюдении этих условий обозначенные в таких стратегиях целевые ориентиры прекращают демонстрировать потенциал развития и становятся уровнями, которые должны быть достигнуты в результате реализации структурных программ.

Региональные власти или отраслевые объединения перестают выступать исключительно в роли лоббистов интересов своих регионов или производств в обращении к федеральному центру за финансовой поддержкой в той или иной форме. В рамках структурной политики предоставление централизованного финансирования означает ответственность властных структур за эффективную реализацию соответствующих проек-

тов, которая, в частности, предполагает успешное создание условий для привлечения частного капитала в требуемом объеме, а также выход на заявленные в проектах показатели социально-экономического развития. Региональные и отраслевые программы такого качества действительно могут рассматриваться экономическими властями как необходимый элемент государственных документов стратегического планирования. Задача включения региональных и отраслевых структурных проектов в генеральные стратегические программы является частной задачей в рамках формирования и проведения государственной структурной политики.

Теория и мировой опыт действительно предоставляет многообразие концептуальных подходов к обоснованию, разработке и реализации структурной политики, начиная с практического обоснования ее направлений и целевой формализации статистического аппарата и заканчивая конкретными институциональными аспектами. Разработка системы формирования приоритетов национальной структурной политики как важнейшей составляющей внутренней политики является исключительно целесообразной, поскольку позволяет учесть объективные факторы экономического развития и ориентирует экономических агентов на достижение стратегических целей этого развития в России.

Литература

1. Шумпетер Й.А. *Теория экономического развития*. Издательство Эксмо, 2007 г. – 864с.
2. Кондратьев Н.Д. *Большие циклы конъюнктуры*, 1925.
3. Kitchin Joseph. *Cycles and Trends in Economic Factors*. *Review of Economics and Statistics*. – 1923. 5 (1). p. 10–16.
4. Juglar C. *Des Crises Commerciales Et De Leur Retour Periodique En France*. Paris, 1862.
5. Kuznets S. *Secular Movements in Production and Prices*. Their Perez Carlota. *Change of Paradigm in Science & Technology Policy*. Number one—2000. p. 41-48.

6. Дементьев В.Е. Структурные факторы технологического развития // Экономика и математические методы, 2013, т. 49, № 4..

7. Ветрова Е.Н., Лапочкина Л.В., Рохчин В.Е. Проблемы регулирования промышленного развития в современных условиях. СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2015.-92с.

8. Perez Carlota. Technological revolutions and techno-economic paradigms // Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics no. 20, Norway Tallinn University of Technology, Tallinn. - 2009. - 26 p.

9. Львов Д.С., Глазьев С.Ю. Теоретические и прикладные аспекты управления НТП. Экономика и математические методы, №1, 1985

10. Дементьев В.Е. Инвестиционные проблемы инновационной паузы в экономике // Проблемы прогнозирования. – 2011. - №4. / De-ment'ev V. E. Investment Problems of an Innovation Pause in the Economy // Studies on Russian Economic Development. – 2011. – V. 22. - Issue 4.

11. Словари и энциклопедии // (Электронный ресурс) http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/30034/

12. Гладышева И.В. Ресурсное обеспечение реализации стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации в условиях прогнозируемых изменений структуры промышленности // Теоретические основы формирования промышленной политики / Под редакцией д-ра экон. Наук, проф. А.В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. Ун-та, 2015. , с. 418-453.

13. Логвинов С.А. Павлова Е.Г Структурная политика государства в современной России: проблема формирования и реализации // Экономические науки, 2012, 2(87), с. 59

14. Березинская, О. Б. Принципы формирования и проведения структурной политики: мировой опыт и его применение в России / О.Б. Березинская. — М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2014. — 52 с. — (Научные доклады: экономика).

Крайнова Э.А.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИИ ЗА СЧЕТ ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ)

*г. Москва, Российский государственный университет нефти и газа
им. И.М. Губкина*

Радикальное изменение системы управления экономикой, переходящей на принципы рыночных отношений – одно из самых важных направлений программы реформ, проводимых в компаниях. Особое значение эта проблема имеет на уровне предприятий нефтегазового бизнеса (НГБ), положение которых в рыночной экономике меняется коренным образом [5].

Расширение самостоятельности предприятий НГБ, разнообразие их экономических и организационных форм требует большей конкретизации в поиске прогрессивных организационных решений с учетом специфики каждого предприятия. Такой подход позволяет повысить эффективность управленческого труда, удешевить аппарат управления и, следовательно, увеличить прибыль предприятия и повысить его конкурентоспособность.

Проводить необходимые изменения в компании можно постепенно и поверхностно, а можно сразу и кардинально с помощью формальных, воспроизводимых методик бизнес-инжиниринга [8, 10, 11, 12].

Предприятие, которое не осуществляет инвестиции в изменения, ставит на карту свою способность к выживанию на рынке, но само стремление к переменам не является гарантией выживания в конкурентной борьбе. Необходимо умелое управление этими переменами.

При проведении кардинальных изменений в компании количество и скорость изменений требуют от руководителей при-

менения все более формализованных и технологичных методов. Ноу-хау бизнес-инжиниринга [9] заключается в детальном и формализованном описании элементов управления бизнесом, в том числе ее бизнес-процессов, способствующих реализации функций. Применение методов бизнес-реинжиниринга (реинжиниринга бизнес-процессов) дает возможность проводить необходимые изменения в компании более фундаментально, радикально и технологично.

Программа трансформации – это программа масштабных преобразований деятельности самой Компании и деятельности контролируемых портфельных компаний [12].

Программа охватывает три направления:

- повышение стоимости портфельных компаний,
- изменение структуры портфеля и подхода к ведению инвестиционной деятельности,
- перераспределение полномочий и ответственности в системе управления.

Комплексная программа трансформации бизнеса подразумевает полный цикл преобразований, и, в первую очередь, оздоровление системы управления. И одной из ее целей является изменение взгляда на компанию извне и улучшение ее имиджа.

Эксперты [6, 9] выделяют в трансформации три этапа:

- на первом менеджмент устанавливает новые нормы в связи с изменением условий,
- на втором руководство вынуждено изменять свой образ мыслей и манеру поведения, которые не соответствуют введенным нормам,
- третий этап предполагает «забывание старых моделей, которые в новых условиях могут быть бесполезными и приводить к неправильным выводам.

Преодоление активной инерции» является важным моментом, как пишут в своей работе «Управление трансформаци-

ей бизнеса для достижения стратегической подвижности» эксперты из Кардиффского университета Роберт Е. Морган и Келли Пейдж [8].

Если говорить о ключевых направлениях трансформации, то можно попытаться выделить следующие:

Первое направление - обновление/переопределение миссии, стратегии компании. Оно предполагает проведение работ по определению ролей в трансформации, обновлению/переопределению стратегии компании, оценке окружающей среды для снятия ограничений, разработке стратегии трансформации и донесению ее до всех уровней и филиалов компании.

Второе направление в процессе трансформации - обновление/переопределение бизнес-культуры компании. Оно олицетворяет в команде совокупность навыков, умений, отношений, которые определяются приоритетами в ценностях персонала компании и текущими управленческими принципами. Фактически бизнес-культура - своего рода «ДНК» компании. Изменить ее качество, переопределить правила игры, сделать их адекватными ожиданиям клиентов, и тем самым, вывести наружу «правильные» ценности, управленческие принципы, - это то, с чем необходимо постоянно работать, провоцируя друг в друге проявление лучших качеств.

Работа по улучшению бизнес-культуры включает в себя работу по переопределению системы ценностей, управленческих принципов, системы коммуникации внутри компании и мотивации ее сотрудников. Практически - это «продажа» команде миссии, стратегии и результатов, ожидаемых от трансформации. Не стоит забывать и о регулировке административной системы, налаживании и координации лидерства, совершенствовании систем коммуникаций, социального взаимодействия, вовлечения людей в процесс трансформации. И недоработки по

данному направлению трансформации компании могут свести к нулю любые благие начинания, любую стратегию.

Третьим направлением возможной трансформации компании считается усовершенствование бизнес-процессов, то есть усовершенствование способов ведения бизнеса. По сути, новые требования клиентов в отношении способа ведения бизнеса (реализации избранной стратегии) и их пожелания по улучшению услуг переносятся на повседневную практику взаимодействия персонала подразделений компании и переопределяются индикаторы результативности для каждого процесса. При этом организационная структура и юридические границы между подразделениями компании по важности вторичны.

Четвертое направление в трансформации - усовершенствование технологических решений. Речь идет о технологии производства, оборудовании, программном обеспечении, что особенно важно в условиях импортозамещения. Данная часть работ позволяет снять ряд ограничений при переходе к практической реализации программы трансформации.

Ключевым моментом является то, что во всех четырех направлениях трансформации нет временной последовательности. Это система координат для проведения изменений в компании. Универсальных стратегий трансформации нет.

Процесс трансформации — мировой тренд. Многие мировые компании, в том числе нефтяные, проходили и проходят процесс трансформации для того, чтобы соответствовать новым вызовам. Примером является Южная Корея, которая будучи в прошлом небогатой, преимущественно сельскохозяйственной страной, смогла вырастить частные индустриальные корпорации из некогда маленьких компаний. К таким компаниям относятся “Хендай”, “Самсунг”, “Эл-Джи”, которые стали лидерами новых технологий и производств. Сейчас активы только “Самсунга” равны по объему 17% экономики всей Южной Кореи [13].

Среди частных компаний, проводивших трансформацию, можно выделить General Electric и Сбербанк. Так, руководитель General Electric Джэк Уэлч, проведя качественную трансформацию компании, резко повысил ее эффективность, и сегодня она входит в 20-ку наиболее успешных компаний мира с общей выручкой около \$200 млрд. в год. АО «Сбербанк» при поддержке руководства страны сумело превратить неэффективный госбанк в качественно новый ведущий финансовый институт мирового уровня, доходность которого сравнима с занимающей по данному показателю первое место в мире Apple [13].

Успешный пример трансформации государственной компании — малазийский фонд национального благосостояния Khazanah Nasional [13], который в течение нескольких лет сумел преобразоваться из пассивного местного холдинга в глобально-го игрока, ставшего катализатором преобразований всей страны. Портфель Khazanah с 2004 по 2009 год, когда проводилась трансформация этой организации, вырос более чем в два раза до \$374 млрд, а около 35% всего портфеля находится за рубежом. В результате явно успешного преобразования фонда Khazanah в 2010 году Малайзия решила реформировать работу правительства с включением элементов, опробованных при трансформации Khazanah. Сегодня там внедряются элементы и стили корпоративного управления в отдельных секторах.

Трансформация — сложная реформа, которая требует дисциплины на всей вертикали управления, начиная от акционера, Совета директоров, менеджмента холдинга до рядовых работников в дочерних компаниях. К примеру, фонд Khazanah успешно трансформировался благодаря личной и постоянной поддержке со стороны премьер-министра Малайзии на протяжении всего этапа реформирования. Благодаря его действиям были мобилизованы лучшие мировые и местные менеджеры, выделены дополнительные ресурсы, проведены соответствующие изменения в законодательстве.

АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» запустило программу бизнес-трансформации [13]. Программа трансформации аналогично той, что была проведена Фондами национального благосостояния Малайзии Khazanah Nasional Berhad и Сингапура Temasek. В результате ее реализации государство получит более конкурентоспособные, прибыльные и инвестиционно-привлекательные предприятия, пополнится казна. Комплексная программа трансформации бизнеса АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» подразумевает полный цикл преобразований, и, в первую очередь, оздоровление системы управления. Одной из ее целей является изменение взгляда на компанию извне и улучшение ее имиджа.

Совершенствование всех ключевых показателей деятельности приводится в соответствие с мировыми стандартами. Помимо прочего процесс трансформации связан с ужесточением требований к персоналу Фонда. В целом, в рамках программы ставится задача в ближайшие три года сократить количество компаний Фонда в два раза – с 600 до 300, количество уровней иерархии управления – с девяти до четырех [13]. Для всех дочерних компаний установлен нижний предел внутренней нормы прибыли, обязательное требование привлечения частных компаний. В рамках программы предстоит пересмотреть все системы ключевых показателей деятельности, все инвестиционные и операционные стратегии дочерних компаний. В целом, программа трансформации осуществляется через внедрение лучшей практики по управлению человеческими ресурсами, полный пересмотр и реинжиниринг бизнес-процессов и модернизацию технологий. Тем самым, АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» использует все ключевые направления трансформации.

Следует отметить, что желаемые результаты, исходя из многолетнего опыта работы на рынке компаний, преимущественно достигались организациями, сфокусированными на

стратегию, понимание и изменение управленческих принципов, работу с бизнес-процессами, на использование информационных технологий [1, 2, 3, 4, 7, 8]. Это и есть вариант интеграции решений в стратегиях трансформации. Но важно и другое. Приняв однажды решение о запуске трансформации и запустив процесс, нельзя останавливаться на полпути - остановка может привести к «откату» компании до гораздо более низкого уровня, чем стартовый.

Ключевым моментом и интереснейшим инструментом трансформации компании и способа ведения бизнеса является работа с управленческими принципами. Появившееся множество публикаций о трансформации компаний в мире (опыт «кей-руцу», Джека Велча, Ли Якокки, Гейтса Линукса) определенным образом повлияли и на формирование новых технологий в управленческих принципах российских нефтегазовых компаний [2, 3, 7, 13]. Это та часть мощных принципов и внутренних законов, которые были практически «вырваны» из контекста реальной жизни «чужих» компаний и часто без переосмысления внедрялись. При феноменальной показательности и полезности таких стратегий, характерный для некоторых руководителей подход - взять и применить готовые решения - часто приводил к отрицательным результатам.

Как показывает практика, реструктурирование предприятий российских нефтегазовых компаний не всегда дает желаемые результаты [2, 4, 6, 7]. Основными причинами этого являются концентрация на решении текущих, а не стратегических проблем предприятия, преобразования его отдельных подсистем, необоснованный выбор методов управления, отсутствие или непоследовательная реализация концепции реструктурирования.

Все эти причины обусловили необходимость рассмотрения в данном исследовании трансформации как процесса, затрагивающего все подсистемы и сферы деятельности предпри-

ятия и на этой основе разработки положений и рекомендаций по применению комплексного подхода для ее осуществления.

Программа трансформация предприятий нефтегазового комплекса позволит выстроить эффективную систему управления в дочерних предприятиях и ответить на ряд вопросов по основным направлениям трансформации нефтегазовых компаний, а именно:

А. Что, как и когда нужно делать?

Это - бизнес-процессы:

- с детальным описанием,
- сквозные (от нефтегазовой компании до цеха),
- стандартные соответствие системе менеджмента качества,
- на основе работающих мировых практик в сфере нефтедобычи,
- эффективные (большой результат с меньшими затратами).

В. Какие результаты необходимы и что было достигнуто?

Это - ключевые показатели деятельности (КПД):

- с привязкой к бизнес-процессам,
- с привязкой к системе мотивации,
- понятные и объективные (с формулами расчета и источниками данных).

С. Кто выполняет шаги процесса трансформации, кто и за что отвечает?

Это - оптимальная организационная структура: формализованное/оптимизированное распределение ролей и ответственности.

Д. В чем причины и размер отклонений между планом и фактом?

Это - информация из единого информационного пространства: точная и своевременная, позволяющая избавиться от

«бумажного» учета (журналы), прозрачная (известен первоисточник информации), единая версия.

Приоритетные сферы трансформации НГК охватывают все технологии международной системы менеджмента качества [8, 11, 12], базирующегося на признании ценности процессов деятельности (бизнес-процессов) и ориентации на потребности так называемых "клиентов бизнес-процессов", то есть тех лиц внутри или за пределами компании, которые являются получателями результатов различных процессов деятельности компании. К приоритетным сферам относятся следующие центры.

Корпоративный центр, обеспечивающий стандартизацию и унификацию бизнес-функций [6, 7]:

- Бухгалтерский учет
- Казначейство
- Бюджетирование
- Стратегическое планирование и управление эффективностью
- Управление инвестициями и проектный менеджмент
- Управление закупками
- Охрана труда и окружающей среды
- Управление человеческими ресурсами
- Информационные технологии
- Повышение скорости и снижение удельной стоимости операций

Upstream [3, 4, 6, 7]:

- Операционные активы (добывающие и сервисные компании, где выступает оператором и со-оператором нефтегазовая компания).

Downstream [6, 7]:

- Модернизация действующих НПЗ,
- Возможное строительство новых НПЗ,
- Необходимость повышения эффективности маркетинга и сбытовой деятельности.

Непрофильные активы:

– Эффективная продажа непрофильных активов [3, 4, 6, 7].

Общими принципами, закладываемыми в обновленные стратегии трансформации нефтегазовых компаний, как показывает опыт зарубежных компаний [5, 9, 12, 13], будут:

- Концентрация ресурсов на существующих направлениях бизнеса с высоким потенциалом создания стоимости;
- Значительное повышение производительности труда;
- Постепенный выход из активов и проектов, снижающих стоимость компании;
- Определение и реализация возможных сделок слияния и поглощения, создающих дополнительную стоимость без ограничения возможностей развития частного бизнеса.

Порядок реинжиниринга бизнес-процессов трансформации компании обычно таков:

1. Разрабатывается новая корпоративная стратегия, и определяются ключевые элементы ее внедрения.
2. Анализируется существующая система деятельности.
3. Выявляются требующие изменения процессы.
4. Устанавливаются новые показатели эффективности бизнес-процессов.
5. Проводятся трансформации с использованием инновационных технологий.
6. Осуществляется контроль и постоянная оптимизация бизнес-процессов (БП).

Специфика корпоративного управления акционерных обществ (АО) нефтегазовых компаний состоит в том, что объектом управления является группа как зависимых, так и независимых друг от друга обществ, которые взаимодействуют между собой. Особенность данного взаимодействия заключается в том, что каждое общество группы является неотъемлемой его частью, что позволяет рассматривать группу как единое целое при осу-

ществлении процесса управления. Поскольку операции распределены между обществами, их можно расположить в порядке выполнения операций таким образом, что продукция предыдущего является сырьем для последующего. Упорядоченные таким образом предприятия представляют собой технологическую цепочку Компании.

В рамках реализации программы трансформации нефтегазовых компаний должны быть устранены недостатки в результате пересмотра набора и целевых значений ключевых показателей деятельности (КПД) компании.

Новый набор стратегических КПД компании может быть разработан на основе следующих принципов:

- Набор КПД компании должен поддерживать достижение целей компании по росту стоимости и эффективности как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе;
- Набор КПД АО должен поддерживать достижение целей компании и определять ограничивающие условия осуществления ее деятельности.

Для нефтегазовых компаний могут планироваться следующие КПД:

- Экономическая прибыль;
- Прирост стоимости компании;
- Показатель возмещения запасов;
- Эффективное время работы оборудования на всех бизнес-процессах (разведка и добыча, транспортировка, переработка и сбыт);
- Средние удельные затраты по выходу на рынок (разведка и добыча);
- ROE при соблюдении (долг/капитал) и (EBIT/процентные платежи);
- Общий размер дивидендов;
- Рейтинг социальной стабильности.

Высшее руководство компаний определяет основные КПД и цели, которые будут способствовать реализации данного видения.

В долгосрочный набор корпоративных КПД 1-го уровня могут войти:

- Стоимость компании.
- Запасы категории 2Р (млн. б.н.э).
- Реализация инвестиционных проектов.
- Реализация программы трансформации.
- Охрана труда и окружающей среды.

Вышеперечисленные КПД являются конечными корпоративными КПД 1-го уровня. Учитывая сложности в расчете некоторых показателей, возможен поэтапный переход к конечным корпоративным КПД 1-го уровня через установление промежуточных корпоративных показателей.

Успешная реализация программы будет способствовать достижению следующих положительных результатов:

- повышение прозрачности операционной деятельности;
- повышение эффективности управления казначейскими операциями;
- концентрация управленческих усилий на основной деятельности;
- сокращение управленческих расходов за счет отказа от дополнительных органов управления, аудита и отчетности.

В заключение можно отметить, что хотя в существующей организации управления нефтегазовых компаний присутствует ряд недостатков, в целом российские компании уже делают уверенные шаги на пути внедрения программы трансформации [3, 4, 5, 6, 7] и способны в недалеком будущем перенять опыт зарубежных коллег – лидеров в данном направлении.

Литература

1. Арчибальд, Рассел Д. Управление высокотехнологичными программами и проектами = *Managing high-technology programs and projects* : [пер. с англ.] / Р. Д. Арчибальд ; ред. А. Д. Баженов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Академия АйТи : Изд-во ДМК, 2010. 464 с.
2. Аустова М.Д. Реструктуризация предприятий. Вопросы управления: стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / Под науч. ред. Г.А.Александрова/. М.: Альпина Паблишер, 2011. 287 с.
3. Болдырев Е.С. Анализ и повышение эффективности вертикально-интегрированных нефтяных компаний на основе механизма построения структур бизнес-единиц / Е.С. Болдырев // М.: Науковедение – 2014. - №2. 1,5 п.л.
4. Батталова А.А. Диагностика регионального кластера в топливно-энергетической промышленности //Научно-экономический журнал «Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом». – Москва: ВНИИОЭНГ. 2012. – №.11.
5. Крайнова Э.А., *The Strategic Priorities of Restructuring of Oil and Gas Companies»* (Стратегические направления реструктуризации нефтяных и газовых компаний). Международный сборник-антология, EBES Anthology, 2013. pp.130-134.
6. Крайнова Э.А. Новая концепция реструктуризации модели и методы принятия решений в условиях вызовов внешней среды. Монография // «Реструктуризация экономики: теория и инструментарий» /под редакцией д.э.н.,проф. А.В. Бабкина- СПб: Изд-во Политехнического Ун-та, 2015. 664 с.
7. Лавущенко В.П., Городний В.И. Реструктуризация ОАО Татнефть - методология и практика // Монография под ред.д.э.н.Крайновой Э.А. - М.: Изд.Нефтяное хозяйство, 2010. 232 с.
8. Моисеева Н.К. и др. Трансформация бизнеса в условиях рыночной нестабильности. // Монография.- Изд-во КУРС, Инфра-М, 2015. 448 с .
9. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация // Джеймс Харрингтон, К. С. Эсселинг, Харм Ван Нивеген – Санкт-Петербург: Печатный двор, 2002. 328 с.

10. *Реинжиниринг бизнес-процессов* // Тельнов Ю.Ф. – Москва: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2005. 99 с.
11. *Реинжиниринг производства* // Л. Н. Оголева, Е. В. Чернецова, В. М. Радиковский – Москва: КноРус, 2005. 304 с.
12. Хаммер М., Чампи Д. *Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе.* - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. 288 с.
13. «Самрук-Казына»: нет у трансформации конца / Республиканская общественно-политическая газета *Central Asia Monitor*. URL: <http://camonitor.com/13739-samruk-kazyna-net-u-transformacii-konca.html> (дата обращения: 01.02.2016)

Лялина П.А.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

г. Санкт-Петербург, Национальный минерально-сырьевой университет “Горный”

Проблема создания оптимального экономического механизма финансирования региона рассматривалась в отечественной и зарубежной экономической литературе. Но в теории региональной экономике нет строго определенных правил формирования данного механизма, так как он выстраивается в каждом конкретном случае по-разному. Но все-таки для каждого экономического механизма финансирования того или иного региона есть схожие черты: создание базы для устойчивого развития региона; обеспечение региона достаточными денежными и иными ресурсами для достижения эффективного развития.

В данной работе будет рассмотрен конкретный пример трансформации экономического механизма финансирования региона в условиях дефицита бюджета, внешнеэкономических санкций и проблем импортозамещения на примере Красноярского края.

Актуальность предложенной темы состоит в том, что в условиях наличия природных ресурсов и роста их добычи наблюдается долгосрочный дефицит бюджета Красноярского края, который в 2015 году должен был составить 17,9 млрд.руб. по плану Министерства финансов Красноярского края. Однако, по итогам года дефицит краевого бюджета составил 32 млрд. руб. [1] Поэтому, для решения данной проблемы необходимо разработать механизмы наполнения краевого бюджета в условиях неблагоприятной внешнеэкономической среды (введение различного рода санкций в отношении РФ, отсутствие иностранных инвестиций в крае).

Целью данной работы является исследование путей трансформации экономического механизма финансирования региона на примере Красноярского края.

Если обратиться к опыту прошлых лет в решении данной проблемы, то можно выделить такие варианты как:

1. Заключение соглашения о разделе продукции.
2. Государственное частное партнерство. [2]

Если говорить о налоговых доходах бюджета Красноярского края, то по данным министерства финансов Красноярского 38 % доходов бюджета обеспечивают 10 крупнейших налогоплательщиков края: “ГМК Норильский Никель”, группа компаний ОАО “НК Роснефть”, ЗАО “Полюс”, Красноярская железная дорога - филиал ОАО “РЖД”, Восточно-Сибирский банк Сбербанка России, ОАО “СУЭК”, ОАО “Богучанская ГЭС”, ОАО “Русал”, ОАО “ПО Электрохимический завод”, ОАО “Красноярская ГЭС”. Как видно больше половины крупных налогоплательщиков края относятся к топливно-энергетическому сектору экономики.

В рамках поставленной цели данного исследования была составлена анкета, отправленная крупнейшим налогоплательщикам края. Целью проведения данного опроса было выявление потребностей предприятий, работающих на территории края, в дополнительной помощи со стороны краевых властей, их заинтересованность в реализации программы промышленного развития Красноярского края.

На основе проведенного мною анкетирования крупных налогоплательщиков Красноярского края были получены следующие результаты: все компании, в которые были разосланы анкеты, отказались отвечать на приведенные в ней вопросы. Данный отказ может быть связан с нежеланием компании сотрудничать, с нежеланием компании разглашать информацию, которая не входит в состав ежегодных отчетов работы предприятий, либо еще с рядом иных причин. Так же изучив годовые отчеты компаний можно сделать вывод, что в структуре финансовой отчетности компании либо не отображают, либо не закладывают такую статью расходов как расходы на инновации. Поэтому в рамках развития экономики Красноярского края и как следствие преодоления дефицита краевого бюджета, на мой взгляд, было бы целесообразным организовать более глубокую переработку сырья, добываемого крупными компаниями на территории края, и производство высококачественной и конкурентной продукции.

Данный вариант я буду рассматривать на примере нефтегазового сырья, добычу которого в Красноярском крае ведет Ванкорнефть (дочернее предприятие Роснефти).

Изучив годовой отчет Роснефти видно, что большая часть добываемого нефтяного сырья идет на экспорт и лишь незначительная доля перерабатывается. На территории Красноярского края переработку нефти ведет Ачинский НПЗ, конечной продукцией которого является автобензины – 0,7 млн.т., керосины –

0,2 млн.т., дизельное топливо – 1,6 млн.т., мазут – 1,7 млн.т., прочие – 0,3 млн.т [3].

Производимые объемы продукции Ачинского НПЗ не в достаточной мере удовлетворяют спрос края в нефтепродуктах, так как практически каждый год в Красноярском крае случаются топливные кризисы. Кроме того, Ачинский НПЗ является поставщиком нефтепродуктов для Красноярского края, Иркутской, Новосибирской, Томской, Кемеровской областей, республики Хакасия и Тыва, Приморского края, Хабаровского края, а также часть продукции идет на экспорт. Поэтому для властей региона встал вопрос о строительстве нового НПЗ.

С учетом международных стандартов по качеству нефтепродуктов целесообразным было бы строительство НПЗ с установками изомеризации или каталитического крекинга для увеличения глубины переработки нефтепродуктов и повышения их качества. На данный момент, например, Ачинский НПЗ не имеет перечисленных установок.

Исходя из опыта строительства НПЗ в регионах со схожей природно-климатической средой и удаленностью от заводов, производящих необходимое оборудование возможен следующий вариант:

НПЗ с проектной мощностью до 4 млн.т в год (мини-нпз)

Стоимость проекта – 74,4 млрд.руб.

Срок окупаемости проекта – 6 лет

Среднегодовая выручка при проектной мощности – 65 950,4 млн.руб.

Среднегодовые расходы при проектной мощности – 48 480,2 млн.руб.

Данные были взяты на основе проекта строительства НПЗ в Томской области в 2013 году с учетом инфляции [4].

Для реализации данного проекта необходимы значительные денежные средства, которые могут быть получены различными способами.

Первый вариант предполагает участие региональных властей. Деньги на реализацию важного социально-экономического проекта для региона могут быть получены на основе бюджетного кредита, субсидий или субвенций.

Второй вариант – государственное частное партнерство (далее ГЧП). Данный вариант предполагает, как участие краевых властей, так и крупных компаний, например, таких как Газпром, Роснефть, Лукойл.

Третий вариант – привлечений частных инвестиций. Согласно национальному рейтинговому агентству (НРА), Красноярский край имеет оценку IC5 по уровню инвестиционной привлекательности, а согласно журналу “Коммерсант” Красноярский край занимает 7 место по инвестиционному потенциалу российских регионов [5].

Таким образом, из рассмотренных вариантов источников финансирования строительства нового НПЗ, на мой взгляд, при нынешней ситуации в экономике наиболее приемлемым является второй вариант. Это позволит властям региона сохранить в своей собственности контрольный пакет акций нового НПЗ, что в дальнейшей перспективе позволит развивать нефтехимическую отрасль промышленности Красноярского края в своих интересах, не ориентируясь на интересы вертикально-интегрированных компаний (так как они в основном ориентированы на экспорт как сырой нефти, так и переработанной). Кроме того это позволит регулировать цены на нефтепродукты. Так же будет прибавка к краевому бюджету. Если взять за основу расчеты по строительству НПЗ в Томской области, то краевой бюджет может получить примерно: налог на прибыль (18%), транспортный налог, налог на имущество – 5 196 млн.руб.

Кроме того, реализация данного проекта поспособствовала бы развитию экономики региона и стала бы толчком в развитии нефтехимической отрасли промышленности не только Красноярского края, но и в перспективе могла бы стать основой

создания мощного нефтехимического кластера в Восточной Сибири.

Литература

1. Сведения об исполнении консолидированного бюджета за 12 месяцев 2015 года. Сайт Министерства финансов Красноярского края (<http://minfin.krskstate.ru/openbudget/execute>)
2. К.Симонов “Энергетическая сверхдержава”, Москва, “Эксмо-Пресс”, 2006г., ISBN 5-9265-0269-1., глава 4.
3. Годовой отчет ОАО “Роснефть” за 2014 год.
4. Проект строительства “ЗапСиб НПЗ г. Томск 2013г
5. Национальное рейтинговое агентство (<http://www.ranational.ru/ru/ratings/provinces?type=rating>)

Малышев Е.А., Чемезова Ю.Э.

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК
ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

г. Чита, Забайкальский государственный университет

Стратегическое планирование, в современном мире, это одно из важнейших направлений деятельности любого предприятия или муниципального образования. В основе стратегического планирования лежит понятие стратегии, в которой отражены основные цели компании, такие как расширение доли рынка, рост прибыли, проведение передовых научно-технических исследований, обеспечивающих высокую конкурентоспособность и т. д.

Школа дизайна (проектирования, конструирования, моделирования) наиболее адекватно отражает общепринятую точку зрения на процесс разработки стратегии развития предприятия.

Представители именно этой школы являются авторами методики проведения SWOT-анализа. В общем случае школа дизайна разработала модель формирования стратегии развития предприятия как достижение соответствия внутренних и внешних возможностей его развития.

Успешная работа компании в рыночных условиях предполагает оптимальное сочетание стратегического, среднесрочного, годового и текущего (операционного) планирования. Стратегическая цель является основой для построения среднесрочных и годовых целей и планов, которые включают в себя: задачи высшего руководства и менеджмента компании; разработка текущих планов для достижения поставленных целей руководством компании, ответственными являются руководители среднего звена; исполнение утвержденных планов, в которых отражены конкретные исполнители на всех уровнях управления компании [1].

Одной из ключевых проблем современного российского управления, а, следовательно, и причиной неэффективности является его несбалансированность.

На сегодняшний день, одним из наиболее распространенных, популярных методов формулировки стратегии является система сбалансированных показателей. При формулировке стратегии, на основе данного метода, формируется единое представление о будущем компании, которое предполагает место, роль и уровень развития каждого из его элементов. [2]

Однако, при разработке стратегии, как правило, уделяется внимание лишь одному конкретному направлению развития, при этом потенциал других не принимается во внимание. При всей важности отдельно взятых элементов, лишь в совокупности можно достичь успешного развития предприятия.

Система сбалансированных показателей (ССП) включает в себя обширный инструментарий, используемый для обработки данных, технологии и методы, позволяющие сбалансировать

самую стратегию, отразив необходимые аспекты и элементы, выявленные в ходе анализа.

Концепция «баланса» является центральной для этой системы, особенно по отношению к трем областям:

- Баланс между финансовыми и нефинансовыми индикаторами успеха.

- Баланс между внутренними и внешними компонентами организации.

Однако при всей кажущейся простоте, для внедрения ССП в практику предприятия требуется очень долгая и слаженная работа всего высшего менеджмента по определению и согласованию стратегии бизнеса и дальнейший ее перевод в плоскость конкретных и понятных для всех сотрудников целей и задач, возможных рисков и самое главное, взаимосвязей между важнейшими факторами. ССП предлагает только удобную форму, содержание которой остается за каждым предприятием самостоятельно [3].

За рубежом, повсеместно призывают к внедрению ССП. В Канаде Общество сертификации бухгалтеров по управленческому учету разработана новая инструкция по учету, озаглавленная «Сбалансированная система показателей для совета директоров». В США Американский институт сертифицированных бухгалтеров (AICPA) так же поддерживает использование ССП в ежегодных отчетах ради удовлетворения о совершенствовании отчетности. Профессор Гарвардского университета Джей В. Лорш очень метко подытожил ценность ССП в том отношении: «Если бы директора пользовались сбалансированной системой показателей, они бы, скорее всего, были лучше информированы о ситуации в своих компаниях на постоянной основе. Акцент ССП на стратегии (ее связь со всеми видами деятельности, повседневными и долгосрочными) мог бы помочь директорам сохранять сосредоточенность на главном» [4].

Однако, не смотря на то, что применение ССП в деятель-

ности российских предприятий явление достаточно новое, как показывает практика, многие компании успешно внедряют и пользуются данной технологией [5].

В отечественной практике главным тормозящим фактором внедрения ССП является не квалифицированные кадры. Каждый сотрудник должен четко понимать, как свои обязанности, так и свою роль на предприятии, а также цели каждого работника должны соответствовать общим целям предприятия. В связи с тем, что система вознаграждений на сегодняшний день не везде привязана к результатам выполнения сбалансированной системы, сотрудники лишены мотивации и материальной ответственности (в виде лишения премий и бонусов) за неисполнение намеченных целей, получение ожидаемого результата.

Литература

1. Чернов С.С., Устинова Е.П. Опыт стратегического планирования на предприятиях электросетевого комплекса. // *Вестн. Волгоградского ин-та бизнеса*, 2012, №3 (20). с. 55 – 59.
2. Базилевич, А.И. Современный менеджмент: учебник / А.И. Базилевич; под ред. М.М. Максимцова, В.Я. Горфинкеля. – М.: ИНФАРМ, 2012. – 298с
3. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2013. – 314 с.
4. Генкин Б.М. Экономика и социология труда – М.: Норма, 2007. — 448 с.
5. Корчагина Е. В. Сбалансированная система показателей как инструмент управления развитием компании: сравнение российского и зарубежного опыта. // *Проблемы современной экономики*. – 2009. – № 04. – С. 158-163.

Матвеев В.Д., Шарапудинов Ш.Ш.

НАПРАВЛЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И ПРЕМИЯ ЗА КВАЛИФИКАЦИЮ

г. Санкт-Петербург, Высшая школа экономики

Начиная с 1970-х годов на рынках труда многих стран происходят серьезные изменения, касающиеся оплаты труда различного уровня квалификации. Так, в США (см. рис. 3.1) на протяжении 1970-х годов снижалось неравенства оплаты, но затем стало быстро расти, хотя относительное предложение квалифицированного труда увеличивалось. Этот экономический феномен стимулировал многочисленные исследования.

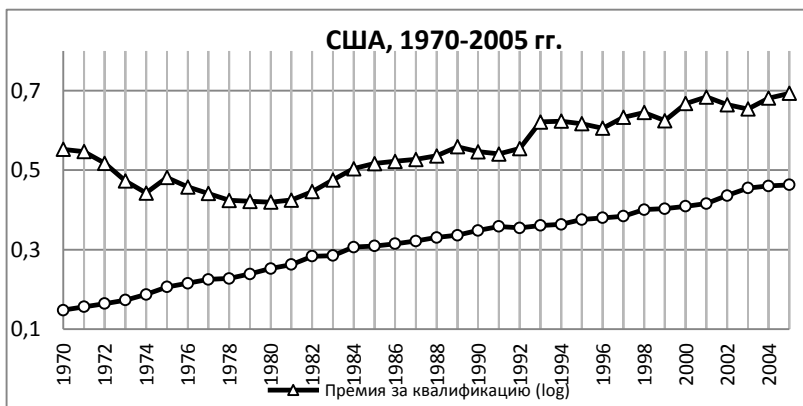


Рис. 3.1. Динамика заработной платы и предложения высококвалифицированного труда относительно низкоквалифицированного труда в США в 1970-2005 гг. Вычисления авторов на основе данных EU KLEMS Growth and Productivity Accounts

В данной работе, в отличие от большинства предшествующих исследований, изучается динамика премии за квалификацию и относительного предложения квалифи-

цированного труда не для отдельной страны, а для выборки из 25 стран-членов ОЭСР на основе данных за период 1970-2005 гг. Межстрановой сравнительный анализ позволяет заключить, что динамика премии за квалификацию, в отличие от динамики относительного предложения квалифицированного труда, значительно варьируется в зависимости от страны. При этом, полученные результаты позволяют говорить скорее о конвергенции, чем о дивергенции в премии за квалификацию среди стран ОЭСР.

Начиная с работы [5], отправной точкой при изучении влияния смещенного технического прогресса и предложения труда на премию за квалификацию стала т.н. «каноническая» модель [4]. Данная модель подробно рассматривается и используется в нашей работе. В частности, на ее основе проводится эконометрическое оценивание влияния технического прогресса и относительного предложения квалифицированного труда на премию за квалификацию по отдельным странам путем тестирования так называемой гипотезы «устойчивого спроса» (*the steady demand hypothesis*) [3]. Из результатов оценивания следует, что в некоторых развитых странах за исследуемый период имел место *смещенный в пользу неквалифицированного труда технический прогресс* (*unskilled-biased technological change*).

Важным представляется вопрос о факторах, влияющих на смещение технического прогресса в пользу труда той или иной квалификации. В работах [1, 2, 3] рассматривается базовая модель *направленного (эндогенного) технического прогресса* (*directed technological change*), согласно которой увеличение относительного предложе-

ния квалифицированного труда снижает премию за квалификацию в краткосрочном периоде, но в долгосрочном периоде способно привести к ее повышению выше первоначального уровня путем возникновения смещенного в пользу квалифицированного труда технического прогресса. Данный эффект возможен благодаря наличию «*эффекта размера рынка*» (*market size effect*). Из нашего эмпирического анализа следует, что данный эффект в большинстве случаев склонен превосходить эффект цены.

Выводы базовой модели направленного (эндогенного) технического прогресса во много зависят от величины эластичности замещения между рассматриваемыми факторами производства. Так, «равновесное (относительное) смещение технического прогресса в сильной форме» возможно только в том случае, если эластичность замещения между квалифицированным и неквалифицированным трудом выше порогового уровня, равного 2, что не согласуется с рядом эмпирических оценок. С целью преодолеть этот недостаток, в настоящей работе дана модификация базовой модели направленного (эндогенного) технического прогресса, которая предъявляет менее строгие требования на пороговую величину эластичности для существования «равновесного (относительного) смещения технического прогресса в сильной форме».

Работа выполнена при поддержке РФФИ (проекты 14-01-00448 и 14-06-00253).

Литература

1. Acemoglu, D. *Why do new technologies complement skills? Directed technical change and wage inequality. Quarterly Journal of Economics*, 1998, 113(4), 1055-1089.
2. Acemoglu, D. *Directed technical change. Review of Economic Studies*, 2002, 69(4), 781-809.
3. Acemoglu, D. *Technical change, inequality, and the labor market. Journal of Economic Literature*, 2002, 40(1), 7-72.
4. Acemoglu, D. & Autor, D. *Skills, tasks and technologies: implications for employment and earnings. In Handbook of Labor Economics, Vol. 4, Part B, edited by O. Ashenfelter and D. Amsterdam: Elsevier, 2002, 1043-1171.*
5. Katz, L. F., & Murphy, K. M. *Changes in relative wages, 1963-1987: supply and demand factors. Quarterly Journal of Economics*, 1992, 107(1), 35-78.

Милёхина О.В., Адова И.Б.

СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ
В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ
РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

г. Новосибирск, Новосибирский государственный технический университет

29 февраля 2016 г. Правительством Новосибирской области принята Программа реиндустриализации экономики до 2025 г. Регион делает ставку на развитие инновационной промышленности в два этапа: до 2020 г. предполагается использовать резервы и наработки, а до 2025 г. необходимо создать высокотехнологичные производства, обеспечивающие замещение импортной продукции. Программа, основная задача которой – увеличение к 2020 году валовый региональный продукт до одного

триллиона рублей, включает по шесть комплексных и отраслевых программ [1]. Согласно видению главы региона принципиально важно «...дать сигнал бизнесу, инвесторам, что программа импортозамещения, которую обозначило государство, является перспективной, стратегической и долговременной» [2].

Задача обеспечения выполнения программы всеми видами ресурсов решается по полному спектру возможных источников, в том числе и через объединение нескольких городских агломераций в Южно-Сибирскую конурбацию. Её формирование прошло по классическим канонам эволюции урбанизма – от преобразования Новосибирска в агломерацию, включающую 5 городских округов (Новосибирск и города-сателлиты), а также 7 муниципальных районов области, до конгломерата Новосибирской, Томской, Кемеровской, Новокузнецкой и Барнаульской агломераций. По замыслу Правительства Новосибирской области общий прирост бюджетных доходов за 10 лет в результате создания конурбации составит: 195,7 млрд.руб. за счёт эффекта масштаба от создания конурбации, 130 млрд.руб. за счёт эффекта масштаба от расширения границ агломерации и более 90 млрд.руб. за счёт эффектов инвестиционного спроса [2].

Существует ли инструментарий, позволяющий повысить вероятность успешной реализации программы реиндустриализации? Положительный ответ на этот вопрос лежит в области трансфера знаний, который поддерживается повышением уровня общей диджитализации, а также активным проникновением информационно-коммуникационных технологий во все составляющие бизнеса и управления. Они обеспечивают общее повышение результативности деловых процессов, предоставляют возможность собственникам и высшему руководству отдельных институциональных единиц анализировать и внедрять успешные деловые практики вне зависимости от конкретных предметных областей их базового применения [3-8]. Система поддержки принятия решений (СППР) рассматривается нами как инстру-

мент, используемый в процессе планирования и принятия управленческих решений, позволяющий минимизировать их субъективизм, а также способствовать более рациональному расходованию денежных средств, которые выделены на программу реиндустриализации.

Для создания СППР необходимо актуализировать проблемы и постановки комплексов задач. Далее надо осуществить выбор, обоснование необходимого и релевантного множества показателей, локализацию соответствующих объектов наблюдений разных уровней детализации социально-экономической системы: предусмотреть различные проекции аналитических показателей, возможность формирования многомерных кубов данных и динамических рядов, выявления отраслевой специфики и соответствующей номенклатуры показателей. Поиск, верификация и формирование базы актуальных данных по теме исследования, разработка диаграмм сценариев, а также технологий эксплуатации информационно-аналитической системы представляют собой следующий этап работы по созданию СППР. Завершающая составляющая – проведение оценочных расчетов, анализ результатов и корректировка функциональной структуры, математического обеспечения и информационной модели системы поддержки принятия решений. Разрабатываемая СППР позволит моделировать сценарии инновационного развития, обеспечивая тем самым активность и вовлеченность действующих участников программы реиндустриализации экономики Новосибирской области и прочих институциональных единиц конурбации в текущем периоде на основе видения.

Таким образом, СППР обеспечивает возможность: применения системного и латерального мышления в процессе формирования и принятия управленческого решения; преактивного и интерактивного планирования управленческих решений с учетом qwerty-эффектов; субъект-субъектного управления институциональными единицами на основе взаимодействия экспертных

сообществ; апробации новой технологической платформы поддержки принятия решений на основе конвергенции архитектур социальной и корпоративной среды, а также формирования конкурентных преимуществ высокого порядка, обеспечивающих устойчивый успех институциональных единиц конурбации.

Литература

1. Концепция реиндустриализации экономики Новосибирской области /Официальный сайт правительства НСО. URL: <https://www.nso.ru/page/15755> (дата обращения: 05.03.2015 г.)
2. Правительство Новосибирской области утвердило программу реиндустриализации экономики Новосибирской области /Официальный сайт правительства НСО. URL: <http://www.nso.ru/news/19673> (дата обращения: 05.03.2015 г.)
3. Цветков А.Н. Факторы организационной динамики //Современный менеджмент: проблемы и перспективы Мат-лы X междунар. науч.-практ. конф. /Мин-во образ. и науки РФ, СПбГЭУ; СПб., 2015.С. 91-98.
4. Растова Ю. И. Совершенствование корпоративного управления как направление организационных инноваций // Современный менеджмент: проблемы и перспективы Мат-лы X междунар. науч.-практ. конф. / Мин-во образов.и науки РФ, СПбГЭУ; отв. ред. А.Н. Цветков. СПб., 2015. С. 162-165.
5. Милёхина О.В., Адова И.Б. Теоретические проблемы формирования механизма преодоления сопротивления инновациям в организации. Новосибирск: Изд-во САФБД. 2013. 205 с.
6. Милёхина О.В. Пути преодоления QWERTY-эффектов в социально-экономических системах. // Непрерывное профессиональное образование: теория и практика: Мат-лы V Международной научно-практической конференции студентов, магистров, аспирантов и преподавателей. Новосибирск: Изд-во САФБД, 2014. С. 54-56.
7. Милёхина О.В., Адова И.Б. О некоторых институциональных проблемах реализации концепции реиндустриализации экономики Новосибирской области // Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации: мат-лы IV

международной научной конференции (Россия, г. Омск, 21–23 октября 2015 г.): в 2 ч. [отв. ред. Е.А. Капогузов, Г.М. Самошилова]. Омск: Изд-во Ом. Гос. Ун-та, 2015. Ч. 2. С. 190-195.

8. Милёхина О.В., Адова И.Б. Трансформация промышленных регионов в центры инновационного развития: предпосылки успешной реализации промышленной политики // *Теоретические основы формирования промышленной политики (коллективная монография) / Под ред. А.В. Бабкина. СПб., 2015. 462 с.. С. 67-103.*

Мошков А.А., Бабкин А.В., Жеребов Е.Д.

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Несмотря на высокий научно-образовательный потенциал населения и давние научные традиции, экономика России отстает в инновационном развитии от ведущих стран. В формировании инновационной деятельности медленно сближаются промышленность, наука и образование, не достаточно развита система венчурного финансирования инновационных проектов. Между тем продвижение в решении этих проблем способно придать новый импульс росту развития промышленности, в том числе эффективности и качества производства, повышению производительности труда, экономному расходованию материальных и энергетических ресурсов [1-3].

Для развития инновационной экономики России необходимо осуществить формирование и обоснование эффективной государственной политики по реиндустриализации промышленности в условиях глобализации, структурной трансформации

национальной экономики, внедрения высокотехнологичных производств и инновационно-активных предприятий с учетом процессов импортозамещения, нестабильной динамично развивающейся внешней среды с целью повышения уровня конкурентоспособности отраслей промышленности и, на этой основе, повышение уровня инновационного потенциала и социально-экономического развития регионов России [4-6]. Для решения задач развития промышленности одним из инструментов является разработка основополагающих нормативных документов и программ.

Государственная программа - это увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение целевых задач и требующих государственной поддержки. Иными словами это научно обоснованное представление о состоянии какого-либо отдельного, локального объекта управления через определенный период времени (5, 10 лет или более) на основании реализации поставленной цели и выполнения комплекса мероприятий, согласованных по ресурсам, срокам и исполнителям.

В настоящее время в Российской Федерации можно выделить следующие основные программы, направленные на развитие промышленности:

- Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года (Стратегия 2020),
- Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 года,
- Государственная программа «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности» - постановление правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. N 328

- Развитие науки и технологий (Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 декабря 2012 г. № 2433-р).

- Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации».

Достижение целей должно быть наглядно представлено через систему показателей, значения которых призваны демонстрировать уровень и скорость достижения уровня запланированного эффекта.

При этом система показателей должна быть непосредственно увязана с выделяемыми на достижение целей и решение задач ресурсами.

Можно выделить следующие риски реализации государственной программы:

1. Риск обеспечения финансирования. Чем более длительный срок реализации предполагает программа, тем выше становятся риски финансирования.

2. Риск возникновения сбоев при реализации. Данный риск возникает из-за неэффективной деятельности, ошибок исполнителя или неготовности инфраструктуры.

3. Институциональные риски.

4. Финансовые риски. Могут возникнуть в связи с недостатком собственных средств, недостаточной заинтересованностью в привлечении заёмных ресурсов, отсутствием достаточной государственной поддержки, низкой инвестиционной привлекательностью.

5. Сырьевые риски. Связаны с погрешностью прогнозов.

6. Рыночные риски. Обусловлены неопределённостью в реализации продукции.

7. Производственно-технические риски. Аварии из-за изношенности основных производственных фондов и задержки во вводе нового оборудования.

8. Социальные риски. Предполагаю ухудшение условий труда, снижение уровня квалификации кадров.

9. Экологические риски. Загрязнение окружающей среды.

10. Законодательно-правовые риски. Изменение законов вносит дополнительную неопределённость.

11. Риск низкой мотивации.

12. Риск возникновения обстоятельств непреодолимой силы. Форс-мажорные обстоятельства, которые невозможно предугадать.

Эффективное управление рисками входит в сферу ответственности основного исполнителя и соисполнителей государственной программы.

Управление рисками реализации государственной программы может осуществляться на основе:

- мониторинга и планирования угроз;
- предоставления отчётности о реализации программы с определённой периодичностью. На основе отчётов можно принимать решения о корректировке программы.

Можно выделить следующие виды государственных программ:

- экономические, т.е. направленные на решение комплексных отраслевых и межотраслевых задач промышленности, повышение эффективности производства, создание новых производств, повышение ресурсосбережения;
- научные, целью которых является выполнение фундаментальных исследований;
- научно-технические, предполагающие создание принципиально новых и конкурентоспособных материалов, средств производства, технологий;
- социальные, нацеленные на повышение качества жизни;
- национально-культурные;
- экологические, предполагающие защиту окружающей среды;
- оборонительные;
- правоохранные.

В условиях экономического кризиса, структурной перестройки экономики и трансплантации международных институтов, таких как система государственных закупок, система оценки качества, системы государственного бюджетирования, ориентированного на результат, поддержка российской промышленности за счёт реализации государственных программ становится всё более значимой. При формировании государственных программ необходимо использовать совокупность различных типов (конкурентной, экспорто-ориентированной, импорто-замещающей) и подходов (отраслевой, кластерный, территориальный) промышленной политики на основе ее реиндустриализации и формирования с учетом институциональной среды национальной экономики и особенностей инвестиционного климата регионов.

Исследование проведено в рамках проекта № 15-02-00629 Российского гуманитарного научного фонда.

Литература

1. Новиков А.О., Бабкин А.В. Анализ подходов и методов оценки инновационного потенциала предприятия // *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия Экономические науки.* – 2009. - № 2 (75). Т. 2 - С. 193-204.
2. Бабкина Н.И. Производственная программа предприятия как инструмент промышленной политики // *Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки.* 2015. №1(211). С. 71-83.
3. Государственная программа Санкт-Петербурга «Развитие промышленности, инновационной деятельности агропромышленного комплекса в Санкт-Петербурге» на 2015-2020 годы. Утверждена Правительством Санкт-Петербурга от 23.06.2014 № 495. [Электронный ресурс]. URL: <http://gu.spb.ru/news/detail.php?ID=68988>.
4. Демиденко Д.С., Бабкин А.В., Кудрявцева Т. Ю. Теоретические аспекты оценки эффективности бюджетных расходов // *Науч-*

но-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного университета. Экономические науки. – 2009. - № 3 (79). - С. 255-262.

5. Карлик А.Е. Управление промышленным развитием Северо-Запада России: анализ состояния и пути совершенствования // *Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского политехнического университета. Экономические науки. 2012. № 2-2(144). С. 43-48.*

6. Татаркин А.И. Развитие промышленного комплекса региона с использованием кластерных инициатив // *Бизнес информ. 2012. №9. С. 32-41.*

Николаев М.А., Махотаева М.Ю.

ЭФФЕКТИВНЫЕ МОДЕЛИ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

г. Псков, Псковский государственный университет

Большинство исследователей в настоящее время сходятся во мнении, что переход РФ на траекторию устойчивого развития невозможен без модернизации экономики и социальной сферы. Данная задача рассматривается также в качестве приоритетной в программных документах как федерального, так и регионального уровней управления. Большое внимание моделям модернизации экономики уделяется в научной литературе. В работе [1] анализируются три модели модернизации экономики региона: селективное привлечение иностранных инвестиций и высоких технологий, модель экспортной ориентации и модель импортозамещения. Первая модель предполагает модернизацию экономики региона за счет привлечения иностранных инвестиций в ведущие отрасли. Вторая модель ориентируется на приоритетное развитие экспортных отраслей. Третья модель

предполагает ограничение импорта и за счет протекционистских мер создание условий для развития обрабатывающей промышленности.

В научной литературе большое внимание уделяется «неоиндустриальной модели», предполагающей возрождение мощного промышленного комплекса [2]. В работе Р. Кучукова в рамках «неоиндустриальной модели» обосновывается целесообразность модернизации промышленности с использованием инновационного импортозамещения на капиталоемкой базе. Для ее реализации автор предлагает увеличение с использованием плановых методов нормы инвестирования в основной капитал до уровня не менее 27-30% ВВП [3]. По мнению авторов статьи [4] неоиндустриальная модель уже нашла достаточное развитие в экономике РФ. Основывается она на потенциале научных исследований и сохранных заделах, а также на высококвалифицированном кадровом корпусе ученых.

В работе [5] обосновывается «инвестиционная» модель модернизации промышленности. Авторы отмечают, что за последние два десятилетия в стране был нарушен воспроизводственный ритм вывода старых и ввода новых мощностей. Рост производства достигался не столько за счет ввода новых предприятий, сколько за счет максимальной эксплуатации старых. Актуальность инвестиционной модели представлена также в работе [6]. По мнению автора, принятие мер, ограничивающих вывоз капитала и стимулирующих внутренние инвестиции, позволит существенно повысить эффективность использования инвестиционных ресурсов и обеспечить увеличение темпов роста экономики.

Ряд моделей модернизации промышленности анализируются в работе [7]. Автор рассматривает «жесткую» и «мягкую» модель модернизации промышленного комплекса. Первая модель предполагает опору на бюджетное субсидирование и кредитование предприятий приоритетных отраслей, механизмы

косвенного субсидирования компаний, протекционистский курс во внешней торговле. В отличие от «жесткой», «мягкая» промышленная политика направлена на содействие росту конкурентоспособности национальных компаний и поддержку инвестиционных проектов, позволяющих частному бизнесу повысить уровень эффективности.

Отечественные исследователи также широко обсуждают «кластерную» модель. Модель модернизации промышленности на основе «межрегиональных кластеров» обосновывается в работе [8]. Авторы делают вывод, что неудовлетворительная динамика обрабатывающей промышленности регионов Северо-Западного федерального округа во многом обусловлена низким уровнем межотраслевого и межрегионального взаимодействия. В качестве одного из направлений улучшения динамики развития обрабатывающей промышленности авторы обосновывают целесообразность развития межрегиональных кластеров. В работе [9] рассматривается возможность формирования импортозамещающей кластерной модели. По мнению авторов, создание импортозамещающего кластера позволяет объединить разрозненные элементы экономического пространства региона и тем самым повысить устойчивость экономики к воздействию внешних шоков. Кластерная модель рассматривается также в работе [10]. Авторы отмечают, что в условиях деиндустриализации перспективной является модель, основанная на региональных кластерах, сформированных вокруг предприятий, выпускающих конкурентоспособную на мировых рынках продукцию.

В работе [11] автором отмечается необходимость ориентации на инновационную модель экономического роста, так как она является важнейшим фактором долгосрочного устойчивого развития. Эволюция подходов к формированию моделей модернизации промышленности представлена в работе [12]. Авторы отмечают, что в первой половине 1990-х годов приоритетной являлась институциональная модель модернизации экономики.

При этом в настоящее время в научной литературе наибольшее внимание уделяется кластерной модели.

Результаты анализа подходов различных авторов к формированию моделей модернизации экономики представлены в табл. 3.2.

Табл. 3.2. Модели модернизации экономики регионов

Авторы	Модель
Л.П. Бажуткина Н.В. Никитина	селективное привлечение иностранных инвестиций и высоких технологий экспортной ориентации импортозамещения
С.С. Губанов	неоиндустриальная
С.А. Логвинов Е.Г. Павлова О.М. Турыгина	инвестиционная
А.И. Татаркин	«жесткая» и «мягкая»
М.А. Николаев М.Ю. Махотаева	межрегиональных кластеров
Печаткин В.В. Перфилов В.А.	импортозамещающая кластерная
С.В. Кузнецов Н.М. Межевич С.С. Лачининский	ресурсно-инновационная (кластерная)
С.В. Кузнецов	инновационная
Н.А. Дубинина Е.Н. Ланцман	институциональная кластерная

Рассмотрим далее модели модернизации, представленные в региональных стратегических документах. Анализ практики формирования моделей модернизации промышленного комплекса выполнен нами на основе анализа плановых документов регионов Северо-Западного федерального округа (табл. 3.3). В документах большинства регионов анализируются несколько моделей, и обосновывается основная, обеспечивающая оптимальное использование имеющегося потенциала. Таким образом, в качестве моделей модернизации в региональных документах представлены следующие модели: кластерная, инновационная, инвестиционная, а также инвестиционно-инновационная.

Табл. 3.3. Модели модернизации экономики регионов

Регион	Основная модель
Псковская область	Кластерная (секторальная)
Новгородская область	Кластерная
Ленинградская область	Реалистичная инновационная (кластерная)
Санкт-Петербург	Инновационная
Калининградская область	Институциональная
Республика Карелия	Инвестиционно-инновационная
Республика Коми	Инвестиционно-инновационная
Архангельская область	Институционально-секторальная
Вологодская область	Инвестиционная

Рассмотрим далее вопрос практической реализации региональных моделей модернизации экономики. На первом этапе с целью выявления инвестиционной модели выполним анализ показателя доли инвестиций в ВРП для регионов Северо-Западного и Центрального федеральных округов (табл. 3.4). В таблице представлены среднее значение показателя за период 2010-2013 годы. В посткризисный период в нормативных документах федерального, а также регионального уровня был определен переход к инвестиционно-инновационной модели развития экономики. В связи с этим произошел значительный рост доли инвестиций в ВВП. Так, по России в целом в 2005 году значение показателя составляло около 20%. При этом среднее значение по регионам за период 2010-2013 годы составило 24,68%.

К субъектам Федерации с инвестиционной моделью развития обрабатывающей промышленности мы отнесли следующие регионы: Брянская, Воронежская, Калужская, Курская, Липецкая, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Тульская, Архангельская, Калининградская, Ленинградская, Новгородская и Псковская области, а также Республика Коми. Они имеют индекс роста обрабатывающей промышленности, превышающий среднероссийский уровень, а также долю

Раздел 3. Структурная трансформация экономики и развитие промышленности

инвестиций в ВРП, превышающую 25%.

Табл. 3.4. Доля инвестиций в ВРП и индекс промышленного производства для обрабатывающей промышленности, %

Субъект РФ	Доля инвестиций в ВРП	Индекс пром. пр-ва 2010-2013	Инновации 2010-2013	Индекс пром. пр-ва 2014-2015
РФ	24,68	126,2	1,6	96,7
Белгородская	24,20	142,8	0,4	112,3
Брянская	26,45	157,2	0,9	118,0
Владимирская	21,94	138,1	1,3	114,5
Воронежская	34,27	177,9	1,3	116,3
Ивановская	23,76	148,5	0,9	90,3
Калужская	34,88	202,3	3,5	96,1
Костромская	15,56	145,7	0,5	89,6
Курская	25,63	126,7	1,3	111,1
Липецкая	35,98	139,4	7,4	103,9
Московская	21,78	136,3	1,7	105,6
Орловская	25,11	143,0	0,4	106,5
Рязанская	25,22	139,4	2,0	103,8
Смоленская	28,94	136,7	0,8	99,0
Тамбовская	39,84	153,1	0,9	114,6
Тверская	33,08	129,8	1,4	84,8
Тульская	27,78	169,4	2,3	118,7
Ярославская	26,72	124,9	4,5	115,6
Москва	10,24	93,4	1,2	93,9
Карелия	19,65	90,3	0,7	103,9
Коми	41,81	129,5	1,2	89,1
Архангельская	30,63	142,9	1,0	62,2
Вологодская	31,58	123,9	1,3	104,2
Калининградская	26,64	229,3	0,1	103,7

Раздел 3. Структурная трансформация экономики и развитие промышленности

Ленинградская	48,81	138,8	4,2	97,7
Мурманская	21,56	107,8	0,6	113,5
Новгородская	27,99	146,5	1,6	115,9
Псковская	25,14	143,1	0,3	99,5
Санкт-Петербург	18,83	131,1	1,9	85,7

Рассмотрим далее влияние технологических инноваций на развитие обрабатывающей промышленности. В табл. 3.4 представлено среднее значение удельного веса затрат на технологические инновации за период 2010-2013 годы. По регионам России значение показателя составляет 1,6%. Анализ показывает наличие достаточно большой дифференциации инновационной активности и индекса промышленного производства. Максимальное значение первого показателя имеет Липецкая область – 7,4%, а минимальное – Калининградская область – 0,1%. В то же время Калининградская область имеет максимальные темпы роста обрабатывающей промышленности – 229,3%. Обусловлена данная ситуация существованием в регионе свободной таможенной зоны. В этих условиях рост обрабатывающих производств осуществляется в основном за счет сборочных производств при низком уровне локализации. У двух субъектов Федерации за период 2010-2013 годы объемы промышленного производства сократились: у г. Москвы – на 6,6%, а у республики Карелия – на 9,7%.

К числу регионов, имеющих показатели инноваций и роста промышленности выше среднероссийского уровня, относятся Калужская, Липецкая, Московская, Рязанская, Тульская, Ленинградская и Новгородская области, а также г. Санкт-Петербург. Для этих регионов можно сделать вывод о развитии в них обрабатывающей промышленности по инновационной модели. При этом все представленные регионы за исключением Московской области и Санкт-Петербурга имеют также высокое значение по-

казателя доли инвестиций в ВРП, что позволяет сделать вывод о модернизации промышленного комплекса по инвестиционно-инновационной модели. К этой группе мы также отнесли и Ярославскую область, которая имеет высокие показатели инвестиционной и инновационной активности при средних темпах роста обрабатывающих производств.

В результате проведенного анализа мы выделили следующие модели развития обрабатывающей промышленности: инвестиционная, инновационная, инвестиционно-инновационная. Регионы, не попавшие ни в одну из групп, мы отнесли к секторальной группе, так как в своих программных документах они выделяют приоритетные сектора экономики, в том числе и для формирования кластеров (табл. 3.5).

Табл. 3.5. Модели модернизации обрабатывающей промышленности регионов

инвестиционная	инновационная	инвестиционно-инновационная	секторальная
Брянская Воронежская Курская Орловская Смоленская Тамбовская Тверская Коми Архангельская Калининградская Псковская	Московская Санкт-Петербург	Калужская Липецкая Рязанская Тульская Ярославская Ленинградская Новгородская	Белгородская Владимирская Ивановская Костромская Карелия Вологодская Мурманская Москва

Таким образом, в ЦФО и СЗФО наибольшее распространение получили инвестиционная и инвестиционно-инновационная модели. В то же время смещение приоритетов в сторону инвестиционно-инновационной модели развития экономики в посткризисный период не смогло существенным образом изменить сформировавшуюся в 2000-е годы экспортно-

сырьевую модель российской экономики. В результате после этапа восстановительного роста 2010-2012 годов в 2013-2014 годах экономика перешла в фазу стагнации и в 2015 году скатилась в рецессию.

Рассмотрим устойчивость различных моделей экономики, сложившихся в регионах в предкризисный период, к внешним «шокам». В табл. 3.4 представлены индексы промышленного производства для обрабатывающей промышленности за два периода: первый – 2010-2013 годы, второй – 2014 год и январь-сентябрь 2015 года. В целом по России за первый период рост составил 26,2%, а за второй период объемы производства в обрабатывающей промышленности снизились на 3,3%. При этом во втором периоде в ряде регионов промышленное производство росло достаточно высокими темпами: Брянская область – 18,0%, Воронежская – 16,3%, Тульская – 18,7%, Ярославская – 15,6%, Новгородская – 15,9%.

Рассмотрим взаимосвязь темпов роста промышленности за периоды 2010-2013 и 2014-2015 годы. Анализ показывает, что восемь регионов, имеющих высокие темпы роста в первом периоде, сумели сохранить рост промышленного производства и во втором периоде. К ним относятся Брянская, Воронежская, Тульская, Белгородская, Орловская, Тамбовская, Новгородская и Калининградская области. При этом десять регионов с высокими темпами роста в первом периоде (Ивановская, Калужская, Костромская, Смоленская, Тверская, Архангельская, Ленинградская и Псковская области, а также Санкт-Петербург и республика Коми) не сумели сохранить рост промышленности во втором периоде. В то же время, достаточно большое число регионов сумели улучшить динамику промышленного производства. Так, например, аутсайдер первого периода - Мурманская область, стал одним из лидеров второго периода. В то же время у одного из лидеров первого периода – Архангельской области, за 2014-2015 годы промышленное производство упало на

37,8%. Таким образом, на качественном уровне сложно выделить явную зависимость между индексами роста обрабатывающих производств для двух анализируемых периодов. Количественный анализ также указывает на отсутствие зависимости между показателями – коэффициент корреляции равен 0,11.

Для анализа устойчивости инвестиционной модели рассмотрим взаимосвязь между показателями доли инвестиций в ВРП на первом этапе и индекса роста обрабатывающих производств на втором этапе. Качественный анализ не позволяет выявить явной зависимости между уровнем инвестиционной активности на первом этапе и темпами роста промышленности на втором. Так, регионы с высоким показателем доли инвестиций в ВРП имеют различные темпы роста промышленности. Например, удельный вес инвестиций в ВРП за период 2010-2013 годы у Воронежской и Тамбовской областей составлял 34,27 и 39,8%; во втором периоде объемы промышленного производства у них выросли на 16,3 и 14,6%. В то же время у Калужской, Ленинградской, Архангельской, Тверской областей и у Республики Коми удельный вес инвестиций в ВРП также превышал 30%, однако, их экономики показали низкую устойчивость к кризисным явлениям. Таким образом, высокий уровень инвестиционной активности на первом этапе не смог обеспечить устойчивости к внешним «шокам». Количественный анализ подтверждает этот вывод, коэффициент корреляции между показателями равен минус 0,11.

Рассмотрим далее устойчивость инновационной модели к кризисным явлениям. К регионам с данной моделью нами были отнесены Московская область и Санкт-Петербург. В период 2010-2013 годы они имели показатели доли затрат на технологические инновации в ВРП и индекс производства обрабатывающей промышленности выше среднего по России уровня. Устойчивость к кризисным явлениям у этих регионов оказалась различной. В Московской области за период 2014-2015 годы

промышленное производство выросло на 5,6%, а в Санкт-Петербурге снизилось на 14,3%. Таким образом, вряд ли можно говорить об устойчивости инновационной модели к кризисным явлениям.

Рассмотрим далее инвестиционно-инновационную модель. К регионам с данной моделью мы отнесли следующие субъекты федерации: Калужская, Липецкая, Рязанская, Тульская, Ярославская, Ленинградская и Новгородская области. Большинство регионов данной группы, за исключением Калужской и Ленинградской областей, сумели сохранить рост экономики в период кризиса. Таким образом, инвестиционно-инновационную модель модернизации промышленного комплекса региона можно в целом признать достаточно устойчивой к кризисным явлениям. Кроме этого надо учитывать, что Калужская и Ленинградская области являются центрами автомобильной промышленности России. Данная отрасль является проциклической, и в период рецессии ее показатели снижаются большими темпами, чем экономика в целом.

Таким образом, в посткризисный период наметилась тенденция перехода регионов к инвестиционной и инвестиционно-инновационной моделям развития обрабатывающих производств. В то же время доминирующей оставалась экспортно-сырьевая модель, исчерпание ресурсов которой обусловило кризис российской экономики. В этих условиях наибольшую устойчивость показала инвестиционно-инновационная модель модернизации промышленного комплекса региона. При этом невысокая конкурентоспособность отечественной обрабатывающей промышленности не позволяют в полной мере использовать потенциал данной модели. В связи с этим в качестве дальнейшего направления исследования целесообразно рассматривать формирование механизмов модернизации обрабатывающей промышленности на основе инвестиционно-инновационной модели.

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Грант № 15-12-60001 от 03.07.2015.

Литература

1. Бажуткина Л.П., Никитина Н.В. Концептуальные основы структурной модернизации промышленного комплекса региона // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2009 – № 5 (55). – с. 28-34.
2. Губанов С.С. Неоиндустриальный консенсус России и его системный консенсус // *Экономист*. 2011 - № 11. - С. 1-40.
3. Кучуков, Р. Неоиндустриальная модернизация и роль государственного сектора // *Экономист*. 2013. № 6. С. 16-25.
4. Антонова З.Г., Лившиц В.И. Неоиндустриальная модернизация в современной России» // *Известия Томского политехнического университета*. 2013. Т. 323. № 6. С. 34-39.
5. Логвинов С. А., Павлова Е. Г. Инвестиционные факторы экономического роста/ *Экономические науки*. 2014. № 8 (117). С. 55-62.
6. Турыгин О.М. Эффективность использования инвестиционных ресурсов в российской экономике // *Региональная экономика*. 2014. № 4. С. 254-260.
7. Татаркин А. И. Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России // *ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ*. N 2 (34) 2008, с. 6-12.
8. Николаев М.А., Махотаева М.Ю. Межрегиональные кластеры как инструмент экономического развития территорий // *Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета*. 2016. № 1 (235). С. 47-57.
9. Печаткин В.В., Перфилов В.А. Импортзамещающая кластерная политика как направление повышения устойчивости развития регионов России в условиях геополитической неопределенности // *Региональная экономика: теория и практика*. 2015. № 29. С. 49-56
10. Кузнецов С.В., Межевич Н.М., Лачининский С.С. Пространственные возможности и ограничения модернизации российской

экономики: пример Северо-Западного макрорегиона // Экономика региона. — 2015. — № 3. — С. 25-38.

11. Кузнецов С.В. Комплекс «наука-образование-инновации» в пространственном развитии макрорегиона (на примере Северо-Запада России) / Инновации. 2012 - № 6 (164). - С. 63-67.

12. Дубинина Н.А., Ланцман Е.Н. Анализ подходов к формированию промышленной политики // Актуальные проблемы экономики и права». 2013. № 4. с. 144-151.

Тестова А. Ю., Ляпина С.Ю.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРИНЯТЫЕ МЕРЫ И ИХ ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

г. Москва, Национальный Исследовательский Университет
«Высшая школа экономики»

Государственная поддержка МИП как основа повышения инновационной активности научных и исследовательских организаций

Малые инновационные предприятия (МИП) представляют собой хозяйственные общества, созданные с целью коммерциализации результатов научно-технической деятельности вузов и НИИ. Более подробное описание компаний этого типа приводится в Федеральном Законе № 217-ФЗ от 2 августа 2009 года: под малыми инновационными предприятиями там понимаются «хозяйственные общества, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий

интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау)» в рамках научных и исследовательских организаций [1].

Научные и исследовательские организации (а также входящие в их состав МИП), в свою очередь, являются важным элементом в модели «тройной спирали» (Triple Helix), объединяющей возможности университетов, государства и частного бизнеса, основных участников национальной инновационной системы (НИС) [2]. Считается, что модель «тройной спирали» может принимать различные формы в зависимости от исторических и экономических особенностей НИС. Американским экономистом Г.Ицковицем предложены три типа спирали в зависимости от характера взаимодействия между основными участниками модели [3].

Характерным для текущего экономического состояния РФ называется такой тип «тройной спирали», при котором ведущая роль в управлении и координации инновационной деятельности бизнеса и университетов (вузов, исследовательских институтов и хозяйственных обществ, входящих в их состав) отводится государству (в противовес моделям, в рамках которых государство, университеты и бизнес действуют относительно независимо) [2]. Отмечается, что такой подход позволяет эффективно нивелировать «несоответствия в уровнях инновационного развития разных стран» и уравнивать шансы отечественной и зарубежных НИС на достижение наилучших результатов [2].

В этой связи основными мерами повышения инновационной активности малого бизнеса в научных и исследовательских организациях оказываются меры государственной поддержки [2, 3]. Они осуществляются, в первую очередь, путем принятия соответствующих законодательных актов и поправок в существующее законодательство, обеспечивающих возможность включения подобных организаций в структуру вузов и НИИ и их эффективное функционирование.

Меры государственной поддержки

В существующих работах, посвященных теме МИП, отмечается центральная роль закона № 217-ФЗ в процессе повышения инновационной активности малого бизнеса в научных и исследовательских организациях. Закон № 217-ФЗ создает правовую базу для коммерциализации инноваций научных и исследовательских организаций [4].

Закон № 217-ФЗ позволяет подобным организациям учреждать малые инновационные предприятия «без согласия собственника их имущества» [1], которым чаще всего является Министерство образования и науки РФ либо отраслевые министерства и ведомства [5].

При этом в качестве вклада в уставный капитал МИП могут выступать денежные средства, оборудование и иное имущество, находящееся в ведении научной или исследовательской организации, а также право на использование результатов интеллектуальной деятельности [1]. Закон предусматривает создание таких организаций (как в форме общества с ограниченной ответственностью, так и в форме акционерного общества) совместно с другими соучредителями, но накладывает ограничения на максимальный размер доли сторонних учредителей в уставном капитале МИП [1]. Доходы и дивиденды, полученные научными и исследовательскими организациями от участия в МИП при этом направляются на правовую охрану объектов интеллектуальной собственности, оплату вознаграждений авторов и осуществление уставной деятельности МИП [1].

Поскольку у малых инновационных предприятий, создаваемых в рамках научных и исследовательских организаций, возникает потребность в аренде имущества и оборудования у научной/исследовательской организации, 01.03.2011г. был принят Закон № 22-ФЗ, предоставляющий научным и исследовательским организациям сдавать свои помещения в аренду созданным на их базе малым инновационным предприятиям без проведения конкурсов и аукционов [6]. До вступления в силу из-

менений реализация Закона № 217-ФЗ была затруднена, так как материнская организация не могла предоставить МИП возможность пользоваться своими помещениями и оборудованием (что в ряде случаев является критически важным для эффективной работы малого предприятия) вне конкурса на тех условиях, которые были бы приемлемыми для МИП.

В ходе функционирования Закона № 217-ФЗ были устранены и другие сложности, связанные с организацией малых инновационных предприятий. Полученный в результате перечень мер государственной поддержки МИП при научных и исследовательских организациях включает в себя возможности:

- использовать упрощенную систему налогообложения [7];
- устанавливать ставку страховых взносов на уровне 14% до 2017 года включительно [8];
- заключать договоры аренды в отношении государственного и муниципального имущества научных и исследовательских организаций без проведения конкурсов или аукционов [6];
- постепенно увеличивать размеры арендных выплат для МИП начиная с 40% в первый год существования вплоть до 100% на четвертый год существования предприятия [9];
- приглашать в РФ иностранных граждан в качестве научных работников без разрешения на привлечение и использование иностранных работников [10];
- получать средства государственной поддержки инновационной деятельности (в частности, через Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере) [1].

Помимо законодательной поддержки функционирования МИП, а также финансовой помощи предприятиям в рамках соответствующих программ, Управлением научных исследований и инновационных программ Министерства образования и науки РФ были подготовлены соответствующие методические реко-

мендации [11, 12]. В них раскрываются вопросы инвентаризации, постановки на учет, оценки и правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности (РИД); особенностей создания научными и исследовательскими учреждениями хозяйственных обществ; заключения лицензионных договоров и др. Приводятся шаблоны документов, необходимых для государственной регистрации МИП [11, 12].

Результаты реализации государственной поддержки

В рамках принятия мер государственной поддержки вузы и НИИ не только получили возможность создавать малые инновационные предприятия: совершенствование законодательства позволило решить ряд проблем, выявленных исследователями на разных этапах развития МИП как института коммерциализации инноваций.

Так, в статье Р.Р. Сагитова «Малые инновационные предприятия при научных и образовательных учреждениях: опыт создания – плюсы и минусы» от 2010 года одной из наиболее существенных сложностей, с которыми сталкиваются МИП, была названа невозможность применять систему упрощенного налогообложения. Данная проблема была решена принятием Федерального Закона № 310-ФЗ «О внесении изменений в статью 346.12 второй части Налогового кодекса Российской Федерации» [7, 13].

Аналогично, отсутствие типовой формы устава МИП и рекомендаций по регистрации малых инновационных предприятий, ранее часто отмечавшиеся как проблемы, решены появлением «Методических рекомендаций по созданию хозяйственных обществ вузами и научными учреждениями Рособразования», в которых данным вопросам посвящено несколько разделов и приложения с шаблонами документов [11, 13, 14].

Создание малых инновационных предприятий в рамках процесса коммерциализации инноваций в вузах и НИИ имеет ряд преимуществ как для головной организации, так и для ма-

лого предприятия. Помимо очевидных льгот, в рамках мер государственной поддержки МИП при научных и исследовательских организациях получают возможность:

- использовать бренд вуза/НИИ, сеть контактов с существующими клиентами и партнерами головной организации [4, 15];
- использовать научный и технический потенциал вуза/НИИ за счет чего увеличивается скорость проведения научных разработок [4];
- оперативно реагировать на изменение конъюнктуры рынка и адаптироваться к его потребностям за счет менее формальной организации своей деятельности и нацеленности на быстрый рост [5].

Для вузов и НИИ основными преимуществами создания малых инновационных предприятий на базе государственной поддержки будут:

1. Возможность получать доход от практического использования своей научно-технической деятельности. Подобный подход позволяет улучшить финансовое состояние научных и исследовательских организаций, делает их более независимыми от государственного финансирования) [1, 5, 16].
2. Возможность создания новых рабочих мест для сотрудников организации, студентов. Подобные компании могут быть местом прохождения практики студентов вуза [13, 17].
3. Возможность повысить значимость и престиж организации. Отмечается, что наличие внедренных на практике технологий позволяет повысить место организации в международных рейтингах по показателям «академическая репутация» (рейтинги QS World University Rankings и Times Higher Education) и «индекс репутации среди работодателей» (рейтинг QS), а также привлечь в вуз больше студентов и преподавателей, в том числе иностранных [17].

4. Возможность обеспечить синергетический эффект от совмещения научной и практической деятельности. Исследование в МГУ им. Огарева (респ. Мордовия) показало существование корреляции между ростом числа сотрудников, студентов и аспирантов вуза, вовлеченных в деятельность МИП и ростом количества статей по приоритетным направлениям развития университета в научных изданиях (последнее также влияет на репутацию вуза и его положение в рейтингах) [18].

На сегодняшний день по данным ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, такие предприятия созданы в 426 вузах, научных и исследовательских организациях РФ. При этом наибольшая доля компаний относится к научным и исследовательским организациям Центрального (27,69%), Сибирского (20,88%) и Приволжского (18,52%) федеральных округов. По данным на II квартал 2015 года за все существование инициативы было создано 2280 малых инновационных предприятий [19]. Меры государственной поддержки позволили решить большое количество проблем, связанных с созданием, оформлением, поддержанием работы МИП и могут считаться основой функционирования этого типа объектов венчурной экономики.

Литература

1. *Федеральный закон от 2 августа 2009 г. No 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности»* // *Российская Газета*. – 2009.

2. *Фролов А. В. Опыт инновационного развития США и его использование Россией* // *Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения*. – 2013. – No 4. – с. 87-92.

3. *Etzkowitz, H., Dzisah, J., Ranga, M., and Zhou, C. (2007) The triple Helix Model of Innovation, Techmonitor, Jan-Feb 2007, p. 1- 23.*

4. *Абдикеев Н. М., Гринева Н. В., Кузнецов Н. В. Аналитическая*

система оценки рисков при создании малых инновационных предприятий // Финансовая аналитика. Проблемы и решения. – 2013. – №42(180). – с. 2-12.

5. Ляпина С. Ю. Правовые и экономические аспекты коммерциализации результатов научно-технической деятельности университетов при создании малых инновационных предприятий // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. – 2013. – №4-2 (183). – с.173-184.

6. Федеральный Закон от 1 марта 2011г. № 22-ФЗ «О внесении изменений в статью 5 Федерального Закона «О науке и государственной научно-технической политике» и статью 17.1 Федерального Закона «О защите конкуренции» // Российская газета. – 2011.

7. Федеральный Закон от 27 ноября 2010г. «О внесении изменений в статью 346.12 второй части Налогового кодекса Российской Федерации» // Российская газета. – 2010.

8. Федеральный Закон от 16 октября 2010г. 272-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» и статью 33 Федерального закона «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» // Российская газета. – 2010.

9. «Об утверждении правил заключения договоров аренды в отношении государственного или муниципального имущества государственных или муниципальных образовательных организаций, являющихся бюджетными учреждениями, автономными учреждениями, бюджетных и автономных научных учреждений»: постановление Правительства Российской Федерации от 12 августа 2011г. № 677.

10. «Об утверждении перечня научных и инновационных организаций, которые имеют право приглашать в Российскую Федерацию иностранных граждан в качестве научных или педагогических работников для занятия научно-исследовательской или педагогической деятельностью без разрешения на привлечение и использование иностранных работников»: постановление Правительства

Российской Федерации от 6 февраля 2012г. № 93

11. Кутузов В. М., Рыжов Н. Г., Федорова И. П., Шестопалов М. Ю. Методические рекомендации по созданию хозяйственных обществ вузами и научными учреждениями Рособразования. – СПб.: Издательство СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2009.

12. Методические рекомендации по созданию бюджетными и научными учреждениями высшего профессионального образования хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности: письмо от 3 декабря 2009 г. N 20-1834.

13. Сагитов Р. Р. Малые инновационные предприятия при научных и образовательных учреждениях: опыт создания – плюсы и минусы // Менеджмент инноваций. – 2010. – No 01 (09). – с. 80-83.

14. Александрова А. А. Почему не работает Федеральный закон № 217-ФЗ, дающий право вузам и НИИ создавать малые предприятия для практического внедрения результатов интеллектуальной деятельности? // Вопросы экономики и права. – 2013. – No 4. – с. 157-162.

15. Гарнов А. П. и др. МИПы как форма реализации ВУЗами инновационной деятельности / А. П. Гарнов, О. В. Краснобаева // Человеческий капитал и профессиональное образование. – 2012. – No 2 (2). – с. 21-27.

16. Круглова А. С. Развитие форм взаимодействия между инновационными предприятиями и научными организациями // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2008. – №67. – с.127-131.

17. Развитие инновационных экосистем вузов и научных центров // Совместное исследование РВК и бизнес-инкубатора «Ингрия». – СПб., 2015. – 30 с.

18. Майкова, С. Э. Коммерциализация результатов научно-исследовательской деятельности как основной фактор инновационного развития национального исследовательского университета / С. Э. Майкова, И. А. Головушкин // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2012. – No 4 (24). – С. 110–118.

Раздел 4. Экономика и менеджмент развития предприятий, объединений, кластеров в условиях рецессии

Александрова А.В.

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОУРОВНЕВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ К ИЗМЕНЯЮЩИМСЯ УСЛОВИЯМ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

г. Москва, Московский авиационный институт (НИУ)

К очевидным проблемам большинства современных организаций следует отнести их запоздалую и неэффективную реакцию на вызовы внешней среды.

Резкая смена фазы экономического цикла и уход в рецессию национальной экономики обнажили проблему выживаемости для большинства отечественных организаций. Под воздействием агрессивных макроэкономических и политических факторов, уловить точку перелома в гибкости и управляемости очень сложно.

В этих условиях повышается роль адаптации. Адаптация – это совокупность управленческих решений, направленных на поддержание необходимой степени активности элементов, механизмов, функциональных систем, обеспечивающих возможность существования и достижения целей организации в измененных условиях окружающей среды [1].

Современные организации представляют собой сложные многоуровневые структуры. Как отмечает Новиков Д.А., «многоуровневость – это некоторое инвариантное свойство эффективной организации» [2]. Формальное описание организации как

многоуровневой иерархической системы рассматривается в работе [3].

Адаптация системы управления многоуровневой организацией является достаточно сложной задачей, требующей соответствующего методического инструментария и четкого представления о внутренних механизмах развития процессов, и не может быть шаблонной.

Смыслообразующим признаком адаптации, выступает ее цель.

В зависимости от цели выделим три вида адаптации:

- обеспечение выживания и повышение текущей устойчивости многоуровневых организаций к изменяющимся условиям внешней среды;
- эволюционное наращивание конкурентных преимуществ;
- формирование значительных конкурентных преимуществ в перспективе.

Сложность запуска и настройки механизма адаптации многоуровневых организаций объясняется особыми качествами управленческой среды, к которым можно отнести:

- темп изменений (динамизм процессов и плотность событий)
- сложность (границы идентификации сущности систем и процессов)
- волатильность (структура и масштаб нестабильности процессов)
- неопределенность (степень познания сущности систем и процессов)
- неоднозначность (границы понимания вариативности развития систем/ процессов и влияния событий)
- качество изменений (характер возмущений, прежде всего не гладкость, т.е. существование точек бифуркации развития)
- высокая скорость генерации информации, чрезвычайность объемов информации [4].

Таким образом, можно говорить о проблеме адаптации системы управления многоуровневой организации к условиям разнообразных сред (внешней, внутренней, инновационной, управленческой).

Средовая парадигма саморазвивающихся систем становится ведущей в контексте постнеклассической научной рациональности. В настоящее время имеются методологические наработки для организации саморазвивающихся инновационных сред [5]. Основные черты теории саморазвивающихся социальных сред, опирающиеся на идеи теории рефлексивного управления, очерчены в монографии В.Е. Лепского [6].

Несмотря на значительное количество работ, в которых рассматриваются различные аспекты адаптации, важнейшими задачами исследований и разработок в контексте вопросов адаптации многоуровневых организаций являются:

- обоснование методических подходов к определению вида и уровня влияния инновационной среды на жизнеспособность системы управления многоуровневой организации;
- определение системы индикаторов уровня адаптивности и управляемости, изменения характеристик адаптивности базовых организационных структур управления;
- классификация типов адаптационных процессов, определение экономических условий и моделей их реализации;
- выявление совокупности требований к механизму адаптации системы управления многоуровневой организацией, обеспечивающих его системность и целостность, а также соответствие уровню сложности и разнообразию формируемых в инновационной среде проблем и вызовов; обосновать его структуру и содержание; разработать принципы формирования и регулирования адаптационного механизма

Литература

1. Дзагоева М. Р. Комаева Л. Э. Дзакое З. Л. Адаптивные организационные структуры управления предприятиями в нестабильной среде хозяйствования: Монография/Л.Э.Комаева, М.Р.Дзагоева и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 200
2. Новиков Д.А. Механизмы функционирования многоуровневых организационных систем. М.: Фонд "Проблемы управления", 1999-161 с
3. Якимов А.И. Технология имитационного моделирования систем управления промышленных предприятий: монография / А. И. Якимов. – Могилев: Беларус.-Рос. ун-т, 2010. – 304 с. : ил.
4. Писарева О.М. Формирование концепции прогнозно-аналитической деятельности в управлении многоуровневой организационной системой //МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2013. № 14. С. 57-60
5. Мыльник В.В., Мыльник А.В. Концепция самоорганизации и самообновления промышленных организаций на базе инноваций от хаоса к системам//Организатор производства.2012.Т.53. №2.С.13-21
6. Лепский В. Е. Рефлексивно-активные среды инновационного развития. – М.: Изд-во «Когито-Центр», 2010. – 255 с

Василенко Н.В.

КОЛЛАБОРАЦИЯ КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ
ТРАНСАКЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

г. Санкт-Петербург, Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена

Смена парадигмы социально-экономического развития и становление нового типа экономики сопровождается трансформацией типов основных взаимодействий экономических субъектов. Это находит выражение в тенденциях разокрупнения монопольных организационных структур, преобладающих в 70-90-е

гг. XX века. Институциональная мысль связывает все эти проявления со сменой ведущего вида трансакций – от иерархических к сетевым [6]. Приверженцы инновационного подхода рассматривают кластеры в качестве одного из базовых элементов инновационной инфраструктуры. Социологи и специалисты в области информации указывают на обусловленность сетевых форм хозяйственной деятельности усилением знаниевой составляющей в производственных процессах. При этом кооперативная форма взаимодействия начинает преобладать над конкурентной.

Очевидно, что преимущества сетевых трансакций связаны с иным типом связи между экономическими субъектами, создающими для них новые возможности и новые конкурентные преимущества типа [4]. Автор полагает, что в основе таких новых возможностей лежит коллаборация, раскрывающая природу связи в сетевых трансакциях. В то же время коллаборация может рассматриваться и как специфическая институциональная форма взаимодействий. Выявлению особых свойств коллаборации и ее роли в понимании сущности сетевых трансакций и посвящена данная статья.

В научной среде в настоящее время нет единого мнения о том, что следует понимать под коллаборацией. Прямой перевод термина «коллаборация» (от англ. collaboration – сотрудничество) необходимо дополнить следующими подходами:

- новая форма кооперации в глобальной среде экономики знаний [3];

- совместный труд нескольких человек либо организаций, имеющих общие интересы и работающих для достижения единой цели [4];

- децентрализованная модель организации бизнеса, позволяющая в современных условиях снижать производственные и трансакционные издержки благодаря распределению рисков, выигрышей, компетенций и ресурсов по сети контрагентов [6];

– форма организации сообществ, участники которых «объединяют результаты своего интеллектуального труда и другие ресурсы с целью создания на основе видения и усилий специалистов из разных сфер деятельности общего продукта [1].

Как форма сотрудничества для получения нового интеллектуального продукта, коллаборации могут образоваться в любой области, связанной с умственным трудом. Наиболее широко они распространены в научной сфере, где связаны с инновационными процессами. Примерами коллабораций в научной сфере могут служить: CALICE (Calorimeter for the LInear Collider with Electrons), объединяющий более 300 физиков и инженеров из 57 институтов 17 стран; XFEL (X-ray free electron laser) в Германии; LHC (Large Hadron Collider) в Швейцария; ITER (International thermonuclear experimental reactor) во Франции; «Байкал», объединивший усилия Института ядерных исследований РАН (Москва) и т. д. В последнее десятилетие интенсивно коллаборации развиваются и в других креативных областях, например, таких сферы моды [5] или туризма [2] и пр.

Н.В. Смородинская подчеркивает синонимичность коллаборации и сетевой формы взаимодействия. Однако помимо сетевых признаков, присущи и особые свойства, которыми не наделена любая сеть.

Главная задача коллабораций, состоит в формировании и создании креативной среды для нового поколения наемных сотрудников либо фрилансеров, обладающих с междисциплинарными компетенциями и готовых работать на прорывных направлениях развития науки и технологии. Залогом успешности коллаборации является высокая мотивированность ее участников, а движущей силой коллабораций является «общая идея, ценности и энергия совместного сотворчества при равноправии всех участников процесса» [1].

Одной из важных характеристик коллаборации является отсутствие границ, как между отраслями и сферами экономической деятельности, так и между странами [Иншакова]. Последнее особенно важно, так как в ходе коллаборации образуется новая единая институциональная среда творческой активности, в другое время различная в разных государствах. Примером международной коллаборации могут служить программы EUROCORES (European Collaborative Research), начатые в 2003 г. Европейским научным фондом (ESF). Результатом осуществления проектов на основе международной коллаборации становятся конкретные объекты коллективного владения и пользования, генерирующие товарные объекты и приносящий коммерческие эффекты на глобальном уровне экономической системы.

Непрерывный интерактивный обмен явными и неявными знаниями между участниками коллаборации позволяет создавать предпосылки для повышения эффективности принятия решений в условиях неопределенности и изменений во внешней среде. Это повышает гибкость коллаборации как организационной структуры и дает ей стимулы для дальнейшего развития.

Таким образом, коллаборация в современной экономике представляет собой специфический и достаточно эффективный способ организации сетевых транзакций.

Литература

1. Антипина Е.А. Региональная политика нового поколения: постановка задачи в сфере человеческого капитала // *Человеческий капитал*. 2014. № 4 (64). С. 41-45.
2. Волков С.К., Морозова И.А. Развитие межрегиональной коллаборации в сфере туризма в рамках маркетинговой парадигмы территориального развития // *Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством*. 2014. № 2 (20). С. 38-41.
3. Иншаков О.В. Коллаборация как глобальная форма организации экономики знаний // *Экономика региона*. 2013. № 3 (35). С. 38-

44.

4. Кластерная экономика и промышленная политика: теория и инструментарий: коллективная монография / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина. – СПб.: Изд-во СПбПУ, 2015. – С. 113-130.

5. Коллаборация – это... Коллаборация в моде. URL: <http://fb.ru/article/182319/kollaboratsiya---eto-kollabortsiya-v-mode> (дата обращения 22.02.16).

6. Смородинская Н. В. Смена парадигмы мирового развития и становление сетевой экономики // Экономическая социология. 2012. Т. 13. № 4. С. 95–115.

Ветрова Е.Н., Шульдешова А.Л.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

Актуальность. Современный этап мирового развития характеризуется борьбой за перераспределение политического и военного влияния государств, претендующих на всеобъемлющее доминирование [10]. Состояние экономики непосредственно влияет на обороноспособность государства и благосостояние ее граждан.

Формирование рыночных отношений и растущий темп социально-экономических изменений создают, в свою очередь новые условия хозяйствования, одним из важнейших условий развития бизнеса становится эффективный менеджмент, от которого теперь напрямую зависят экономические и финансовые результаты работы. Для успешной адаптации современный менеджмент, в обязательном порядке должен учитывать измен-

чивые условия внешней среды, быть ориентированным на цели развития.

В этой связи, планирование развития, можно отнести к одним из самых важных инструментов и задач управления на предприятии. Предприятия, занимающиеся планированием на систематической основе, фактически получают возможность предвосхитить будущие события. Тем не менее, предпринимаемые усилия российскими промышленными предприятиями в данном направлении пока не привели к их достаточному потенциалу развития.

Относительно недавнее повышение внимания к данному вопросу не позволило в полной мере сформировать комплексную систему планирования развития, реализация которой позволит повысить потенциал развития предприятий.

В этой связи одной из *актуальных задач* развития теории управления ставится разработка теоретического подхода к планированию развития промышленных предприятий, что также требует введения новых понятий.

В традиционном понимании развитие определяют как направленное изменение объекта, процесс его движения и формирования новых черт, возникновение его новых качественных состояний. Применительно к предприятию, развитие означает наращивание ее потенциала за счет разработки и освоения новшеств, повышение уровня его использования, рост эффективности и качества его деятельности посредством осуществления относительно самостоятельных управленческих воздействий. Эффективность управления развитием предприятия оценивается в основном приростом обобщающих показателей его деловой активности: прибыль, доля рынка. В общем виде принципы инновационного развития достаточно полно подобраны, систематизированы и описаны в работах [3,5].

Развитие не ограничивается производственной сферой. В сфере сервиса промышленных предприятий оно охватывает

автоматизацию системы управления процессами, запасами, качеством и т.д. [9].

В общем случае, развитие предприятия может происходить в различных направлениях:

- производственном (освоение новых видов продукции, повышение качества продукции);
- научно-техническом (совершенствование техники и технологии, внедрение новой техники и технологии, внедрения средств механизации и автоматизации процессов);
- организационном (повышение уровня управления и качества труда в целом, организации предприятия, снижение материалоёмкости и энергоёмкости производимой продукции);
- маркетинговом (приспособление деятельности предприятия к рыночным условиям, оптимизация затрат на исследования рынка, мероприятий по стимулированию сбыта [4]);
- финансовом (обеспечение крупными инвестициями, проведение мероприятий по своевременному обеспечению финансовыми ресурсами и их эффективному использованию при минимизации рисков);
- социально-образовательном (тренинги профессиональных и управленческих навыков, переподготовка и повышение квалификации, внедрение социальных программ улучшения условий труда, развитие системы трудовой мотивации и т.д.)

Планирование развития промышленных предприятий следует рассмотреть в рамках применения двух подходов: эволюционного и неоклассического. Первый предполагает анализ кривой жизненного цикла и выявление перспектив развития предприятия, второй динамическую оценку потенциала (ресурсов) развития предприятия по количественным и качественным показателям различных сфер его деятельности.

Отличительной особенностью современного этапа развития экономики является выраженная тенденция ко все большему взаимопроникновению инновационного и стратегического

управления. Это обусловлено тем, что в ряде случаев, именно инновации определяют ключевые направления перспективного развития предприятия, позволяют увеличить итоговую ценность для потребителей и соответственно создать дополнительные источники притока денежных средств, увеличить капитализацию и инвестиционную привлекательность, за счет этого осуществлять последующие инвестиции в дальнейшее развитие [7].

В этом случае предприятие применяет инновации как инструмент, с помощью которого оно реализует возможность повышения своей конкурентоспособности на основе развития, в том числе инновационного.

Применение системного подхода при планировании развития промышленных предприятий.

Фундаментальная разработка методов системного анализа и синтеза, создаваемых экономических систем для решения задач планирования представляется *актуальным* направлением развития современной теории экономики.

Рассмотрение планирования развития промышленных предприятий с использованием системного подхода позволило выделить системный и взаимозависимый характер преобразований, ведущих к комплексному развитию предприятий.

С точки зрения теории систем общий подход к решению задачи планирования развития предприятия показан на рис.4.1, как цикл.

При этом в процессе функционирования реальной системы выявляется проблема практики, как несоответствие существующего положения дел требуемому. Для решения проблемы проводится системное исследование (декомпозиция, анализ и синтез) системы, снимающее проблему. В ходе синтеза осуществляется оценка анализируемой и синтезируемой систем.



Рис. 4.1. Системный подход к решению проблемы

Реализация синтезированной системы в виде предлагаемой физической системы позволяет провести оценку степени снятия проблемы практики и принять решение на функционирование модернизированной (новой) реальной системы [6].

С точки зрения системного подхода система управления предприятием состоит из внешнего окружения (за «черным ящиком») и внутренней структуры (внутри «черного ящика»). В 1995 г. Р.А. Фатхутдиновым [8]: была обоснована необходимость проектирования внутренней структуры системы управления предприятием из пяти подсистем: 1) научное обоснование системы; 2) целевая подсистема; 3) обеспечивающая подсистема; 4) управляемая подсистема; 5) управляющая подсистема.

Принцип планирования является одним из основных принципов научного обоснования системы управления предприятием.

Планирование развития предприятия в составе стратегического планирования ориентировано на совершенствование функционирования предприятий и обеспечения перспективности развития бизнеса, имеет такие же функции, как и управления: прогнозирование, постановка целей, контроль результатов планирования. Поэтому оно должно постоянно методически совершенствоваться и саморазвиваться используя новые подходы.

Выбор пути развития предприятия определяется двумя основными факторами: долгосрочными целями предприятия и его фактическим состоянием. Оценка фактического состояния позволяет ограничить сферу стратегического планирования преобразований развития в различных областях и определить совокупность альтернативных направлений развития. Руководители предприятия накладывают свои ограничения на полученные альтернативы, отсекая те из них, которые не удовлетворяют поставленным ими целям и задачам долгосрочного развития предприятия. По такому принципу происходит формирование стратегического и функциональных планов предприятия.

Эффективное планирование возможно при установлении соответствующей условиям организации планирования. В каждый из функциональных планов предлагается включить блок развития, который представляет собой совокупность проектов развития по направлениям деятельности предприятия, включающий цели, комплекс мероприятий по их достижению, выделение отдельных бюджетов, а также систему показателей оценки результатов реализации проектов развития (рис. 4.2). Совокупность результатов выполнения функциональных целей развития является основой для достижения целей высшего уровня стратегического плана. Закладывая такую иерархичность целей

развития, мы обеспечиваем прямой путь к результатам и упрощаем процедуру их оценки. Таким образом, предлагаемые к внедрению функциональные блоки развития служат механизмом реализации стратегических целей развития.



Рис. 4.2 Схема планирования развития по функциональным областям промышленного предприятия

Особое внимание следует уделить применяемым показателям оценки результатов развития предприятия, так как их корректное вычисление и обоснование предопределяет научный уровень и эффективность планирования. Система плановых показателей представляет собой целевые ориентиры хозяйственной деятельности, в виде взаимосвязанных экономических и информационных параметров. Выбираемые способы расчета должны в полной мере характеризовать количественные объемы деятельности, качественные и структурные сдвиги, запланированные в будущем периоде в направлении развития промышленного предприятия.

Для контроля состояния процесса необходимо задать ключевые количественные и качественные параметры развития предприятия, с той или иной детализацией.

Эффективность планирования развития будет выражаться в абсолютном и относительном изменении (приращении) экономических показателей [1, 2].

Предлагаемый подход акцентирует важность планирования развития в составе стратегического планирования и позволяет рассматривать эффективность функционирования предприятия через механизм реализации стратегии развития и определять возможности предприятия к росту потенциала развития. Потенциал промышленного предприятия определяется его ресурсным уровнем, готовностью к внедрению прогрессивных технологий в производственные процессы, а также эффективностью и интенсивностью его использования в процессе функционирования организации.

Вывод:

1. Применение системного подхода к постановке целей развития, определения направлений действий, средств реализации преобразований развития и сфер их применения позволяет значительно повысить эффективность их деятельности.

2. Предлагаемый механизм планирования развития позволяет обеспечить и высокую гибкость, и специализированную направленность, и достаточно высокую точность качественной оценки результатов планирования.

3. Новизна предлагаемого подхода заключается в адаптации к новым условиям подсистемы научного обоснования системы управления предприятия в виде расширения функции планирования дополнительными проектами развития.

4. Исходя из рассмотренных моделей и последовательности этапов развития, можно констатировать, что рассмотренный механизм планирования развития предприятия позволяет рассмотреть всю совокупность альтернативных способов разви-

тия, той или иной сферы деятельности предприятия, и использовать в качестве критериев отбора комплексное влияние нескольких факторов: потенциал, цели, планируемая глубина изменений, срок действия эффекта от реализации преобразований и т.д.

Литература

1. Горячева Т.В. Формирование и реализация многоуровневой промышленной политики в РФ в условиях углубления экономической интеграции. Диссертация доктора экономических наук: 08.00.05 / Самарский государственный экономический университет. Самара, 2013, С.347

2. Крюкова Т.М. Совершенствование системы оценки эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий в современных условиях. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Нижегородский государственный технический университет. Нижний Новгород, 2009, С. 244.

3. Никулина О.В. Системный подход к управлению инновационным развитием промышленных предприятий. Современные технологии управления. 2012. № 17. С. 23.

4. Операционные системы для организации производства в промышленности: учеб. пособие / Н.В. Артамонова, С.В. Бабуров, Д.А. Буряков, М.А. Велькович и др. – СПб: ГУАП, 2012. – 224 с.: ил. С. 154-155.

5. Плотников А.П. Инновационное развитие и экономика предприятия. Инновационная деятельность. 2014. № 1 (28). С. 49.

6. Психология познания: методология и методика познания. URL: <http://lib.rus.ec/b/365538> (дата обращения: 21.02.2016).

7. Сухоруков А.В. Стратегическое планирование инновационного развития промышленного предприятия. Российское предпринимательство. 2014. № 8 (254). С. 64.

8. Фатхутдинов Р.А. Менеджмент конкурентоспособности товара. М.: АО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 1995. - 55 с.

9. Шинкевич О.К. Особенности стратегического планирования инновационного развития промышленного предприятия при использовании механизма планирования инновационных преобразований производственной системы. Российский экономический интернет-журнал. 2009. № 4. С. 1143.

10 Шульдешов Л.С. Актуальные проблемы развития современной России // Гуманитарные научные исследования. 2016. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2016/02/14279> (дата обращения: 03.03.2016).

Гилева Т.А., Галимова М.П., Горшенина М.Е.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ЗАДАЧИ И МЕТОДЫ

г. Уфа, Уфимский государственный авиационный технический университет

Решение задач управления любым сложным объектом или процессом требует, с позиций системного подхода, в первую очередь, разделения общей проблемы на подпроблемы, затем – поиска методов и инструментов их решения и, наконец, интеграции полученных результатов в единое целое. Именно поэтому можно выделить достаточно большое число исследований, посвященных различным аспектам решения проблемы активизации и повышения эффективности инновационной деятельности.

Многочисленные концепции, методы и инструменты разработаны в области анализа, оценки, формирования и развития инновационного потенциала, инновационной инфраструктуры и инновационной системы на различных уровнях управления: макро, мезо и микро. Однако, поставив перед собой задачу развития

инновационной инфраструктуры предприятия, мы столкнулись с рядом вопросов:

- во-первых, все перечисленные выше понятия являются не только сильно взаимосвязанными, но в ряде случаев наблюдается «смешивание» их содержания;

- во-вторых, наименее проработанным на уровне предприятия (микроуровне) является именно понятие инновационной инфраструктуры (ИИС). Наибольшее количество исследований посвящено оценке инновационного потенциала предприятия [5, 10]; в последнее время все больше внимания уделяется вопросам формирования корпоративной инновационной системы [3, 6].

Проведенный анализ показал, что наиболее проработанными вопросы формирования ИИС являются на региональном (мезо) уровне [4, 7, 8, 9]. Практически все исследователи отмечают отсутствие единого понимания в определении ИИС, группируя различные варианты в «узкую» и «широкую» трактовки понятия. Однако даже «узость» и «широта» понимаются по-разному.

В работе [4] узконаправленным называется подход, определяющий ИИС как «совокупность объектов, способствующую реализации либо всей инновационной цепочки (цикла), либо отдельного ее элемента – коммерциализации разработок». В широком смысле – это «совокупность структур, способствующих развитию инновационной деятельности в регионах» [4, С. 59]. При этом ИИС определяется как одна из подсистем инновационной системы (наряду с ультраструктурой, интраструктурой и органами власти). Кроме того, составляющие ИИС называются то объектами, то субъектами. Сразу отметим, что в данной работе в качестве составляющих ИИС рассматриваются экономические субъекты – экономические агенты (люди, группы людей, организации), осуществляющие экономическую и хозяйственную деятельность и способные принимать самостоятельные решения в сфере своей деятельности.

На наш взгляд, более четкое различие между узкой и широкой трактовками ИИС дано в работе [7]. В первом случае – это совокупность организационных элементов, способствующих реализации инновационной деятельности (технопарки, инновационно-технологические центры, центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы), во втором – их объединение с экономическими механизмами инфраструктурного характера, определяющими условия, нормы и правила, ориентированные на повышение эффективности такой деятельности (например: особые экономические зоны и наукограды). Наиболее подробный анализ и типологизация элементов ИИС приведены в работе [8]. С позиций реализуемых функций, среди которых выделяются обеспечивающие, поддерживающие и проводящие [7], в составе ИИС выделяется ряд взаимосвязанных составляющих: финансовая, производственно-технологическая, информационная, кадровая, экспертно-консалтинговая [9]. Иногда «функциональная детализация» бывает более высокой, тогда в составе подсистем ИИС могут рассматриваться: инструментальная и проектно-технологическая подсистемы, а также подсистемы экспертизы, стандартизации и сертификации; позиционирования инноваций и наукоемкой продукции на региональных, федеральных и зарубежных рынках и мониторинга территорий, отраслей, компаний; регулирования и координирования инновационной деятельности, обеспечения источниками финансирования и др. [1].

Как было отмечено в начале данной статьи, такая трактовка ИИС, на первый взгляд, сильно пересекается с понятием инновационного потенциала, также включающего в себя финансовую, производственно-технологическую, научно-техническую, кадровую и др. составляющие [5, 10]. Анализируя различные подходы к определению понятия потенциала, следует отметить, что большинство из них имеет ресурсную направленность то есть инновационный потенциал рассматривается как совокупность ресурсов, которые могут быть (а могут – и нет) использованы для

реализации и достижения целей инновационной деятельности. С другой стороны, «расширенная» трактовка инновационного потенциала включает в него также способность осуществлять инновационную деятельность, используя имеющееся ресурсное обеспечение, а также готовность персонала к такой деятельности, что делает его очень близким к понятию ИИС.

И, наконец, корпоративная инновационная система, определяемая как:

- совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, оказывающих влияние на разработку, распространение и использование инноваций, а также механизмы их взаимодействия, обеспечивающие повышение экономической эффективности и конкурентоспособности компании [3];

- совокупность экономических агентов и видов деятельности, ресурсное обеспечение и институты, а также связи между ними, которые важны для повышения эффективности инновационного процесса в компании (цитируется по [6, С. 1456]).

На основании анализа рассмотренных выше понятий, можно сделать следующий вывод об их взаимосвязи (рис.4.3): ИИС является тем звеном, которое необходимо для преобразования ресурсов в результаты и, наряду с инновационным потенциалом, является основой формирования корпоративной инновационной системы.

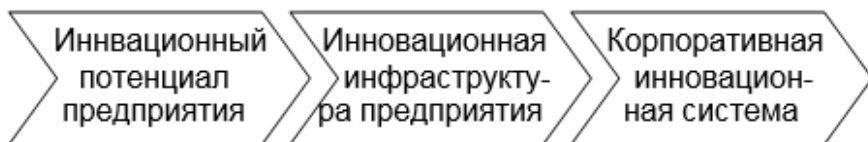


Рис. 4.3. Взаимосвязь ключевых понятий

С другой стороны, источником создания и распространения инноваций в организации является ее интеллектуальный капитал [2]. Проведенный в данной статье анализ содержания понятия

«инновационная инфраструктура» и анализ структуры организационного капитала, являющегося одной из составляющих интеллектуального капитала предприятия [2], позволяет сделать вывод о наличии существенного пересечения этих двух подходов в рамках решения задачи инновационного развития предприятия. Так, организационная культура как элемент организационного капитала, определяет нормы и правила, готовность персонала к инновациям; организационная структура предполагает создание команд проектов, корпоративного университета, центров технологических компетенций, развитие ключевых бизнес-процессов и пр.; в рамках совершенствования систем управления разрабатываются программы профессионального развития персонала и мотивации инновационной деятельности; информационные технологии объединяют деятельность по внедрению и сопровождению информационных систем и корпоративных баз знаний; интеллектуальная собственность является прочным фундаментом роста инновационной активности.

Поэтому предлагается решение задачи развития ИИС предприятия осуществлять на основе формирования и развития его организационного капитала. В качестве основных механизмов такого развития, следует, в первую очередь, выделить: формирование организационной культуры, ориентированной на непрерывные изменения и реализацию инноваций; преобразование неформализуемых знаний в формализуемые посредством формирования организационных компетенций как элемента организационного капитала на базе индивидуальных компетенций как элемента человеческого капитала; реализации организационных инноваций как неотъемлемой и необходимой составляющей инновационного процесса.

Литература

1. Александрова А.И. Структура управления инновационной деятельностью // Проблемы современной экономики. 2013. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4635>.
2. Гилева Т.А., Гурина М.Е. Формирование организационного капитала предприятия на основе реализации инноваций // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского политехнического университета. 2015. № 3. С. 221 – 231.
3. Ермакова Е.А. Механизмы формирования и функционирования корпоративной инновационной системы. Автореферат дисс. ... канд. экон. наук. – Н.Новгород, 2012.
4. Королева Л.П., Ермошина Т.В. Инновационная инфраструктура: состав и место в инновационной системе экономики // Инновации. 2014. № 12. С. 59 – 61.
5. Лаптева И.Н., Пчелинцева И.Н. Метод компонентной оценки инновационного потенциала промышленного предприятия на примере ОАО «Завод автономных источников тока» // Экономика и предпринимательство. 2014. № 6. С. 729 – 734.
6. Петрухина Е.В. Модели и методы стратегического менеджмента корпоративных инновационных систем // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-7. С. 1455-1459. URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=37172>.
7. Плетнев К.И., Волкова Ю.Н. Организационно-экономические основы инфраструктурного обеспечения инновационного развития // Инновации. 2015. № 10. С. 23 – 26.
8. Скворцова И.В. Основные принципы идентификации элементов инновационной инфраструктуры// Инновации. 2015. № 3. С. 50 – 53.
9. Спицына Л.Ю. Инновационная инфраструктура рынка: учеб. пособие. – М.: Изд-во ЮРАЙТ, 2016.
10. Хуссамов Р.Р., Гилева Т.А., Елькина О.А. Инновационные стратегии и риски. – Казань: Изд-во Казанского государственного университета, 2007.

Гостева О.В.

УПРАВЛЕНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ
ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
(НА ПРИМЕРЕ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ)

г. Красноярск, Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М. Ф. Решетнева

В современных условиях проблема разработки методологии модернизации промышленности и особенно ее ведущей части, предприятий ракетно-космической отрасли (РКО), а так же обоснование практических шагов по ускоренному внедрению инновационных результатов вошла в перечень приоритетных задач ускоренного развития российской экономики. Этому предшествовал глобальный кризис 2008-2009 гг., серьезно затормозивший процессы модернизации российской промышленности, что выразилось в абсолютном сокращении валового внутреннего продукта (ВВП) РФ и более чем 10-ти процентном падением промышленного производства. Шоковое падение курса национальной валюты объективно обнулило возможности инновационного импорта в Россию. Западные санкции в отношении российских компаний и их трансакций с материальными и финансовыми активами существенно ограничили их финансовые возможности инвестировать свое расширенное воспроизводство в национальных границах. Если к этому добавить ряд новаций Банка России на рынке кредитных ресурсов, одним из проявлений которых стало повышение ставки рефинансирования до 17%, то следует констатировать факт увеличения объективных препятствий на пути инвестиционного обеспечения процессов расширенного производства в целом, не говоря уже о модернизации сложившейся к настоящему времени его макротехнологической структуры. [1] Несмотря на общую печальную картину,

предприятия РКО, относящиеся к высокотехнологичным видам деятельности, показали прирост инновационных товаров и услуг. (табл. 4.1)

Табл. 4.1. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме в целом по РФ [6]

	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг					Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства				
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
Производство транспортных средств и оборудования	17,1	18,9	26,2	28,1	24,1	17,1	18,9	26,2	28,1	24,1
Высокотехнологичные виды экономической деятельности	...	...	14,3	16,9	17,7	...	...	14,3	16,9	17,7
Производство летательных аппаратов, включая космические	...	...	16,7	19,5	21,6	...	...	16,7	19,5	21,6

Из этого следует, что проведение инновационной модернизации экономики, включающей структурно-технологическую трансформацию и существенное наращение доли добавленной стоимости за счет перехода к высоким технологиям. Для этого необходимо развитие теоретических положений модернизации экономики на базе выделения «ядра инновационной промышленности» высокотехнологичных наукоемких предприятий, яр-

ким представителем которых являются предприятия РКО, исследования особенностей и условий реализации модернизационных реформ. В современных условиях это не возможно без активного участия Государства.

Исследование теоретических основ понятий «управление НМА» и «инновационное развитие» предприятий позволило обосновать следующие положения: создание научно-технического и инновационного продуктов в известной степени взаимосвязанные, но, по существу, самостоятельные циклы. Это особенно важно в условиях предприятий РКО, так как изначально они нацелены на создание научно-технических разработок и на их основе разрабатывают новые виды вооружений, которые являются секретными. Следовательно, вторую часть, собственно «инновационный продукт», т.е. коммерциализация научно технических разработок становится проблемной.

Под инновационным развитием понимается цепь реализованных новшеств. Но для рассматриваемых предприятий инновационное развитие – это целенаправленный непрерывный процесс состоящий из двух направлений. Первое – это разработки и внедрения научно-технических инноваций, основной задачей которых будет – выпуск продукции, повышающей обороноспособности страны, в условиях секретности. И второй - это осуществление инноваций связанных с технологиями двойного назначения, результатами интеллектуальной деятельности (РИД), научной, производственной, экономической, коммерческой, финансовой, маркетинговой, управленческой деятельности предприятия, основной задачей которых является – удовлетворение рыночного спроса и повышение конкурентоспособности предприятия в условиях глобализации рынка.

На предприятиях РКО – основное внимание уделяется именно научно технической составляющей, т.е. разработкам, которые в дальнейшем называют – результаты интеллектуальной деятельности (РИД), но которые часто не оформляются как

патенты, и следовательно, не могут входить не в НМА, не в стоимость предприятия. Именно поэтому многие исследователи говорят о недооцененности российских предприятий, а в особенности предприятий РКО.

Обычный бухгалтер плохо справляется с внутренне генерируемыми НМА, такими как исследования и разработки, торговые марки и одаренность служащих, то есть теми ресурсами, которые являются двигателями современного экономического роста [4].

Анализ теоретических положений показал необходимость уточнения понятия НМА на РКП. Табл 4.2.

Табл. 4.2. Понятие и состав нематериальных активов

Стандарты	Понятие	Состав
Международные стандарты оценки (МСО) и Европейские стандарты оценки (TEGoVA)	понимаются такие активы, которые не имеют физической субстанции и отличаются от финансовых инструментов и отложенных налогов	1) гудвилл бизнеса (нераспределенные нематериальные активы); 2) персональный гудвилл; 3) идентифицируемые нематериальные активы
российские правила бухучета (РПБУ)	НМА в экономике представлены рядом разнообразных неосязаемых ценностей в виде прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации, относящихся к долгосрочному имуществу, амортизируемые в течение срока его использования в обычной деятельности хозяйствующих субъектов и других ее видах.	нематериальным активам компании относятся: 1) исключительные права на интеллектуальную собственность, охраняемые в соответствии с законодательством РФ; 2) приобретенная деловая репутация.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)	идентифицируемый неде- нежный актив, не имею- щий физической формы, который отвечает крите- риям идентифицируемо- сти, контроля над ресур- сом и наличия будущих экономических выгод	нематериальный ак- тив подлежит при- знанию, когда суще- ствует вероятность получения ожидае- мых будущих эконо- мических выгод, про- истекающих из акти- ва, и себестоимость актива можно надеж- но оценить.

Таким образом, различные бухгалтерские нормативные документы дают свое собственное определение НМА, однако имеют сходные критерии определения данных активов:

- отсутствие физической формы;
- идентифицируемость;
- наличие контроля со стороны предприятия;
- способность приносить будущие экономические выгоды;
- возможность достоверной оценки стоимости актива.

На НМА РКП оказывают влияние: фундаментальные исследования, госзаказ, который направлен на усиление обороно- способности страны, а следовательно требует режима секрет- ности, и федеральные целевые программы. В состав самих НМА на предприятиях РКП, помимо традиционных составляю- щих (организационные расходы, интеллектуальная собствен- ность и деловая репутация) необходимо отнести результаты интеллектуальной деятельности (которые часто не фиксируют- ся), технологии двойного назначения, секреты производства (ноу-хау), а так же интеллектуальный капитал и интеллектуаль- ный потенциал (которые, по нашему мнению, необходимо учи- тывать как особенность предприятий РКП, хотя во многих клас- сификациях НМА они отсутствуют).

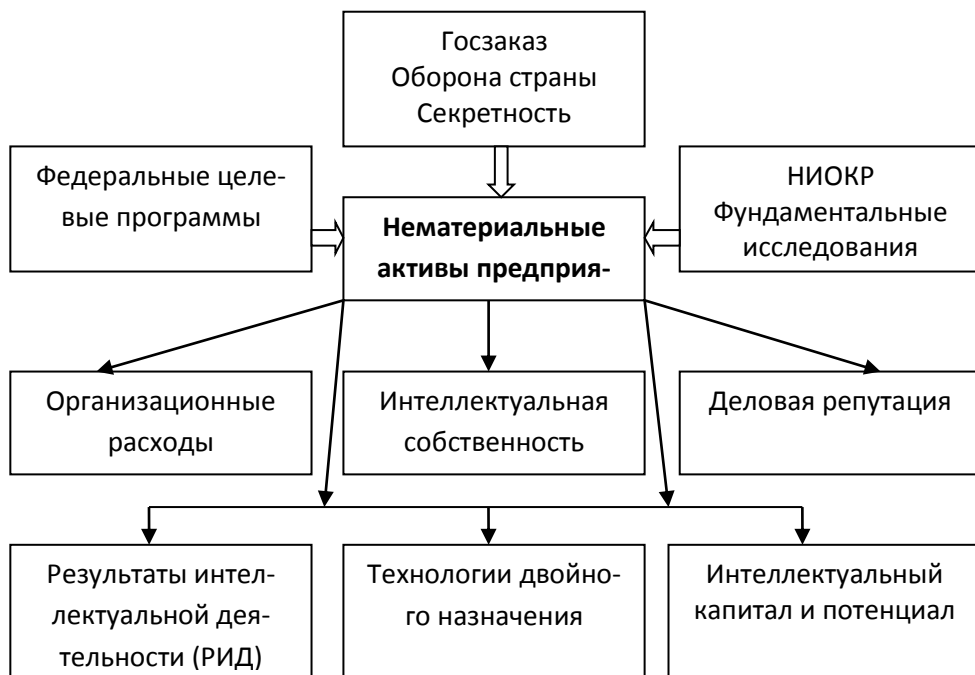


Рис. 4.4. Нематериальные активы предприятий ОПК

Для более точного понимания особенностей НМА на предприятиях РКП была проведена классификация НМА и их характеристик как объектов управления. Несмотря на то, что в теории признается наличие НМА, не учтенных в балансе организации, прямое влияние этого факта на эффективность деятельности предприятий РКП, выражаемое в количественных данных практически отсутствует. Особое значение оно имеет в процессе реструктуризации, и инновационных процессов, разработки концепции новых проектов, что для предприятий РКП является постоянной деятельностью. Так как рассматриваемые предприятия являются акционерными обществами, и активными участниками рынка, вопросы инвестирования

ния для них являются весьма значительными, но пока не выявлена ключевая совокупность нематериальных активов, часто представляющая существенный интерес для инвестора.

В качестве отдельных видов можно рассматривать НМА, характерные для промышленных предприятий и предприятий РКО, для тех и других НМА наиболее актуальны. Также допустимо отдельно анализировать высокорисковые НМА, [4] стоимость которых может снизиться, для которых существует вероятность ущерба и утраты.

Практика управления НМА с целью оказать влияние на повышение эффективности работы предприятий РКО практически не развивается или развивается слишком медленно, а следовательно, снижается конкурентоспособность предприятий РКО и их инвестиционная привлекательность, ущемляются интересы акционеров.

Отсутствие системы управления НМА на предприятиях РКО является следующее:

- противоречия в нормативных актах, особенно касающихся предприятий РКО;

- недостаточная квалификация и отсутствие мотивации персонала способного заниматься НМА, оценивать РИД;

- управление в области рыночного развития, направленность на ГОЗ; предприятия РКО были всегда больше направлены на создание инновационного продукта, и меньше на рынок;

- непонимание природы нематериальных активов предприятий РКО и факторов, влияющих на их стоимость;

- субъективность оценки, зависящая от экспертов, их заинтересованности и квалификации;

- сложность предлагаемых в данный момент, алгоритмов и связанное с этим непонимание и неприятие необходимости управления НМА в РКО;

- зависимость стоимости НМА от поставленных задач и качества управления, особенно для РКО.

Чтобы разрешить данную проблему предлагается следующее:

- упрощение порядка создания патентов на интеллектуальную собственность и РИД, с учетом режима секретности предприятий РКО;

- создать систему управления, позволяющую применять методики учета НМА в приложениях к балансу в соответствии с практикой западных компаний, но учитывая особенности РКО и режима секретности.

Еще одна проблема на предприятиях РКО – недооцененность – необходимость совершенствования методики управления и выделения из всей совокупности НМА неформализованных НМА, которые, влияя на эффективность создания и реализацию инновационных проектов, оказываются причиной неудач при проведении институциональных преобразований в организациях. Такими активами являются корпоративная культура организации, деловая репутация, человеческий капитал (который не входит во многие классификации НМА), неформализованные, часто уникальные, методики, РИД, навыки, технологии.

Предприятия РКО нуждаются в создании сети как внутри, так и межотраслевых связей, не только поставщиков, но и партнеров способных зарожать инновационные идеи на межотраслевом уровне.

Проведенное исследование мирового и отечественного опыта управления НМА на наукоемких предприятиях, и в частности на предприятиях РКО позволило выявить условия успешных преобразований, что определило общие организационные подходы к формированию системы управления НМА на предприятиях РКО в современных условиях.

Литература

1. Гостева О.В. Инструменты анализа стратегии эффективного использования интеллектуального капитала на предприятиях РКО Вестник СибГАУ 2013. № 1 (47).

2. Дудченко В.С. Инновационная методология <http://conflictmanagement.ru/innovacionnaya-metodologiya-v-dudchenko>

3. Курбанов А. Х., Наружный В. Е. Перспективы реализации программы импортозамещения в интересах оборонно-промышленного комплекса России в современных условиях / Проблемы современной экономики, N 3 (55), 2015

4. Мокрова Л.П., Методики и технологии управления нематериальными активами http://info.e-c-m.ru/magazine/67/eau_67_99.htm

5. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура http://vasilieva.a.narod.ru/9_5_01.htm

6. Федеральная служба госстатистики. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#

Ермакова А.А.

**ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ
ЭРГАТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

г. Волгоград, Волгоградский государственный технический университет

Рыночные преобразования экономической сферы современного общества требуют адекватного совершенствования форм, методов, подходов к организации профессиональной деятельности экономиста. Повышение сложности решаемых управленческих задач, постоянно меняющаяся экономическая ситуация в стране обуславливают пересмотр целевых устано-

вок образования в высшей школе. Возникшая потребность повышения качества подготовки управленческих кадров породила появление целого ряда новых подходов к организации процесса обучения студентов экономических специальностей. Так как развитие экономики сопровождается значительным расширением и усложнением применяемого инструментария в профессиональной деятельности, в процессе подготовки квалифицированных специалистов необходимо делать акцент на специфические методы обучения, в частности, методы экономико-математического моделирования эргатических систем.

Термин «эргатическая система» был введен сравнительно недавно. Впервые он был принят в 1960 г. на Первом конгрессе Международной федерации по автоматическому управлению для обозначения систем, включающих человека, функционирующего в совокупности с комплексом технических средств. Эргатическая система – это система типа «субъект-объект», процесс взаимодействия человека с внешней средой. С течением времени содержание данного понятия значительно расширилось. Специфическими особенностями современных эргатических систем являются социально-психологические аспекты. Поскольку любой социально-экономический процесс весьма сложно организован и при его моделировании необходимо учитывать большое число взаимодействующих и взаимовлияющих элементов, то в последнее время в научной литературе сложноорганизованные экономические системы принято называть эргатическими.

Анализ работы различных сложных систем позволяет сделать вывод о том, что эффективность функционирования эргатической системы зависит от уровня сформированности экономико-математической модели явления. Выделим основные этапы:

1. Описание моделируемой предметной области. Данный этап является определяющим в построении модели, поскольку

содержит описание структуры предполагаемого процесса, механизмов взаимодействия элементов системы.

2. Построение математической модели. В рамках данного этапа происходит выбор математического аппарата построения модели.

3. Математический анализ результатов моделирования. На данном этапе математическими приемами исследования выявляются общие свойства модели и ее решений. Важным моментом является доказательство существования решений сформулированной задачи.

4. Подготовка исходной информации. Наиболее трудоемкий этап моделирования. В процессе подготовки исходной информации используются методы теоретической и математической статистики для организации выборочных исследований, оценки достоверности данных и т.д.

5. Численное решение. Разработка алгоритмов численного решения, подготовка программ на ЭВМ и непосредственное проведение расчетов. Следствия, выведенные из модели на языке математики, интерпретируются на языке, принятом в области экономики.

6. Анализ численных результатов и их применение. На этом этапе решается вопрос о правильности и полноте результатов моделирования и применимости их в практической деятельности.

7. Верификация модели. Осуществляется проверка адекватности модели, сопоставление расчетных результатов с соответствующими факторами и закономерностями реальных эргатических систем.

8. Валидация модели. Этот этап заключается в сопоставлении данных, получаемых в процессе машинной имитации с реальными статистическими сведениями о моделируемом экономическом процессе.

9. Модификация модели. На этом этапе происходит либо усложнение модели, чтобы она была более адекватной действительности, либо ее упрощение ради достижения практически приемлемого решения.

10. Внедрение результатов моделирования. На данном этапе производится эксплуатация полученной экономико-математической модели.

Для научной работы в данном направлении необходимо сформулировать обобщенные регулятивные правила и принципы работы сложной системы, разработать методические рекомендации по управлению эргатической системой, создать новые эффективные способы диагностики ее работы, сформулировать критерии оценки функционирования системы. Развитие методологии и инструментария экономико-математического моделирования, как нам видится, является весьма перспективным и своевременным.

Литература

1. Долгов Д.И. *Эргатические системы управления как фактор повышения конкурентоспособности предприятия*/Д.И. Долгов, И.Е. Ильина // *Общество: политика, экономика, право* . 2011. №1.
2. Ермакова А.А. *К вопросу о математическом моделировании при подготовке студентов экономических специальностей* / А.А. Ермакова, И.А. Тарасова // *Известия ВолгГТУ. Серия "Новые образовательные системы и технологии обучения в вузе". Вып. 11 : межвуз. сб. науч. ст. / ВолгГТУ. - Волгоград, 2014. - № 14 (141). - С. 43-45.*
3. Ермакова А.А. *Перспективы применения компьютерных инженерных технологий в обучении* / Л.Н. Феофанова, А.А. Ермакова // *Вестник Волгоградской академии МВД России*. 2014. № 2 (29). С. 113-119.
4. Ермакова А.А. *Развитие методологии построения образовательных эргатических систем* // *Primo Aspectu*. 2015. Т. 24. № 10 (174). С. 122-124.
5. Максимова В.Н. *Акмеология: новое качество образования: книга для педагога* / В.Н. Максимова. - СПб.: Издательство РГПУ им. А.И.Герцена, 2002. - 99 с.

Капустина Л.М., Древалев А.А.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ИННОВАЦИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЦИКЛОВ КОНЪЮНКТУРЫ

г. Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет

Термин «инновации» восходит к латинскому *povatio* – изменение, обновление. Ввод его в экономическую лексику в российских и зарубежных источниках обычно связывается с именем Йозефа Шумпетера [1 с.169]. Сохраняя дух исследований Й.Шумпетера, мы можем определить инновации как реализуемые в рамках предпринимательской деятельности и востребованные рынком ранее не воплощавшиеся новшества в научно-технической, организационной, промышленной, транспортной или иных сферах, обладающие потенциалом влияния на экономическую систему.

Исследования Й.Шумпетера были тесно взаимосвязаны с работами Н.Д. Кондратьева и в частности с теорией больших циклов конъюнктуры. По Кондратьеву, переход к новому экономическому циклу обусловлен и сопряжен во времени с волной существенных изобретений и нововведений [2]. Й.Шумпетер также полагал инновационный процесс основным фактором, или эндогенным механизмом, экономического развития в рамках теории мультицикличности – соотношения и взаимодействия экономических циклов различной продолжительности. Последующие публикации закрепили общее понимание функциональных связей инноваций и циклических процессов развития промышленности.

Вместе с тем многие российские исследователи обращают внимание на проведенный немецким ученым Герхардом Меншем анализ наиболее крупных инноваций, реализованных с середины XVIII в. по 60-е годы XX века [3]. Исследование показыва-

ло, что изобретения распределяются во времени сравнительно равномерно. Однако массовое освоение технических нововведений, или их качественная трансформация в инновации, приходится в основном на повышательные волны циклов Кондратьева.

В соответствии с интерпретацией Г. Менша, неравномерность инновационной активности проявляется в связи с характерными особенностями предпринимательской деятельности как базы функционирования рыночной экономики. Действительно, в фазе подъема промышленного цикла бизнес ориентируется на текущую прибыль, которая растет вместе с рынком и без реализации рискованных инновационных инициатив. Только вследствие резкого падения эффективности ставших традиционными видов предпринимательской деятельности в завершении фазы спада деловые круги будут рассматривать альтернативы в виде внедрения радикальных инноваций. Таким образом объясняется эффект «накапливания» инноваций для последующей реализации в рамках фазы оживления и подъема.

Со второй половины XX века процесс реализации инноваций являться объектом управления, как в рамках отдельных компаний, так и в масштабах национальных экономик. При этом представляется, что процесс управления инновационной деятельности имеет близкое к равному значение, как для передовых, так и для традиционных отраслей. Традиционные отрасли промышленности по своей сути не выступают непосредственным инициатором базовых инноваций, однако внедрение инновационных решений так же существенно влияет на их деятельность на различных фазах экономического цикла.

Медная промышленность выступает показательным примером традиционных отраслей, спрос на продукцию которых является универсальным в современной высокотехнологической экономике. Так, медная продукция используется в производстве оборудования и его высокотехнологичных компонентов

(около 30% производимой меди), строительстве (также около 30%), другие сферы использования включают создание промышленной инфраструктуры (медные провода), транспорт и прочее промышленное использование (медные компоненты).

Отражая общую динамику деловой активности, конъюнктура мирового рынка стабильно возрастала в периоды экономического бума (так, показателен рост 2005-2006 годов) и значительно ухудшалась в периоды спадов (с июля по декабрь 2008 года отмечено падение цены с 8,8 тыс.долл.США/т до 2,9 тыс.долл.США/т). С февраля 2011 года до 2016 года рынок демонстрировал плавное сокращение цены (с 10 тыс.долл.США/т до 4,3 тыс.долл.США за тонну) и значительную волатильность объемов биржевой торговли [4].

Анализ открытых данных об инвестиционных программах российских компаний медной промышленности в целом подтверждает, что основными игроками рынка крупные инвестиционные проекты по созданию новых и модернизации производств были завершены до 2011 года, в том числе с учетом ожидавшихся изменений условий ведения деятельности после присоединения России к ВТО [5]. Ведущие предприятия, производящие рафинированную медь, входят в крупные вертикально-интегрированные организации: ПАО «ГМК «Норильский никель», ООО «УГМК-Холдинг», ЗАО «Русская медная компания», демонстрирующие положительные финансовые результаты деятельности даже в периоды низкой конъюнктуры рынка.

Вместе с тем проведенное исследование отчетов и публичных сообщений обозначенных компаний в целом подтверждает теоретические представления о том, что фазы рецессии сопровождается частными модифицирующими инновациями, направленными на оптимизацию издержек в сфере менеджмента, логистики, управления производственными процессами.

Литература

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры. // Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.
3. Чулок А.И. Предпринимательство и инновации: основные понятия и классификация // Российское предпринимательство. 2000. № 1. С. 46-52.
4. Annual Trading Volumes // London Metal Exchange URL: <https://www.lme.com/metals/reports/monthly-volumes/annual/> (дата обращения: 07.03.2016)
5. Цветная металлургия России. Медная промышленность (демонстрационная версия) // РБК.Исследования рынков URL: <http://marketing.rbc.ru/research/1207249.shtml> (дата обращения: 27.02.2016).

Климова С.В., Кукукина И.Г.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

*г. Иваново, Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова*

*г. Иваново, Ивановский государственный энергетический
университет имени В.И. Ленина*

В настоящее время политика государства направлена на активизацию инвестиционной деятельности в импортозамещение за счет усиления роли инноваций [4].

Инновационная экономика постепенно переходит в фазу роста, однако ее темпы по-прежнему сдерживаются недостаточностью высокотехнологических инноваций, в том числе за счет дефицита инвестиционных ресурсов. В «корзину» этого

дефицита вносят негативный вклад непроизводительные затраты компаний и недостаточно эффективно работающий капитал собственников, экономия на которых могла бы реинвестироваться в новые технологические мощности предприятий. Использование этого резервного потенциала тормозится, с одной стороны экономическими санкциями, а с другой – малой скоростью трансформации менталитета менеджмента и собственников в компаниях, владельцев интеллектуального капитала.

Инновационное развитие предполагает наилучшее применение научно-технического и технологического потенциала, в котором участие экономии от сокращения непроизводительных затрат и повышения эффективности использования собственного капитала способствовало бы росту экономической устойчивости и сдерживанию роста предпринимательских рисков не только для отдельных предприятий и отраслей, но и экономики России в целом. Условием выживания и поддержания экономической устойчивости предприятия является его стабильное функционирование на рынке. В режиме относительно стабильной экономической среды, решая задачу обеспечения экономической устойчивости предприятия, собственники и менеджеры акцентируют главное внимание на поддержании конкурентоспособности в долгосрочной перспективе [2].

Неизбежным явлением является тот факт, что в условиях инновационной экономики предприятия будут сталкиваться с необходимостью гибкого маневра и скорейшей адаптации своей деятельности в целях сохранения/повышения экономической устойчивости и снижения предпринимательского риска [1]. Это объясняется порождением эффекта бифуркации, когда внедрение инноваций порождает новые циклические изменения в смежных отраслях экономики, ведет к пересмотру существующих методологии и методов оценки экономической устойчивости и предпринимательского риска [3].

В условиях устранения последствий затратного подхода советского периода и острой потребности в ускорении строительства инновационной экономики сохранение экономической устойчивости невозможно без совершенствования методов управления структурой затрат и собственного капитала. Непроизводительные затраты и неработающий капитал проявляются факторами завышенного предпринимательского риска и отрицательно сказываются на результатах операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, роняя экономическую устойчивость предприятия.

Экономической устойчивости предприятия как универсальной категории защиты от негативных факторов внешнего и внутреннего воздействия присущ ряд черт, затрагивающей интересы самого предприятия, общества и государства в целом.

Под экономической устойчивостью, рассматриваемой нами с позиции жизнедеятельности предприятия в инновационном развитии, понимается способность сохранения конкурентных преимуществ на основе предупреждения и/или устранения внешних и внутренних факторов, порождающих инновационную несостоятельность из-за наличия непроизводительных затрат и неработающего капитала.

Непроизводительные затраты как экономическая категория отражают реально существующие отношения агентов и собственников, генерируя завышенный предпринимательский риск и, соответственно, снижая экономическую устойчивость предприятия.

Непроизводительные затраты определяем через потенциал прироста чистой прибыли:

$$\Delta\Pi = \Pi_{cop2} - \Pi_{cop1}, (1)$$

где $\Delta\Pi$ – упущенная выгода, тыс. руб.; Π_{cop2} – чистая прибыль с проектируемой силой операционного рычага (COP) после сокращения

непроизводительных затрат) , тыс. руб.; Π_{cop1} – чистая прибыль с фактическим уровнем СОР, тыс. руб.

Неработающий капитал рассматривается авторами частью капитала собственников, которая упускает возможность использования в инвестиционно-инновационной деятельности в условиях более эффективной эксплуатации системного ресурса. Кроме того, неработающий капитал может возникнуть в результате иррациональной предпринимательской идеи, ведущей к снижению стоимости физического капитала и росту непроизводительных затрат.

Влияние неработающего собственного капитала на упущенную выгоду

$$\Delta CK = CK_2 - CK_1, \quad (2)$$

где ΔCK – упущенная выгода в величине собственного капитала за счет роста чистой (нераспределенной) прибыли, тыс. руб.; CK_2 – приращение капитала после инвестирования, тыс. руб.; CK_1 – собственный капитал до рационального уровня инвестиций в инновационные проекты, тыс. руб.

Таким образом, потеря экономической устойчивости предприятия проявляется дефицитом чистой прибыли и низкой отдачей собственного капитала. Сокращение непроизводительных затрат приводит к росту выручки в условиях потенциально-го спроса на продукцию, работы и услуги, либо к росту прибыли от продаж при прежней выручке, росту чистой прибыли и собственного капитала, направленного на инновационное развитие; снижение непроизводительных затрат сопровождается повышением эффективности использования системного ресурса, экономию которого можно инвестировать в инновации; высвобождение неработающего собственного капитала

компенсирует упущенную выгоду и позволит задействовать этот капитал на развитие бизнеса [5].

Исключая непроизводительные затраты и эффективно используя неработающий капитал в условиях инновационной экономики предприятие возвращает упущенную выгоду и повышает экономическую устойчивость за счет смягчения уровня предпринимательского риска.

Литература

1. Антипов Ю.О. Значение инноваций для устойчивого развития предприятия в эпоху финансового кризиса / Микроэкономика №8, 2009.74 с.

2. Жданкин С.Н. эффективное управление инновационных проектов/ Микроэкономика №8, 2009.91 с.

3. Кукукина И.Г. Теория и инструменты финансового контроля корпораций в условиях инновационного развития: монография. Иваново: Научная мысль, 2011. 264 с.

4. Климова С.В. Инновационная деятельность как фактор снижения предпринимательского риска и повышения экономической устойчивости /Modern problems of fundamental and applied sciences Vol.2/ Praha, Czech Republic. 18.01.2016. 198 p.

5. Климова С.В. Влияние факторов несостоятельности на экономическую устойчивость предприятия/ Topical areas of fundamental and applied research VII: Proceedings of the Conference. North Charleston. 19-20.10.2015, Vol. 2/ - North Charleston, SC? USA: CreateSpace,2015. 216 p.

Любек Ю.В., Чуваева А.И.

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РОССИИ

*г. Санкт-Петербург, Национальный минерально-сырьевой
университет «Горный»*

Обеспечение устойчивого сбалансированного развития экономики России возможно на основе формирования саморазвивающихся территориальных систем. Стратегическое развитие экономических систем направлено на выделение промышленных агломераций. Вырастая на основе последовательного комбинирования производства и создания узловых инфраструктурных объектов, промышленные агломерации представляют собой интегрированную структуру, базовыми элементами которой являются предприятия промышленного узла (ядра) и производственной инфраструктуры. Привлекательность промышленных агломераций объясняется высоким уровнем диверсификации производства, эффективным использованием промышленной и социальной инфраструктуры. Различные формы агломераций получают развитие как в старопромышленных районах, связанных с добычей и обогащением полезных ископаемых, так и в районах нового освоения, формирующихся на базе инновационных решений и энергоемких производств [3], [5].

Природные ресурсы и минеральные в частности, являясь естественной природной основой материального производства, оказывают непосредственное воздействие на обеспечение устойчивого развития, отраслевую структуру системы и направленность форм ее пространственной организации (концентрацию, специализацию, комплексное развитие системы). При этом качество ресурсов и условия добычи полезных ископаемых в

значительной степени влияют на производительность (производственную мощность) как горнодобывающего, так и сопряженных с ними производств, возможности осуществления инвестиционной и инновационной деятельности.

Инвестиционная деятельность отдельного горного предприятия неразрывно связана с инвестиционной политикой в экономическом регионе и определяется уровнем экономического развития промышленной агломерации. Особенности воспроизводственного процесса в горном производстве для конкретного горного предприятия формируются совокупностью внешних и внутренних условий его производственно-хозяйственной деятельности. Именно эти условия в значительной степени формируют инвестиционную деятельность горного предприятия. Как хозяйствующий субъект оно не только должно своевременно осуществлять необходимые мероприятия по подготовке новых участков, ведения добычных работ, проводить вскрышные и другие горно-подготовительные работы для безопасности ведения горных работ, но и соизмерять затраты на эти работы с коммерческим результатом своей деятельности. Кроме того, вся производственно-хозяйственная деятельность горного предприятия (и инвестиционная в том числе) может осуществляться в определенных временных рамках [9]. Временные границы производственно-хозяйственной деятельности предприятия обусловлены юридическими и природными факторами. Первые заявлены в лицензии на отработку месторождения и в определенной мере управляемы технической политикой предприятия (сокращение потерь, повышение качества использования сырья); вторые – относятся к внешним факторам среды. Такая постановка проблемы предопределяет комплексный подход к характеристике (обоснованию) основных направлений инвестиционной деятельности горного предприятия. Эту проблему следует решать с учетом требований и интересов государства; на уровне саморазвивающихся систем; в ограниченном времен-

ном аспекте. Горное предприятие осуществляет инвестиционную деятельность как самостоятельный субъект хозяйствования и в рамках программы территориального развития по следующим направлениям: поддержание и развитие минерально-сырьевой базы, освоение производственной мощности, решение экологических проблем, проблем безопасности труда, решение вопросов социальной сферы [6].

Инвестиционная деятельность горного предприятия во многом предопределена состоянием его минерально-сырьевой базы. Рациональное комплексное использование минерального сырья является одним из основных направлений ресурсосберегающей политики горного предприятия. Суть его заключается в экономически оправданном извлечении из сырья ценных компонентов, а также использовании отдельных ценных свойств сырья. Комплексное использование сырья повышает эффективность производства, обеспечивает увеличение объема и ассортимента продукции, снижение себестоимости и сокращение затрат на создание сырьевых баз, предупреждает загрязнение окружающей среды производственными отходами. Горное предприятие, как правило, кроме непосредственной добычи полезного ископаемого осуществляет промышленную доразведку месторождения полезных ископаемых для воспроизводства запасов минерального сырья. Тем самым, горное предприятие в рамках программы территориального развития пополняет региональные кадастры минеральных ресурсов дополнительными сведениями о месторождении, изменении запасов, разработки новой технологии добычи и переработки полезных ископаемых, изменения цен, тарифов, потребности экономики страны в данном сырье и т.п. [2].

Минеральные ресурсы, будучи естественной природной основой материального производства, оказывают непосредственное воздействие на развитие и размещение производства, на специализацию и комплексное территориальное развитие.

Наличие месторождения в регионе диктует определенную направленность его хозяйственного освоения, а объективные производственные особенности пространственного сочетания полезных ископаемых определяют развитие того или иного комплекса производств. При этом в зависимости от качества ресурсов и условий добычи эти особенности в значительной мере влияют на производительность (производственную мощность) как горнодобывающего, так и сопряженных с ними производств. Интенсивный масштаб освоения производственной мощности предприятия (интенсивное развитие производства) базируется на комплексном, рациональном использовании сырья, при котором в товарную продукцию можно переводить все его компоненты. Производственной основой реализации этого процесса являются предприятия, входящие в комплекс по добыче и переработке минерального сырья на базе безотходной технологии производства. В горнодобывающем производстве безотходная технологическая схема в прямом смысле невозможна, поскольку объемы выхода пород вскрыши и отходов многократно превышают экономически целесообразные объемы утилизации. Поэтому инвестиционная деятельность горного предприятия нацелена на развитие малоотходной технологии, обеспечивающей максимально возможную степень извлечения ценных компонентов при добыче руд и их переработке, утилизацию отходов и полноту использования сырья. При малоотходном производстве в результате практической деятельности вредное воздействие на окружающую среду не превышает уровня, допустимого санитарными нормами, но по технологическим, экономическим, организационным и другим причинам часть сырья и материалов переходит в отходы и направляется на захоронение или длительное хранение. В условиях подобной избыточности отходов и попутного сырья сегодня остро стоит задача оптимизации их использования, создание замкнутых технологических цепочек производства. Такое развитие возможно лишь в

пределах саморазвивающихся систем на основе интеграции производств. Формирование подобных структур для реализации единых комплексных программ способствует, с одной стороны, эффективному развитию производства саморазвивающихся систем с учетом комплексного использования местных резервов и охраны окружающей среды, с другой стороны, - развитию объектов инфраструктуры.

Поскольку основная масса попутных продуктов добычи минерального сырья и отходов горного производства направляется в строительное производство, то это способствует реконструкции и строительству объектов инфраструктуры. Инфраструктура играет исключительно важную роль для развития экономических систем. Практика свидетельствует о том, что именно создание развитой инфраструктуры позволяет получать запланированную отдачу от затрат, произведенных на создание производительных сил. Основные социально-экономические показатели малоотходного производства на уровне территориальных систем во многом зависят от создания единой эффективной инфраструктуры. Вспомогательный характер инфраструктуры для производственной деятельности конкретной экономической системы выступает мощным управляющим фактором его функционирования. Таким образом, необходимость создания замкнутых технологических цепочек обусловлена их значительной ролью в повышении эффективности общественного производства территориальных экономических системах, снижении отрицательного влияния на окружающую среду в зоне действия горного предприятия. Для предотвращения возможного ущерба окружающей природной среде и для рационального использования природных ресурсов горные предприятия проводят природоохранную политику в рамках инвестиционной деятельности [8].

Инвестиционная деятельность в экологическом направлении - охрана и рациональное использование природных ресур-

сов и в рамках территориальной системы - охрана окружающей среды. Разработка и применение системы планирования охраны ресурсов на предприятии сводится к двум аспектам:

- Интенсификация отдачи ресурсов, обеспечивающая потребности определенной экономической системы за счет сокращения потерь, а также за счет увеличения количества извлекаемых полезных компонентов.

- Рациональное комплексное использование всех природных ресурсов в процессе производства, обуславливающее сокращение норм их расхода и способствующее уменьшению потребности в минеральном сырье.

Выполнение этих задач зависит от действенности на предприятии механизма рационального природопользования, обеспечивающего рациональное использование и охрану всех природных ресурсов, экономное комплексное и эффективное использование не воспроизводимых и воспроизводство воспроизводимых природных ресурсов. Иначе говоря, в современных условиях развития производства удовлетворение постоянно растущих потребностей людей должно осуществляться с соблюдением интересов производства и природы. Для повышения эффективности использования и охраны природных ресурсов целесообразно разрабатывать и обеспечивать реализацию региональных, территориальных комплексных схем (программ) охраны окружающей природной среды и регулирования использования природных ресурсов [1].

Неэффективная природоохранная политика, как правило, приводит к различным авариям, нарушениям, катастрофам, которые в свою очередь причиняют экономический ущерб предприятию и его работникам. Последствия – гибель людей, рост смертности, инвалидность. Поэтому обеспечение безопасности труда при ведении горных работ является еще одним направлением инвестиционной деятельности предприятия. Противодействуя значительным рискам, внешнего и внутреннего харак-

тера, горные предприятия вынуждены обеспечивать повышенную страховую защиту средств производства и результатов труда. Это предопределяет особую систему распределения прибыли, которая предполагает отвлечение значительных сумм на обязательное имущественное и социальное страхование. Значительную роль во внедрении страховой защиты производства играют институты страхования (страховые компании, банки). Страхование как один из методов управления риском ослабляет отрицательные воздействия, нейтрализуя тем самым барьеры на пути экономического развития. В процессе страхования бизнеса определенное предприятие получает не только страховую защиту. Во время оценки риска определяются наиболее слабые места предприятия, а по ее результатам предполагаются инженерные и технические мероприятия для усиления «слабого звена» и уменьшения возможного ущерба. Таким образом, вложение средств в систему мероприятий по снижению риска можно рассматривать как инвестиции.

В настоящее время инвестиционная деятельность горных предприятий из-за отсутствия надежных источников финансовых ресурсов, как правило, сводится к решению производственных и финансовых проблем, а также решению вопросов экологического характера и проблем реализации товара. Финансирование социальных программ горных предприятий происходит по остаточному принципу. Зачастую инвестиционная деятельность в социальной сфере нацелена только на поддержание промышленной инфраструктуры (состояния тепловых сетей, водо-, газо-, энергоснабжения), а в рамках программы развития территориальной системы – строительство жилищного фонда [7].

Таким образом, для разработки основ долговременной инвестиционной деятельности и стратегии горного предприятия в границах развития экономической системы важно четко сформулировать основные его ориентиры. Учитывая, что цели инвестиционной деятельности динамичны, важно выстроить их во

времени, чтобы наряду с приоритетами долговременного действия конкретизировать задачи отдельных этапов, ведущих к достижению долговременных ориентиров. Конкретизация задач для каждого отрезка времени должна учитывать реальные условия и возможности субъекта хозяйствования.

Литература

1. Бринчук М. М. Планирование как правовая мера обеспечения рационального природопользования и охраны природы. // Астраханский вестник экологического образования. 2014 г. №3 (29).
2. Валиев В.Н. Методологические основы формирования ресурсосберегающей политики горнодобывающего предприятия. //Горный журнал УГГУ. 2015 г. №1, с. 72-78.
3. Ван-Ван-Е. А.П. Основные принципы формирования минерально-сырьевых агломераций // Горный информационно-аналитический бюллетень, 2011, №1. С.367-373.
4. Полякова А.Г. Регионы нового освоения как вид пространственных образований. //Вестник финансовой академии. 2009. №2 (50), с.36-40.
5. Татаркин А.И., Татаркин Д.А. Саморазвивающиеся регионы в экономической системе России. //Федеративные отношения и региональная политика. 2008. №11, с.4-5.
6. Тибилов Д. П. Исследование специфики инвестиционной деятельности предприятий горной промышленности. //Научный вестник МГГУ. 2011 г. № 12 (21).
7. Чайковская Н. В., Панягина А. Е. Состав финансовых ресурсов организации и их современное состояние. // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. 2011 г. №5.
8. Шихвердиев А.П. Проблемы и пути развития инвестиционной инфраструктуры в северном регионе. Электронные ресурсы: <http://koet.syktso.ru/vestnik/2011/2011-3/14/14.htm>.
9. Ястребинский М. А., Буньковский В. И. Новые механизмы инвестиционной деятельности горнодобывающих предприятий. //Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2001. №1.

Магданов П.В.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА

г. Пермь, Западно-Уральский институт экономики и права

Процесс стратегического планирования начинается с определения стратегической логики – особого, неповторимого подхода к разработке, пониманию и осмыслению стратегии развития фирмы. Сущность первого этапа стратегического планирования состоит в определении исходных предпосылок, ожиданий участников деятельности, основных возможностей и стратегических инициатив. Стратегическая логика вырабатывается руководителями и собственниками путем проведения последовательности стратегических сессий, в ходе которых вырабатываются и согласуются концептуальные взгляды на сущность бизнеса, целевую бизнес-модель, формулируются стратегические цели и задачи. При определении исходных предпосылок нужно определить тенденции развития макроэкономической и рыночной конъюнктуры и сделать беспристрастный взгляд на место фирмы в предвидимом будущем [1].

Однако руководители в большей степени обращают внимание на достигнутые успехи и предпочитают экстраполировать их в будущее, что, конечно, является ошибкой. Еще в 1960 г. Т. Левит писал, что многие фирмы неверно определяют сущность и предназначение бизнеса [4]. Руководители должны правильно сопоставлять тенденции развития внешней среды с основными возможностями предприятия и собственными стратегическими инициативами. Намерение развивать бизнес должно быть четким и определенным в терминах рынков, товаров, клиентов, бизнес-модели и рыночной стоимости.

На первом этапе стратегического планирования руководители должны проявить не только стратегическое мышление и командное творчество, но и умение анализировать экономические циклы и увязывать колебания рыночной конъюнктуры с основными возможностями и стратегическими намерениями [3]. Упование на непрерывный рост финансовых показателей может обернуться масштабным кризисом, как это, например, случилось с корпорацией в начале 1990-х гг. [5]. «IBM» не обратила на смену предпочтений клиентов, которые не нуждались в оборудовании: им требовались технические решения по автоматизации производственно-технологических и управленческих процессов, а не только оборудование. Только талант нового президента корпорации Л. Герстнера, осуществившего стратегию перехода от продуктово-ориентированной к сервисно-ориентированной фирме, смог предотвратить распродажу «IBM» по частям. Следует также вспомнить о стратегическом успехе корпорации «Nokia», которая сумела полностью изменить операционную деятельность, начав производство сотовых телефонов, и о стратегических ошибках ее руководителей, не сумевших вовремя увидеть перемены на рынке и принять ответные меры.

Россия в новейший период истории не в первый раз сталкивается с экономическим спадом. Первый кризис национальной экономики в 1998 г. был вызван отказом правительства обслуживать государственные обязательства. Многие спекулятивные инвесторы потеряли вложенный капитал, но экономика, несмотря на катастрофические последствия (гиперинфляция и обвальная девальвация рубля), получила импульс к экономическому росту. Второй спад национальной экономики в 2008-2010 гг. обусловлен не столько международным финансовым кризисом, только отчасти коснувшимся российских предприятий, сколько завершением экономического цикла, начало которого пришлось на 2000 год. Ситуация усугубилась крахом множества

строительных фирм, которые вели высокорискованные операции на рынке жилищного строительства. Строительные фирмы кредитовались банками под залог незавершенного строительства и начинали строить жилые объекты, потом вновь получали кредиты под новые незавершенные объект и т.д. Как только ситуация на финансовом рынке пошатнулась, надувшийся до невообразимых размеров спекулятивный пузырь на рынке жилищного строительства лопнул, и многие строительные фирмы обанкротились. Аналогичная ситуация сложилась на российском фондовом рынке: инвестиционные компании так же, как и строительные фирмы, активно кредитовались под операции с ценными бумагами. Как только курс акций на фондовых биржах обвалился вследствие банкротства крупнейших игроков, в частности «Lehman Brothers», российские инвестиционные компании быстро утратили ликвидность и платежеспособность. Причинами третьего спада, который российская экономика преодолевает начиная с середины 2015 г., являются, в первую очередь, завершение очередного краткосрочного цикла, длившегося 6 лет, и сокращение инвестиционной активности в 2013-2014 гг. [2].

Предвидеть кризисы сложно, поскольку требуется умение собирать и обрабатывать огромный массив стратегической информации, разбираться в самых разнообразных точках зрения и взглядах аналитиков и политиков. Но отчетливое понимание факторов, которые определяют состояние и тенденции развития макроэкономической конъюнктуры, может помочь в раннем распознавании кризисных явлений на заданной рынке, отрасли и экономике в целом. Опыт, полученный автором при разработке и актуализации стратегии развития ООО «Производство керамического кирпича на Закаменной» (г. Пермь), позволяет сделать ряд наблюдений относительно того, как формируются факторы кризисной ситуации и как они определяют содержание стратегии развития фирмы.

Первый вариант стратегии развития ООО «Производство керамического кирпича на Закаменной» был сделан в 2012 г., когда рыночная конъюнктура находилась в стадии интенсивного роста. В основу стратегической логики развития предприятия закладывались следующие факторы: преодоление макроэкономического кризиса, возможность наращивания операций на рынке строительного кирпича, интеграция в сферу жилищного строительства. Несмотря на то, что предприятие полностью преодолело последствия спада продаж в 2009-2010 гг., при разработке стратегии развития учитывалось, что через 6-7 лет начнутся завершение экономического цикла и связанный с ним экономический спад. Поэтому инвестиционные проекты, принятые к реализации, ограничивались 2015 годом. Ряд проектов, имевших исключительную важность для технологического развития предприятия, остались лишь в стадии разработки. Справедливость такого решения стала очевидной уже через три года, когда под влиянием санкций со стороны стран ЕС и США ускорилось завершение очередного экономического цикла, рост российской экономики прекратился и начался общеэкономический спад, который, ко всему прочему, совпал с завершением цикла на рынке жилищного строительства.

Мероприятия по стратегическому контролю, проведенные в период 2013-2015 гг. показали правильность и точность сделанных ранее прогнозов. Экономический рост национальной экономики оказался непродолжительным и весьма неустойчивым. Высокая зависимость от международных рынков капитала, низкий уровень внутреннего потребления и острый недостаток мер по государственному регулированию экономики привели к тому, что в 2013-2014 гг. темп роста инвестиций сократился, а в 2015 г. приобрел выраженную отрицательную динамику [2]. В середине 2015 г. на рынках жилищного строительства и строительного кирпича присутствовали следующие тенденции: спад покупательской активности и инвестиционного спроса на жилье,

малая доступность жилищных кредитов для населения, усиление инфляционных процессов и инфляционных ожиданий, нехватка финансовых ресурсов для предприятий строительной отрасли. За этим последовали снижение объема строительно-монтажных работ, сокращение спроса на кирпич, уменьшение объемов строительства и нарастание ценовой конкуренции среди производителей кирпича. В этих условиях разработанная ранее стратегия перестала отвечать внешним условиям и возможностям развития предприятия.

В условиях, в которых в 2015 г. оказались промышленные предприятия, стал необходимым стратегический выбор: как действовать в сложившейся ситуации? Следовать стратегии сокращения любых издержек? Планировать инвестиционные проекты? Продать фирму? Искать возможности инвестирования в новые направления бизнеса? Возник еще один вопрос: нужна ли стратегия развития в период кризиса, и какой она должна быть?

В условиях экономического спада, сокращения продаж или утраты платежеспособности стратегия развития становится особенно актуальной. Главная причина состоит в том, что бизнес-модель, принесящая успех в прошлом, перестала отвечать изменившимся внешним условиям и основным возможностям фирмы. Вот только времени на разработку стратегии развития отводится очень мало. Если предприятие испытывает глубокий кризис, если в отношении нее уже возбуждено дело о банкротстве, то руководители могут не успеть подготовить и осуществить действенную стратегию. Следует отметить, что руководители российских предприятий часто совершают ошибку, преследуя антикризисную стратегию сокращения издержек: увольнение ведущих специалистов с высоким уровнем оплаты труда только усугубляет кризисную ситуацию, в которой требуются нетривиальные решения. Поэтому в условиях кризиса при раз-

работке стратегии развития следует опираться на следующие положения и рекомендации.

Первое. Необходимо создать команду руководителей и специалистов, которые займутся анализом ситуации и подготовкой нестандартных решений. Требуется особая атмосфера свободного творчества и сотрудничества, но без вольнодумничества. Сохранение авторитарного стиля управления, одного из источников кризиса, не будет способствовать появлению оригинальных идей и принятию прорывных решений.

Второе. Несмотря на ограниченный временной и финансовый ресурс в условиях спада или даже утраты платежеспособности следует провести полноценный стратегический анализ. Следует выявить и изучить вызвавшие кризисное состояние фирмы факторы, которые, несомненно, сформировались давно, но проявились только сейчас, под влиянием внешних обстоятельств. Нужно понять, в чем именно бизнес-модель и основные возможности предприятия не соответствуют внешним условиям. Руководителям следует быть предельно объективными в анализе причин кризиса и оценки их последствий.

Третье. От руководителей при преодолении факторов кризиса потребуются исключительный прагматизм. Если фирма не способна производить пиломатериалы ввиду недостатка строевого леса, то следует заняться чем-то другим, придумать новые деловые идеи, которые создадут основу нового бизнеса. Попытка удержать *status quo* не даст положительного эффекта, поскольку кризисное состояние возникает не сразу, а в течение длительного периода. Руководителям придется отказываться от устоявшихся методов ведения бизнеса, даже если они были эффективны в прошлом. Однако опыт и интуиция, результаты проведенного анализа, должны подсказать руководителям те несколько направлений, в которых предприятие способно добиться успеха. Пусть проектов будет не много, но они дадут превосходные результаты, когда макроэкономическая конъюнк-

тура улучшится, а предприятие начнет выход на новый этап развития.

Четвертое. Следует отчетливо понимать, что кризис – это не просто ухудшение финансовых показателей, что неизбежно в условиях завершения экономического цикла, а глубокое, фундаментальное несоответствие концепции и направлений развития бизнеса. Поэтому стратегия развития в условиях наступающего кризиса или утраты платежеспособности должна быть ориентированной на новые сферы деятельности, новые рынки, товары, технологии. Руководители должны работать над созданием новой бизнес-модели, отвечающей внешним условиям и тенденциям рыночной конъюнктуры.

Пятое. При реализации стратегии развития в условиях макроэкономического спада следует учитывать, что главным источником стратегического успеха в будущем выступает создание новой стратегической позиции, воспитание новых основных возможностей, изменение подходов и методов ведения бизнеса. Большую пользу могут принести специалисты и руководители с новыми взглядами на бизнес, с опытом работы в других сферах хозяйственной деятельности. Нужно привлекать внешних консультантов, но не перекладывать на них ответственность за преодоление негативных факторов, а ставить задачи анализа и прогнозирования рыночной конъюнктуры, планирования сценариев, оценки последствий принимаемых решений.

Литература

1. Магданов П.В. *Теоретические и методологические основы стратегического планирования в корпорациях. Часть 3. Организация стратегического планирования в корпорации. Пермь, 2014. 248 с.*
2. Министерство экономического развития Российской Федерации. *Доклады об итогах социально-экономического развития Российской Федерации за 2013, 2014 и 2015 годы.*

3. Czerny, W. *Corporate Strategic Planning. Paper presented at the 1st International ISPIM Working Conference on Innovation Management and Research. Kassel, 25-27 August, 1994.*

4. Levitt, T. *Marketing Myopia // Harvard Business Review. Vol. 38, July-August, 1960. p. 45-56.*

5. Mills, D. and Friesen, B. *Broken Promises: an Unconventional View of What Went Wrong at IBM. Boston: Harvard Business School Press, 1996. 210 p.*

Малюк В.И.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МНОГОУРОВНЕВЫХ КОМПАНИЙ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Серьезные проекты, связанные с развитием организации, как правило, требуют существенных инвестиционных ресурсов. Совершенно очевидно, что в условиях кризиса таких ресурсов у многих из них попросту нет. Имея ограниченные ресурсы развития предприятия должны обеспечить их эффективное использование. В теории менеджмента известно [5], что объемы инвестирования в развитие предприятия имеют минимальные критические значения, ниже которых такое инвестирование оказывается бессмысленным, т.к. эти инвестиции вернуть не удастся. Указанное положение демонстрируется на С-кривой (рис.4.5).

Проблема консолидации инвестиционных возможностей для осуществления масштабных проектов (например, по импортозамещению) развития может быть решена путем формирования ассоциативных структур, состоящих из организаций, заинтересованных в результатах проекта и обладающих взаимодополняющими ресурсами [2]. Ясно и то, что современное

предприятие, работающее на внутреннем рынке, часто не располагает необходимым для реализации проекта потенциалом. Например, при наличии финансовых ресурсов, у предприятия может отсутствовать потенциал разработки технологии, нового дизайна продукта, умения организации его продвижения на рынке и т.п. В этих условиях формирование ассоциативных структур оказывается оправданным. При этом, предполагается формирование многоуровневой компании построенной на различных основаниях. Это может быть концерн (подчинения или координации), холдинг или консорциум, совместное предприятие и т.п [3].

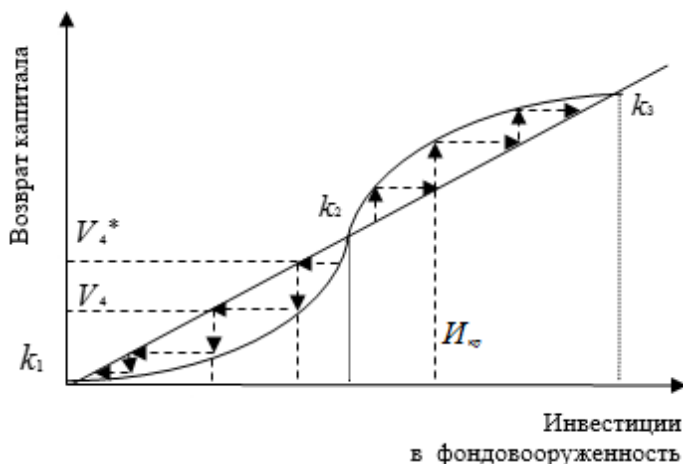


Рис.4.5. Критический объем инвестиций на S-модели развития

Однако, при создании концерна координации, когда предполагается обмен пакетами акций (долями участия) по принципу «50 на 50» всегда существует опасность поглощения партнером по концерну. Такие примеры в мировой практике далеко не единичны [4]. В данной ситуации фирмам было бы полезно уметь делать количественные оценки участия одного предприя-

тия в капитале другого. Методика такого расчета приводится М.М.Кругловым в [1] и сводится к ниже следующей процедуре.

Доля участия одного предприятия в другом может быть определена как совокупность его прямого и косвенного участия в этом предприятии.

Долей прямого или непосредственного участия одного предприятия в другом признается выраженная в процентах (или долях единицы) принадлежащая ему доля уставного капитала второго предприятия или доля общего объема голосующих акций, выпущенных на рынок.

Доля косвенного участия зависит от структуры сети экономического участия предприятий друг в друге и может быть определена по методике, приведенной ниже. Очевидно, что чем сложнее сеть такого участия, тем сложнее расчеты долевого участия.

Доля участия одного предприятия в другом не только определяет его доход от деятельности этого предприятия, но и позволяет ему непосредственно или косвенно участвовать в формировании органов управления зависимого предприятия, создает возможность определять или существенно влиять на принятие решений по важнейшим вопросам деятельности этого предприятия.

В том же источнике [1] сформулированы правила, в соответствии с которыми должны рассчитываться доли участия одного предприятия в другом при различных структурах сетей участия.

Основные правила, формирования количественной оценке участия одного предприятия в другом сводятся к следующим положениям:

1. Определяются все цепи участия предприятия X в предприятии Y (цепь участия начинается с X и заканчивается Y).

2. Доля участия предприятия X в Y по каждой цепи определяется произведением долей непосредственного участия в

каждой последовательной паре предприятий рассматриваемой цепи.

3. Полная доля участия предприятия X в Y равна сумме доли прямого участия и долей участия X в Y по каждой цепи косвенного участия.

Использование основных правил определения участия одного предприятия в другом позволяет обоснованно определить возможность влияния одного предприятия на управленческие решения, принимаемые менеджментом другого предприятия. Как частный вопрос решается проблема конкретизации налогооблагаемой базы материнской компании.

Приведем условный пример расчета участия одного предприятия в другом при формировании ассоциативных структур.

Допустим, фирмы А и В желают сформировать совместное предприятие (СП) для реализации некоторого проекта. С целью установления равноправного участия в совместном предприятии, фирмы обмениваются примерно равными пакетами акций (на рис.4.6 это 35% и 30% соответственно). Кроме того в СП заинтересованы и участвуют и другие предприятия С, D и E. Их доля в уставном капитале СП не велика (см.рис.4.6).

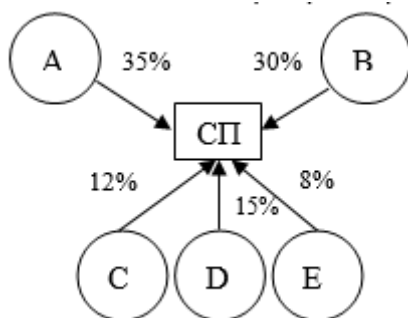


Рис.4.6. Участие фирм в формировании СП

Однако, кроме прямого участия в СП, имеется и косвенное участие фирм через дочерние и зависимые предприятия, которые следует учитывать. Для этого необходимо выяснить доле-вое участие каждой из основных фирм ассоциации в других предприятиях-участниках и рассчитать долю косвенного участия в СП.

Предположим, участие всех заинтересованных фирм, как в друг друге, так и в СП оказалось таким, как это отражено на рис. 4.7.

Тогда участие А в СП окажется равным (СП в расчетах обозначили буквой f):

$$Z_{a,f} = Z_{a,f} + Z_{a,c} \cdot Z_{c,f} + Z_{a,d} \cdot Z_{d,f} + Z_{a,e} \cdot Z_{e,f} + Z_{a,c} \cdot Z_{c,b} \cdot Z_{b,f} = 0,35 + 0,3 \cdot 0,12 + 0,51 \cdot 0,15 + 0,45 \cdot 0,08 + 0,3 \cdot 0,05 \cdot 0,3 = 0,503$$

Участие В в СП окажется равным:

$$Z_{b,f} = Z_{b,f} + Z_{b,e} \cdot Z_{e,f} + Z_{b,d} \cdot Z_{d,f} \cdot Z_{d,a} = 0,3 + 0,2 \cdot 0,08 + 0,15 \cdot 0,15 \cdot 0,1 = 0,318$$

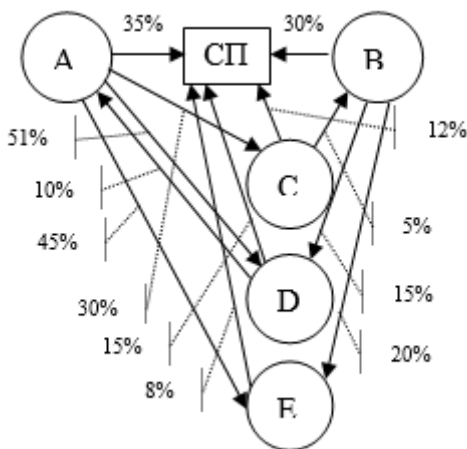


Рис. 4.7. Участие фирм друг в друге

Как видим, у компании А оказывается 50,3%, а у компании В только 31,8% долевого участия в капитале СП. Это обстоятельство может оказаться решающим при принятии важных решений развития СП и его будущей подчиненности материнской компании.

Существенный разрыв в долевом участии в капитале партнера в многоуровневой компании может повлечь за собой желание приобрести доминирующие позиции в концерне или поглотить партнера (например, с целью устранения конкурента, интеграции производственного процесса и т.п.).

Таким образом, владение инструментом оценки долевого участия в капитале концерна, совместного предприятия, других ассоциаций способно снижать риски взаимодействия при формировании многоуровневых структур.

Литература

1. Круглов М.И. *Стратегическое управление компанией. Учебник для ВУЗов.* – М.: Русская деловая литература, 1998. – 768 с.
2. Малюк В.И. *Инновационное развитие производственных организаций в условиях глобализации экономики / Вестник ИНЖЭКО-НА. Серия «Экономика», выпуск 5 (56), 2012 г., с.84-90.*
3. Малюк В.И. *Стратегический менеджмент. Организация стратегического развития : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В.И.Малюк.* – М. : Издательство ЮРАЙТ, 2016. – 361 с. – Серия: Бакалавр и магистр. Модуль.
4. Депаμφилис Д. *Слияния поглощения и другие способы реструктуризации компании. Процесс, инструментарий, примеры из практики, ответы на вопросы / Пер. с англ.* – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 960 с.: ил.
5. Тренёв М.М. *Предприятие и его структура: Диагностика. Управление. Оздоровление: Учеб. пособие для вузов.* М. ПРИОР, 2000.

Машунин Ю. К., Машунин И. А.

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

г. Владивосток, Дальневосточный федеральный университет

Введение

Инновационная развития экономики государства, региона связано с инновационным развитием отраслей и предприятий, входящих в соответствующую отрасль. Поэтому создание созданием качественной системы моделирования и прогнозирования социально-экономического развития промышленного предприятия (фирмы) является актуальной задачей.

Цель работы состоит в анализе основных направлений развития теорий фирмы. Разработки на его основе математической модели, критерии которой учитывают целенаправленность каждого направления теории фирмы. Разработка методологии численной реализации инновационного развития промышленного предприятия сложной структуры, которое по существу может представлять отрасль.

Для реализации поставленной цели в работе представлена организационная структура управления промышленным предприятием экономикой региона [22-23];

Рассмотрены основные направления развития теории фирмы [1-21];. Проведен их анализ, который показал, что каждое направление исследует фирму с какой-то одной точки зрения, и математическая модель такого направления представлена однокритериальной задачей [22-24];

Дальнейший анализ показал, что развитие фирмы (предприятия) связано с теорией множественности целей;

Развивая это направление, построена математическая модель промышленного предприятия в виде векторной задачи линейного программирования. Численная реализация методологии

прогнозирования развития предприятия на базе, разработанного программного обеспечения, представлена во 2-й статье (Численная реализация инновационного развития промышленного предприятия) в данном сборнике трудов.

1. Организация управления предприятием

Промышленное предприятие (Фирму) можно представить как сложную, открытую, социально-техническую и финансово-экономическую систему, которая является частью общества как единой системы. Внутри производственной фирмы имеется два основных уровня деятельности: **производство**, т. е. переработка поступающих ресурсов в товары, услуги; **управляющий уровень**, в задачу которого входят руководство и контроль деятельности организации [22, 23, 25, 26].

Эти два уровня представляют лица, группы лиц, которые вступили в фирму со своими интересами и целями. К этим группам относятся: инвесторы, персонал; поставщики, потребители (домашние хозяйства, фирмы) финансовые организации и общество в целом – государство определяет правовой и законодательный порядок, создает инфраструктуру и предпринимает меры по стимулированию предпринимательской деятельности, требуя от предприятий выплаты необходимых налогов и отчислений. Взаимосвязь этих групп представлена на рис. 4.8. Они делают свой вклад в фирму и получают за него компенсацию в различной форме. Среди этих групп выделяются конкуренты, которые оказывают определенное влияние на деятельность предприятия и его результаты.

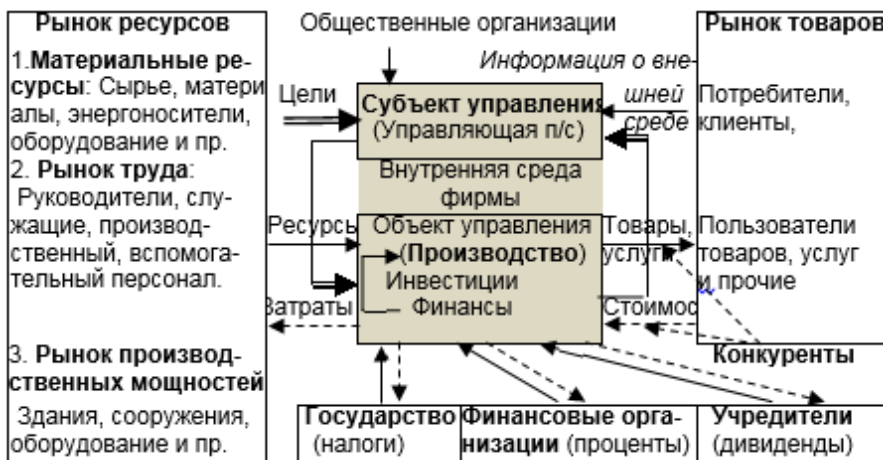


Рис. 4.8. Фирма и ее место в обществе

Производство сопровождается процессом создания и движения стоимости (добавленной), что находит отражение в организации управления. Организация управления в фирме, показана на рис. 4.9.

Организация управления включает:

субъект управления со следующими функциями управления: прогнозирование, планирование, принятие решений, учет, контроль, анализ и регулирование;

объект управления представлен производственными функциями: материально-техническое обеспечение; производство; реализация продукции.

При реализации во времени все перечисленные функции, как правило, организационно объединены по временным интервалам, видам деятельности в отдельные подсистемы, которые в настоящее время называются технологией менеджмента. Технологии менеджмента разделяются на активные и обеспечивающие.

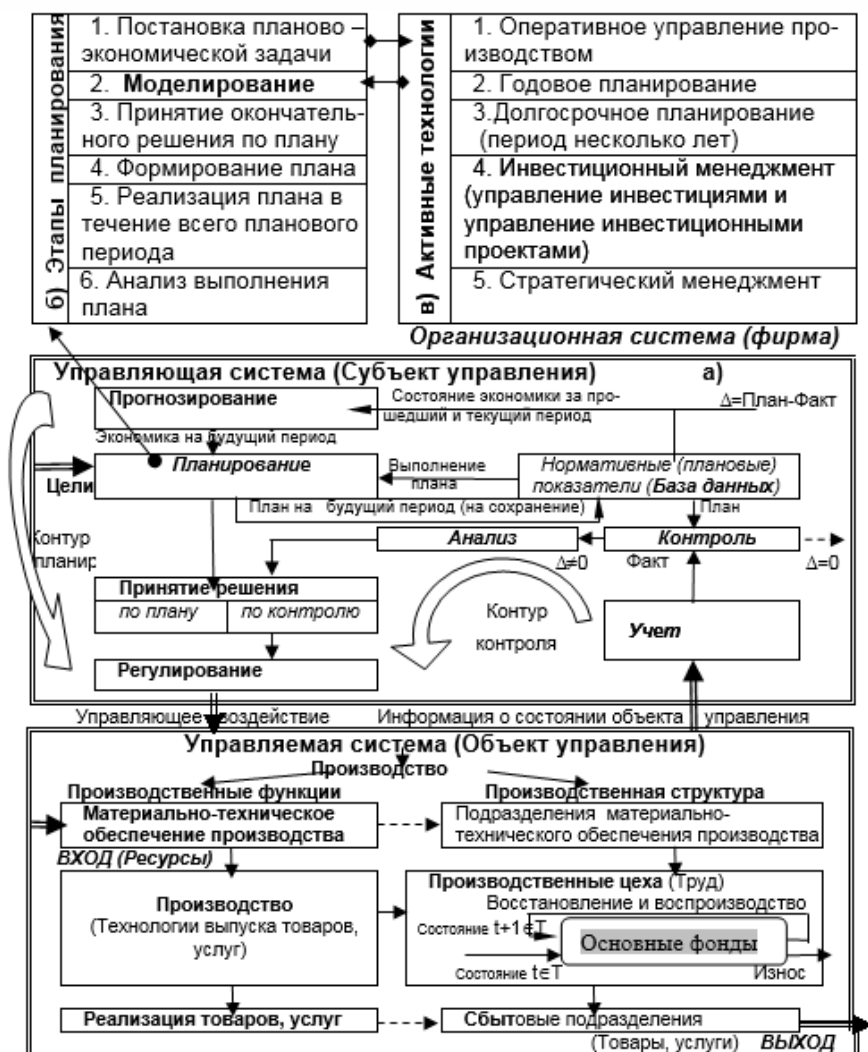


Рис. 4.9. а) Взаимосвязь функций управления, б) Этапы планирования, в) Активные технологии менеджмента, [23,24].

Активные технологии менеджмента - это такие технологии принятия решений, которые направлены на решение вопросов, связанных, прежде всего с внешней средой фирмы. К ним относятся: стратегический менеджмент; инвестиционный менеджмент (управление инвестициями и управление инвестиционными проектами, инновационный менеджмент); долгосрочное планирование; годовое планирование; оперативное управление производством. Активные технологии представлены отдельным блоком на рис. 4.9 в).

Обеспечивающие технологии менеджмента - это технологии принятия решений, которые направлены на решение вопросов, связанных с внутренней средой фирмы. Они включают следующие технологии: управление персоналом; управление технической подготовкой производства; управление качеством; управление подразделениями (предприятиями) фирмы; программно-целевое управление; управление проектами; управление производительностью; управление трудом и заработной платой; управление экономико-финансовой системой фирмы; управление материально-техническим обеспечением (Логистика); нормативно-справочное хозяйство; правовое, математическое, программное и информационное обеспечение. Все эти технологии взаимосвязаны между собой и функционируют на общей информационной базе финансового и управленческого учета.

2. Анализ основных экономических теорий фирмы

Теория фирмы [theory of the firm] состоит из многих экономических теорий, которые объясняют и предсказывают природу фирмы, компании или корпорации, включая ее существование, поведение, структуру и отношения к рынку [2, 3, 4].

Представим основные экономические теории (или подходы в соответствии с работой Тамбовцева В. Л. [5]),

которые характеризуют те или иные социально-экономические учения и определяются целе-направленностью экономической деятельности и соответственно поведение фирмы на будущий период.

Неоклассическая, или маржиналистская экономическая теория, в ней рассматривалась полезность одного блага в сравнении с другим, определялась цена спроса и предложения. В целом, все школы неоклассиков отличаются поиском путей оптимизации использования ограниченных ресурсов. Наиболее яркими представителями лозаннской школы являются Леон Вальрас [6] и Вильфредо Парето [7], представители англо-американской школы Пол Самуэльсон [8], Альфред Маршал [9] и др. развили математическую интерпретацию экономических процессов.

Неоинституциональная теория объясняет существование многообразия деловых предприятий, в том числе проблемы мотивации труда, пределы роста фирмы, ее структуру, вопросы организации фирмы, проблемы контроля и планирования, и уделяют главное внимание институтам, складывающимся на фирме и вокруг нее как факторам принятия решений.

Теория транзакционной стоимости (или контрактный подход [5]) является наиболее известной. Представителем этой теории является Рональд Коуз (Нобелевская премия по экономике, 1991 г.) [10, 11]. Он впервые в рамках неоинституционализма обосновал контрактную природу фирмы, ввел и объяснил понятие транзакционных издержек, их экономию при координации использования ресурсов по сравнению с координацией, обеспечиваемой действием механизма цен, т.е. рынком, подробнее см. [5, стр.11]. На рис. 4.7 этот подход представлен поставщиками, с которыми заключаются контракты на поставку материальных, трудовых ресурсов – цель минимизация затрат, а также контракты на реализацию

изготовленных товаров, услуг – цель максимизации объема продаж.

Основанный на знаниях подход определяет понимание менеджмента о том, что в рамках «новой экономики» возникают фирмы, для которых именно знание становится наиболее значимым ресурсом, и такие фирмы могут вести себя иначе, чем фирмы в «старой экономике». Поэтому концентрация внимания на движении знаний и их влиянии на эффективность и конкурентные преимущества фирм [5]. Знания при этом трактуются как субъективированная информация, неотделимая от убеждений индивида и целенаправленного действия.

Концепция динамических способностей явилась развитием ресурсного подхода, призванным придать динамизм его статическим конструкциям [13]. Концепция тесно связана с подходом основанном на знаниях, выступая своеобразной «вершиной» всего ресурсного подхода, отражающей как его достоинства, так и недостатки, а также анализирует вопросы формирования и сохранения конкурентных преимуществ фирмы [5].

Предпринимательская теории фирмы базируются на том, что современная фирма, работающая в условиях глобальной и динамичной конкуренции, немыслима без активной предпринимательской деятельности [5].

Менеджерская теория фирмы утверждает, что экономическое поведение фирмы определяют не собственники, а менеджеры и их целью является максимизация объема продаж и поступающего в результате дохода. Это объясняется прямой зависимостью жалования и всех дополнительных льгот, получаемых менеджерами от торговой выручки.

Бихевиористская теория в экономике направлена на изучение психологических аспектов поведения потребителя в процессе выбора и покупки товара, выявление их способности приспосабливаться к изменяющейся рыночной среде, а также

изменять эту среду. Герберт Сайман (Нобелевская премия по экономике, 1978 г.) продолжил развитие бихевиоризма применительно к экономическим процессам [15, 16]. Главный смысл его концепции заключается в том, что структура организации и принятие внутри организационных решений рассматриваются с точки зрения группового кооперативного поведения (поведенческая теория фирмы), а в дальнейшем развил концепцию принятия решений в условиях неопределенности на микроэкономическом уровне [14].

Анализируя представленные экономические теории фирмы, видим, что они описывают одну из сторон деятельности фирмы, которые, в общем-то, показаны стрелкой рисунке 4.7, выдавая ее, как главную. Добавим, что фирма представляет человеко-машинную структуру, из этого вытекают два её важнейших свойства: способность фирмы к адаптации, к самоорганизации.

Адаптация – это способность системы определять целенаправленное поведение в изменяющихся внешних и внутренних условиях. В процессе адаптации могут меняться внутренние параметры, которые в итоге оказывают влияние на выходные количественные (качественные) характеристики системы.

Самоорганизация – это способность системы изменять свои функции и соответственно структуру под воздействием внешних и внутренних факторов.

Для дальнейшего анализа рассмотрим процесс формирования научной теории, (в т.ч. теории фирмы), которая проходит определенные стадии (этапы):

• *систематизация элементов познания* действительности: на этой стадии осуществляется наблюдение за происходящими процессами и попытка их анализа с помощью известных из других наук методов;

- *определения причинно-следственных* и функциональных зависимостей между данными элементами, в т. ч. формализация и систематизация наблюдаемых процессов, составление их типологии;

- *выявление закономерностей*, законов и тенденций в экономической реальности: разработка прикладных научных основ для анализа и синтеза наблюдаемых процессов; обобщение знаний и создание теоретических основ науки (принципы, зависимости, законы и закономерности);

- *разработка системы рекомендаций* для экономического поведения индивидуума, фирмы и государства: накопление статистических данных об эффективности предположенной методологии и корректировка её; создание методологии исследования процессов заданной типологии [20, 24].

Представленные выше экономические теории фирмы [2 - 20] характеризуют в основном третий этап общей теории. Математические (нормативные) модели (в том числе производственного предприятия), направленные на решение задач четвертого этапа, в настоящее время представлены стандартной (однокритериальной) задачей линейного программирования, например, прибыли, объема продаж и т.п.

3. Построение модели фирмы в виде векторной задачи линейного программирования

Появление такого множества однокритериальных моделей [23] говорит о том, что каждая из них не адекватно отражает те реальные ситуации, которые возникают в практике управления фирмой. Отсюда появляются новые подходы управления фирмой.

Экономическая теория множественности целей исходит из того, что у фирмы имеется не одна цель (прибыль, объем продаж, рост), а несколько. Сегодня фирма – сложная корпоративная система, в которой иерархии субъектов и

объектов управления соответствует иерархия интересов и целей:

интерес высшего руководства – повысить престиж фирмы, улучшить экономические показатели компании, обеспечить ее стабильность и устойчивость;

интерес акционеров – повысить высокие дивиденды, которые формируются за счет прибыли; интерес менеджеров – повысить свой социальный статус, сделать хорошую карьеру, обеспечить рост доходов;

интерес наемных рабочих – высокая заработная плата, хорошие условия труда, повышение квалификации, рост и т. д. [21], что показано на рис. 4.7.

Государство обеспечивает правовой и законодательный порядок, согласно которому фирма обязана выплачивать соответствующий объем налогов, направленный на повышения жизненного уровня всего населения. Изменяя объем налогов государство (регион) также участвует в управлении (децентрализованном) фирмой. Интерес государства состоит в повышении объема налоговых поступлений, а это возможно только с повышением добавленной стоимости, на что ориентирована японская модель.

В целом все показателя представим в виде вектор - функции:

$$F(X(t)) = \{f_k(X(t)) = \sum_{j=1}^N c_j^k x_j(t), k = \overline{1, K}\}. \quad (1)$$

Из всего представленного множества показателей K выделим четыре группы критериев:

первое подмножество критериев K_1 , $F_1(X(t)) \subset F(X(t))$ зависит от организационной структуры предприятий [26].

второе подмножество характеризует цели всей фирмы в целом: $F_2(X(t)) = \{f_k(X(t)), k = \overline{1, K_2}\}$, $K_2 \subset K$ - объемы продаж производимой продукции, прибыли, добавленной стоимости и т

.д., на которые накладываются общие (глобальные) ограничения по ресурсам;

третье подмножество критериев K_3 , характеризующих себестоимость выпускаемой продукции, желательно минимизировать: $F_3(X(t))=\{f_k(X(t)), k=\overline{1, K_3}\}$, $K_3 \subset K$;

четвертое подмножество K_4 , которое желательно максимизировать: $F_4(X(t))=\{f_k(X(t)), k=\overline{1, K_4}\}$, $K_4 \subset K$, - это показатели, связанные с максимизацией валовой добавленной стоимости, которая в совокупности с другими фирмами является основой валового регионального (национального) продукта.

Показатели K_2 , K_3 , K_4 представляют системные характеристики фирмы. Они определяют взаимосвязь с фирмой с обществом. Обозначим множество индексов показателей (критериев) развития фирмы в целом:

$$K_1 \cup K_2 \cup K_3 \cup K_4 = K. \quad (2)$$

Учитывая основные теоретические модели и дополняя их критериями (2), целенаправленность функционирования фирмы представим математической моделью в виде векторной задачи линейного программирования:

$$\text{opt } F(X(t))=\{F_1(X(t))=\{\max f_q(X(t))=\{f^k_q(X(t))\equiv \sum_{j=1}^{N_q} c^k_j x_j(t),$$

$$k=\overline{1, K_q}\}, q=\overline{1, Q}\}, \quad (3)$$

$$F_2(X(t))=\{\max f_k(X(t)) \equiv \sum_{j=1}^N c^k_j x_j(t), k=\overline{1, K_2}\}, \quad (4)$$

$$F_3(X(t)) = \{\min f_k(X(t)) \equiv \sum_{j=1}^M c_i \sum_{j=1}^N a_{ij}(t) x_j(t), \quad k = \overline{1, K_3}\}, \quad (5)$$

$$F_4(X(t)) = \{\max f_k(X(t)) \equiv \sum_{j=1}^N c_j^k x_j(t), \quad k = \overline{1, K_4}\}, \quad (6)$$

ограничения

$$\sum_{j=1}^N (a_{ij}(t) - \Delta a_{ij}(t+1)) x_j(t) \leq b_i(t) + \Delta b_i(t+1), \quad i = \overline{1, M}, \quad (7)$$

$$\sum_{j=1}^{N_q} (a_{ij}^q(t) x_j(t) - \Delta a_{ij}^q(t+1)) \leq b_i^q + \Delta b_i^q(t+1), \quad i = \overline{1, M_q}, \quad q = \overline{1, Q}, \quad (8)$$

$$\sum_{j=1}^N c_j^k x_j(t) \geq b_k(t), \quad k \in K, \quad 0 \leq x_j(t) \leq u_j(t), \quad j = \overline{1, N}, \quad (9)$$

где $F(X(t))$ - векторный критерий, у которого K_1 – подмножество критериев подразделений фирмы, $k = \overline{1, K_q}$, $q = \overline{1, Q}$, $K_1 = Q$; K_2 - подмножество критериев, каждую компоненту которого требуется максимизировать (объемы продаж производимой продукции, прибыли, добавленной стоимости и т.п.); K_3 – минимизировать (показатели, определяющие себестоимость выпускаемой продукции); K_4 , - показатели, связанные с максимизацией валовой добавленной стоимости; K_2, K_3, K_4 – это системные критерии, характеризующие деятельность фирмы в целом; вектор критериев $F(X(t))$ в совокупности отражает цели всех экономических моделей теории фирмы: модели прибыли, ..., модели максимизации добавленной стоимости и др.;

$X = \{x_j(t), j = \overline{1, N}\}$ – вектор переменных, компонента которых определяет количество j -го вида изделий, включенных в план; с

k_j - экономический показатель k -го вида $k=\overline{1, K}$, характеризующий единицу j -го вида продукции.

Величины $\Delta a_{ij}(t+1)$, $\Delta a_{ij}^q(t+1)$ определяют интенсивное развитие предприятия за счет сокращения затрат трудовых материальных ресурсов, использования новых технологий, т.е. характеризуют инновационное развитие предприятий.

Величины ежегодного прироста ресурсов: $\Delta b_i(t+1)$, $\Delta b_i^q(t+1)$, определяют экстенсивное развитие промышленного предприятия за счет увеличения использования трудовых материальных ресурсов, мощностей, вкладываемых в фирму и ее подразделения соответственно.

Для решения векторной задачи линейного программирования (3)-(9) используются методы, основанные на нормализации критериев и принципе гарантированного результата [22-24].

Таким образом, основные полученные результаты состоят в следующем: построена организационная схема управления фирмой (промышленным предприятием) в современных условиях; разработана математическая модель развития экономики фирмы, которая отражает индивидуальные цели подразделений предприятия и системные цели развития фирмы в целом, т.е. её влияние на регион, государство. Моделирование и прогнозирование развития экономики фирмы базируется на разработанном программном обеспечении, которое дает возможность подсчитать валовые объемы и оптимальный темп роста экономики. Численная реализация моделирования и прогнозирования представлена во 2-й статье (Численная реализация инновационного развития промышленного предприятия) в данном сборнике трудов. Авторы готовы участвовать в моделировании и прогнозировании развития фирмы на реальных технологических и статистических данных.

Литература

1. Бабкин А.В. Стратегия реструктуризации кластера приборостроения Сан-Петербурга //Реструктуризация экономики: теория и инструментарий / под ред. Д-ра экон. Наук, проф. А.В. Бабкина. – СПб. Изд-во Политехн. ун-та. 2015. С. 151-178.
2. Kantarelis, Demetri (2007). *Theories of the Firm*. Geneve: Inderscience. ISBN 0-907776-34-5. Description & review.
3. Spulber, Daniel F. (2009). *The Theory of the Firm*, Cambridge. Description, front matter, and "Introduction" excerpt.
4. Theory of the firm.
https://en.wikipedia.org/wiki/Theory_of_the_firm
5. В.Л.Тамбовцев. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие / Российский журнал менеджмента Том 8, № 1, 2010. С.5–40.
6. Walras L. *Elements of Pure Economies , or the theory of social wealth*, Lausanne, 1874.
7. Pareto V. *Cours d'Economie Politique*. – Lausanne: Rouge, 1896.
8. Самуэльсон П. Экономикс. Ч. 1. –М.: Прогресс, 1964.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 2. –М.: Прогресс, 1993. С. 145.
10. Coase R. H. 1937. *The nature of the firm*. *Economica* 4 (16): 386–405. (Русск. пер.: Коуз Р. Г. 2001. Природа фирмы. В сб.: Уильямсон О. И., Уинтер С. Дж. (ред.). Природа фирмы. Пер. с англ. М.: Дело; 33–52.)
11. Coase Ronald H. (1988). "The Nature of the Firm: Influence", *Journal of Law, Economics, & Organization*, 4(1), p p. 33-47.
12. Nonaka I. 1994. A dynamic theory of organizational knowledge creation. *Organization Science* 5 (1): 14–37.
13. Ambrosini V., Bowman C. 2009. What are dynamic capabilities and are they useful construct in strategic management? *International Journal of Management Review* 11 (1): 29–49.
14. Simon H. 1956. Surrogates for Uncertain Decision Problems. [Reply]. Unpublished ONR Research Memorandum #38, GSIA, Carnegie Institute of Technology. Reprinted in: Simon H. A. 1982. *Models of Bounded Rationality*. Vol. 1. *Economic Analysis and Public Policy*. MIT Press: Cambridge, MA; 235–244.

15. March J. G., Simon H. A. 1958. *Organizations*. John Wiley & Sons: N. Y.
16. Simon H. A. 1991. *Bounded rationality and organizational learning*. *Organization Science* 2 (1): 125–134.
17. Cyert R., March J. G. 1963. *A Behavioral Theory of the Firm*. Blackwell: Oxford.
18. Дж. Гелбрейт. *Экономическая теория и цели общества*. – М.: Прогресс. 1976. -230 с.
19. Сно К. К. *Управленческая экономика: Пер. с англ.* - М.: ИНФА-М, 2000. - 671 с.
20. *Экономическая теория: Учебное пособие*/В. М. Соколинский, В. Е. Корольков и др. – М.: КНОРУС. 2006. – 464 с.
21. Машунин Ю. К. *Методы и модели векторной оптимизации*. - М.: Наука, 1986.- 141 с.
22. Машунин Ю.К. *Теория и моделирование рынка на основе векторной оптимизации* / Ю.К. Машунин. - М.: Университетская книга. 2010. - 352 с.
23. Машунин Ю.К. *Теория управления. Математический аппарат управления экономикой*. - М.: Логос, 2013. - 448 с.
24. Машунин Ю.К., Машунин И.А. *Моделирование и прогнозирование развитие экономики региона //Реструктуризация экономики: теория и инструментарий* / под ред. Д-ра экон. Наук, проф. А.В. Бабкина. _ СПб. Изд-во Политехн. ун-та. 2015. С. 151-178.
25. Хан К. *Контроллинг*. - М.: ИНФА-М, 2004. – 671 с.
26. Файоль А. *Общее и промышленное управление*. - М.: Контроллинг, 1992.

Машунин Ю. К., Машунин К.Ю.

ЧИСЛЕННАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

г. Владивосток, Дальневосточный федеральный университет

Введение

Настоящая работа является продолжением статьи (Инновационная модель развития промышленного предприятия) представленной в данном сборнике. Этой работе, на основе анализа теорий фирмы, построена математическая модель в виде векторной (многокритериальной) задачи линейного программирования. Численная реализация таких задач представляется весьма сложной проблемой.

Цель работы состоит в построении численной модели инновационного развития промышленного предприятия, на базе математической модели в виде векторной задачи линейного программирования, разработанной в первой статье. Критерии этой задачи учитывают целенаправленность каждого направления деятельности фирмы. Разработка методологии численной реализации инновационного развития промышленного предприятия сложной структуры.

Для реализации поставленной цели в работе представлена математическая модель. Используя статистические и технологические данные [1, 6, 7] эта модель преобразована в численную [2-5]. Показано моделирование (решение) задачи годового плана фирмы. Проведен анализ результатов решения и показано принятие окончательного решения по годовому плану. Представлена численная реализация стратегического плана на основе инновационного развития промышленного предприятия.

1. Математическая и численная постановка задачи

Математическая модель, разработанная в статье (Инновационная модель развития промышленного предприятия)

направлена на формирования стратегического плана развития производственного предприятия с учетом экстенсивных и интенсивных факторов роста - производительности труда, материалоёмкости изделия, увеличения фондоотдачи на период $t = \overline{1, T}$ лет. Эту модель представим в виде векторной задачи линейного программирования:

$$\text{opt } F(X(t))= \quad (1)$$

$$\{F_1(X(t))=\{\max f_q(X(t))=\{f^k_q(X(t))\equiv \sum_{j=1}^{N_q} c^k_j x_j(t), k=\overline{1, K_q}, q=\overline{1, Q}\},$$

(2)

$$F_2(X(t))=\{\max f_k(X(t)) \equiv \sum_{j=1}^N c^k_j x_j(t), k=\overline{1, K_2}\}, \quad (3)$$

$$F_3(X(t))=\{\min f_k(X(t)) \equiv \sum_{j=1}^M c_i \sum_{j=1}^N a_{ij}(t)x_j(t), k=\overline{1, K_3}\}, \quad (4)$$

$$F_4(X(t))=\{\max f_k(X(t)) \equiv \sum_{j=1}^N c^k_j x_j(t), k=\overline{1, K_4}\}, \quad (5)$$

$$\text{ограничения } \sum_{j=1}^N (a_{ij}(t)-\Delta a_{ij}(t+1))x_j(t) \leq b_i(t)+\Delta b_i(t+1), i=\overline{1, M}, \quad (6)$$

$$\sum_{j=1}^{N_q} (a^q_{ij}(t)x_j(t)-\Delta a^q_{ij}(t+1)) \leq b^q_i + \Delta b^q_i(t+1), i=\overline{1, M_q}, q=\overline{1, Q}, \quad (7)$$

$$\sum_{j=1}^N c^k_j x_j(t) \geq b_k(t), k \in K, \quad (8)$$

$$0 \leq x_j(t) \leq u_j(t), j = \overline{1, N}, \quad (9)$$

где $F(X(t))$ - векторный критерий (1), у которого в (2) K_1 – подмножество критериев подразделений фирмы, $k = \overline{1, K_q}$, $q = \overline{1, Q}$, $K_1 = Q$; в (3) K_2 - подмножество критериев, каждую компоненту которого требуется максимизировать (объемы продаж производимой продукции, прибыли, добавленной стоимости и т.п.); K_3 – минимизировать (показатели, определяющие себестоимость выпускаемой продукции); K_4 , - показатели, связанные с максимизацией валовой добавленной стоимости; K_2, K_3, K_4 – это системные критерии, характеризующие деятельность фирмы в целом; вектор критериев $F(X(t))$ в совокупности отражает цели всех экономических моделей теории фирмы: модели прибыли, ..., модели максимизации добавленной стоимости и др.;

$X = \{x_j(t), j = \overline{1, N}\}$ – вектор переменных, компонента которых определяет количество j -го вида изделий, включенных в план; s_j^k - экономический показатель k -го вида $k = \overline{1, K_1}$, характеризующий единицу j -го вида продукции.

Величины $\Delta a_{ij}(t+1)$, $\Delta a_{ij}^q(t+1)$ определяют интенсивное развитие предприятия за счет сокращения затрат трудовых материальных ресурсов, использования новых технологий, т.е. характеризуют инновационное развитие предприятий.

Величины ежегодного прироста ресурсов: $\Delta b_i(t+1)$, $\Delta b_i^q(t+1)$, определяют экстенсивное развитие промышленного предприятия за счет увеличения использования трудовых материальных ресурсов, мощностей, вкладываемых в фирму и ее подразделения соответственно.

Для решения векторной задачи линейного программирования (1)-(9) используются методы, основанные на нормализации критериев и принципе гарантированного результата [2-5].

Рассмотрим эту модель на численном примере.

Дано. Рассматривается предприятие, состоящее из головного предприятия (высшей управляющей подсистемы) и хозяйственно самостоятельных производств [6].

Фирма представлена шестью подразделениями (цехами, или отдельными предприятиями), функционирующих на шести стратегических рынках $q=1, \overline{Q}$, где $Q=6$ множество подразделений фирмы. Она выпускает неоднородную продукцию двенадцати видов – по два каждым подразделением, $j = 1, \overline{N_q}$, $q=1, \overline{Q}$, $N_q=2$, $N=12$.

Информация о производственной деятельности предприятия за прошлый период представлена:

* статистическими данными, которые включают: экономические показатели объема производства (тыс. руб.), ресурсы по фирме в целом и прибыли – представлены в табл. 4.3;

Табл. 4.3. Объем производства, прибыли по фирме

Экономические показатели	Распределение по годам (тыс. руб.)				
	2010	2011	2012	2013	2014
Объем продаж	7279.4	7522.0	7441.1	7683.8	7602.9
Чистая прибыль	1207.1	1247.3	1233.9	1274.2	1260.8
Налоги 20%	301.8	311.8	308.5	318.5	315.2
Добавленная стоимость	6045.1	6246.6	6179.4	6380.9	6313.7

* технологическими данными на конец текущего года: стоимостные показатели одной единицы продукции и ресурса; норма расхода ресурсов, которая показывает, какое количество единиц какого-либо ресурса идет на производство единицы соответствующего вида продукции, а также объемы ресурсов в первом планируемом периоде. В совокупности все эти экономические показатели составляют технологическую матрицу производства в табл. 4.4;

Раздел 4. Экономика и менеджмент развития предприятий, объединений, кластеров в условиях рецессии

* анализ статистических данных о производственной деятельности предприятия за предыдущий период показал, что управленческие затраты составляют 35% от производственной себестоимости одного изделия, коммерческие затраты 20% и амортизация – 6%. Налоги составляют 20% от прибыли до налогообложения.

Примечание. Такую фирму можно трактовать, как отрасль, имеющая Q предприятий, как регион, имеющий Q отраслей.

Табл. 4.4. Технологическая матрица производства

Экономи- ческие по- казатели	Товары, разделенные по 6 предприятиям												Стои- мость 1 ед.	План (ресур- сы)
	1		2		3		4		5		6			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
1	600	650	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
2	0	0	400	1200	0	0	0	0	0	0	0	0		
Стоимость 30	0	0	0	0	600	550	0	0	0	0	0	0		
1 ед.	40	0	0	0	0	0	450	600	0	0	0	0		
продукции 50	0	0	0	0	0	0	0	0	500	600	0	0		
60	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	700	800		
Матери-	11	0,23	0,57	2	0,83	0	0	4	0	2,68	3,09	0	24	16000
альные	23	2,13	0	0	1,85	0	3,03	2,58	2	1	1,26	2,05	15	21500
ресурсы	30	2	0,76	0	1	1,64	0	1,06	2,32	1	0	1,188	30	12300
	40,68	0	1,74	0	0	1,25	0	0,96	1,07	2,63	1,38	3,05	18	14600
Грудовые 5	1,04	0	0,93	0,84	1,03	0,25	0	0,53	0	0,61	0	0,3	40	8700
ресурсы	60,55	1,06	0	1,34	0,86	1	0	1,04	0	0,26	0	1	42	9000
Мощности 7	0	1	0	5	1	2	1,62	0,17	1	0,33	1,2	1	66	11400
	80,3	0,21	1	2	1,5	0,62	0,7	0,14	0,98	1,04	1	2	46	18800
Предпри - 9	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	18000
ятия 10	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	25	17000
	11	0	0	0	1	0,8	0	0	0	0	0	0	30	18000
	12	0	0	0	0	0	2	1,5	0	0	0	0	26	24000
	13	0	0	0	0	0	0	0	0,8	1,3	0	0	24	21000
	14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	4	32	29000

Требуется: а) Определить производственный план фирмы, который включает показатели по номенклатуре (по видам изделий) и по объему, т. е. сколько изделий соответствующего

вида изделия следует изготовить каждому предприятию, чтобы доход, прибыль и валовая добавленная стоимость при их реализации была как можно выше. Рассматривается стратегический период планирования $T=5$ лет. В этой задаче также решается задача распределения глобальных ресурсов между шестью подразделениями.

б) Составить модель производственного плана предприятия, в котором экономические показатели максимальны. Провести моделирование и представить прогноз развития фирмы и ее предприятий на соответствующий период планирования. Программное обеспечение решение задачи, лежащей в основе математической модели, реализовано в системы Matlab.

Решение Моделирование и формирование производственного (стратегического) плана развития фирмы представим как ряд этапов:

- Построение модели в виде векторной задачи линейного программирования (1)-(9) (постановка задачи);
- Моделирование задачи годового плана фирмы (решение ВЗЛП (1)-(9) при равнозначных критериях);
- Анализ результатов решения и принятие окончательного решения по годовому плану развитию предприятия;
- Численное моделирование стратегического плана

2. Построение модели в виде векторной задачи линейного программирования. Введем обозначения:

$X(t)=\{X_1(t)=\{x_1(t), x_2(t)\}, \dots, X_6(t)=\{x_{11}(t), x_{12}(t)\}\}$ – вектор неизвестных, определяющий объем производства и соответственно продаж товаров в натуральных единицах по фирме в целом и ее шесть подразделений за период $t \in T$;

$N=\bigcup_{q=1}^Q N_q$ – множество видов товаров, которые производит фирма (N) и ее подразделения (N_q);

$f_1(X_1(t)), \dots, f_6(X_6(t))$ – целевые показатели (критерии), которые определяют объем продаж в денежных единицах каждого подразделения;

$f_7(X(t)), f_8(X(t)), f_9(X(t))$ – целевые показатели (критерии) фирмы в целом. Они представляют три системных критерия: объем продаж, объем прибыли и валовой добавленной стоимости;

$K=9$ – множество критериев, описывающих деятельность фирмы;

$c_j^q, j = \overline{1, N_q}, q = \overline{1, Q}$ — рыночная цена единицы продукции j -го вида, выпущенного на q -м предприятии, c_j^q получена в результате маркетинговых исследований рынка и показана в первых шести строках табл. 4.3;

$M=14$ – множество видов ресурсов, которые используются при производстве всех видов товаров. Норма расхода ресурсов - $a_{ij}, i = \overline{1, M}, j = \overline{1, N}$ показывает, какое количество единиц i -го ресурса, необходимого при производстве единицы продукции j -го вида. В совокупности все a_{ij} составляют технологическую матрицу производства - табл. 4.4.

Множество видов ресурсов M подразделяется на два подмножества. Первое подмножество представлено восемью ограничениями. Эти ограничения накладываются на фирму в целом и называются глобальными. Они включают четыре ограничения по материальным ресурсам, по два ограничения трудовым ресурсам и мощностям. Второе подмножество представлено шестью ограничениями, которые отражают ресурсы каждого подразделения. Потенциальные объемы ресурсов $b_i, i = \overline{1, M}$ на очередной плановый период $t \in T$ представлены в последней графе табл. 4.4.

Все зоны бизнеса (рынки) для фирмы важны и актуальны.

Построение модели в виде векторной задачи линейного программирования состоит в подготовке числовых значений экономических показателей, составляющих основу модели, и ее построение.

Подготовка экономических показателей включает:

формирование вектора критериев (1) подразделений (2) и системных критериев (3)-(5);

ограничений, накладываемых на функционирование фирмы в целом (6) – глобальных ограничений, и ее подразделений (8).

Вектор критериев (2), определяющий объемы продаж каждого подразделения, формируется с использованием данных табл.4.3 - первых шести строк:

$$\max f_1(X_1(t)) \equiv \sum_{j=1}^{N_1} c_j^1 x_j(t), \dots, \max f_6(X_6(t)) \equiv \sum_{j=1}^{N_6} c_j^6 x_j(t). \quad (10)$$

Системные критерии фирмы K_1 (3)-(4) рассчитываются последовательно:

$$\text{объемы продаж фирмы } f_7(X(t)) = \sum_{k=1}^K f_k(X_k(t));$$

объемы прибыли рассчитываются последовательно:
определяются затраты по материальным, трудовым ресурсам и мощностям в денежных единицах на одно изделие: $c_i \cdot a_{ij}$, $i = \overline{1, M}$, $j = \overline{1, N}$. Результаты расчета представлены в табл. 4.5.

Табл. 4.5. Затраты по материальным, трудовым ресурсам и мощностям (руб.)

Наименование ресурса	Стоимость единицы ресурса для производства товара											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Матери- 1	24	5,52	13,68	48	19,92	0	0	96	0	64,32	74,16	0
альные 2	45	31,95	0	0	27,75	0	45,45	38,7	30	15	18,9	30,75

Раздел 4. Экономика и менеджмент развития предприятий, объединений, кластеров в условиях рецессии

ресурсы	3	0	60	22,8	0	30	49,2	0	31,8	69,6	30	0	35,64
	4	12,24	0	31,32	0	0	22,5	0	17,28	19,26	47,34	24,84	54,9
Трудовые	5	41,6	0	37,2	33,6	41,2	10	0	21,2	0	24,4	0	12
ресурсы	6	23,1	44,52	0	56,28	36,12	42	0	43,68	0	10,92	0	42
Мощности	7	0	66	0	330	66	132	106,92	11,22	66	21,78	79,2	66
	8	13,8	9,66	46	92	69	28,52	32,2	6,44	45,08	47,84	46	92
Предпри-	9	40	60	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ятия	10	0	0	25	50	0	0	0	0	0	0	0	0
	11	0	0	0	0	30	24	0	0	0	0	0	0
	12	0	0	0	0	0	0	52	39	0	0	0	0
	13	0	0	0	0	0	0	0	0	19,2	31,2	0	0
	14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	96	128

Мы объединим данные табл.4.5 по материальным затратам (строки 1+...+4 табл.4.5), трудовым ресурсам (строки 5+6), мощностям (строки 7+8) и затратами отдельных предприятий (строки 9,...14), которые показаны в 1 - 4 строках табл. 4.6. Отсюда рассчитается производственная себестоимость одного изделия в денежных единицах:

$$\text{Производственная себестоимость } a_j^{\text{пр}} = \text{Материальные затраты } a_j^{\text{мат}} + \text{Трудовые затраты } a_j^{\text{тр}} + \text{Мощности } a_j^{\text{м}} + \text{Предприятия } a_j^{\text{пр}}$$

Результаты расчета по каждому изделию представлены в 1 – 4 стр. табл. 4.6. Используя статистические данные, вычислим управленческие затраты, коммерческие затраты, амортизацию (накладные расходы).

Раздел 4. Экономика и менеджмент развития предприятий, объединений, кластеров в условиях рецессии

Табл. 4.6. Затраты по видам ресурсов (руб.)

Наименование вида ресурса	Стоимость затрат по ресурсам на одно изделие (по видам)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Материальные затраты	81,24	7,4	67,8	48	77,67	71,7	45,45	183,78	118,86	156,66	117,9	121,29
Трудовые затраты	64,7	4,5	37,2	89,88	77,32	52	0	64,88	0	35,32	0	54
Мощности	13,8	5,6	46	422	135	160,52	139,12	17,66	111,08	69,62	125,2	158
Предприятия	40	60	25	50	30	24	52	39	19,2	31,2	96	128
Производст. себестоим.	199,74	77,5	176	609,88	319,99	308,22	236,57	305,32	249,14	292,8	339,1	461,29
Управленче- ские затраты - 35%	69.9	97.2	61.6	213.5	111.9	107.8	82.7	106.8	87.1	102.4	118.6	161.4
Коммерческие затраты - 20%	39.9	55.5	35.2	121.9	63.9	61.6	47.3	61.06	49.8	58.5	67.8	92.25
Амортизация 6%.	11.98	6.6	10.56	36.59	19.19	18.49	14.19	18.31	14.94	17.56	20.34	27.67
Накладные расходы	121.8	69.1	107.3	372.0	195.1	188.0	144.3	186.2	151.9	178.6	206.8	281.3

Полные = Производственная + Накладные
 затраты себестоимость расходы

представлены в табл. 4.7.

Табл. 4.7. Затраты по видам: материальным, трудовым ресурсам и мощностям (руб.)

Экономические показатели	Стоимость и затраты по видам ресурсов на одно изделие											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Стоимость	600	650	400	1200	600	550	450	600	500	600	700	800
Полные затра- ты	321,5	447,02	283,4	981,91	515,14	493,23	380,88	491,57	401,12	471,41	545,97	742,68
Прибыль до на- логообложения	278,4	202,98	116,6	218,09	84,82	53,77	69,12	108,43	98,88	128,59	154,03	173,2
Налоги 20%	55,6	40,59	23,33	43,62	16,9	10,75	13,82	21,69	19,78	25,72	30,8	31,46
Чистая прибыль	222,7	162,4	93,3	174,5	67,9	43,0	55,3	86,7	79,1	102,9	123,2	141,9
Добавленная стоимость	518,3	552,5	332,2	152,0	522,3	478,3	404,6	416,2	381,1	443,3	582,3	678,7

Прибыль до налогообложения рассчитаем по формуле:

Прибыль до налогообложе- ния	Стоимость еди- ницы товара	Производствен- ная себестои- мость	Наклад- ные рас- ходы

Из прибыли до налогообложения до налогообложения вычитаем налоги - 20% и получим *чистую прибыль* от одной единицы продукции:

$$\pi_j = c_j - a_j - a_j^{nak} - a_j^{nalog} = c_j^8, j = \overline{1, N};$$

представим ее в той же табл. 4.7

$$\text{по фирме в целом } f_8(X(t)) = \sum_{j=1}^N c_j^8 x_j(t) \quad (11)$$

Добавленная стоимость на единицу продукции определяется как разность между стоимостью табл. 4.4 и материальными затратами табл.4.6 на выпуск продукции j -го вида:

$$p_j^{dob} = c_j - a_j^{mat} = c_j^9(t), j = \overline{1, N}, \quad (12)$$

Полученные численные значения экономических показателей (стоимостей, ресурсных затрат, чистой прибыли, добавочной стоимости) (8)-(10) используем при построении *математической модели фирмы*.

Перед управляющим фирмы стоит задача выбора оптимальной номенклатуры и объемов продукции, в наибольшей степени удовлетворяющих экономическим показателям фирмы. Эту целенаправленность представим в виде векторной задачи линейного программирования (1)-(9) для фирмы с шестью подразделениями:

$opt F(X(t)) =$

$$\{max f_1(X_1(t)) \equiv \sum_{j=1}^{N_1} c_j^1 x_j(t), \dots, max f_6(X_6(t)) \equiv \sum_{j=1}^{N_6} c_j^6 x_j(t)\}, \quad (13)$$

$$\{ \max f_7(X(t)) \equiv \sum_{k=1}^K f_k(X_j(t)), \max f_8(X(t)) \equiv \sum_{j=1}^N c_j^8 x_j(t),$$

$$\max f_9(X(t)) \equiv \sum_{j=1}^N c_j^9 x_j(t) \}, \quad (14)$$

$$\text{при ограничениях: } \sum_{j=1}^N a_{ij}(t) x_j(t) \leq b_i(t), \quad i = \overline{1,8}, \quad (15)$$

$$\sum_{j=1}^{N_q} a_{ij}^q(t) x_j(t) \leq b_i^q(t), \quad i = \overline{9,14}, \quad q \in Q, \quad (16)$$

$$0 \leq x_j(t) \leq u_j(t), \quad j = \overline{1,12}, \quad t = \overline{1,T}, \quad (17)$$

где (13) – критерии подразделений, в которых $X(t) = \{X_1(t) = \{x_1(t), x_2(t)\}, \dots, X_6(t) = \{x_{11}(t), x_{12}(t)\}\}$ – вектор неизвестных, выражающий объемы производства и продаж каждым подразделением и фирмы в целом в планируемом году $t=1, t \in T$, c_j^q — рыночная цена единицы продукции j -го вида, $j = \overline{1,12}$, выпущенного на q -м предприятии;

(14) – критерии по фирме в целом, c_j^k — объем продаж, прибыль, добавочный продукт, получаемые фирмой от продажи единицы продукции j -го вида, $j = \overline{1,12}$, $k=7, 8, 9$;

(15) – глобальные ограничения, a_{ij} – норма расхода ресурсов показывает, какое количество единиц i -го ресурса, необходимо-го при производстве единицы продукции j -го вида;

(16) – локальные ограничения (предприятий);

(17) – ограничения в соответствии с запросами рынка.

$b_i, i=\overline{1,14}$ - потенциальные возможности предприятия по каждому виду ресурсов.

Численную модель годового плана развития фирмы (13)-(17) на период $t=\overline{1,T}$ лет, используя данные табл. 4.3-4.7 представим в виде векторной задачи линейного программирования:

$$\begin{aligned} \text{opt } F(X(t)) = \{ & \max f_1(X_1(t)) \equiv 600x_1(t) + 650x_2(t), \\ & \max f_2(X_2(t)) \equiv 400x_3(t) + 1200x_4(t), \\ & \max f_3(X_3(t)) \equiv 600x_5(t) + 550x_6(t), \\ & \max f_4(X_4(t)) \equiv 450x_7(t) + 600x_8(t), \\ & \max f_5(X_5(t)) \equiv 500x_9(t) + 600x_{10}(t), \\ & \max f_6(X_6(t)) \equiv 700x_{11}(t) + 800x_{12}(t), \end{aligned} \quad (18)$$

$$\begin{aligned} \max f_7(X(t)) \equiv & 600x_1(t) + 650x_2(t) + 400x_3(t) + 1200x_4(t) + 600x_5(t) + 550x_6(t) \\ & + 450x_7(t) + 600x_8(t) + 500x_9(t) + 600x_{10}(t) + 700x_{11}(t) + 800x_{12}(t), \\ \max f_8(X(t)) \equiv & 222.7x_1(t) + 162.4x_2(t) + 93.3x_3(t) + 174.5x_4(t) + 67.9x_5(t) + 43x_6(t) + \\ & 55.3x_7(t) + 86.7x_8(t) + 79.1x_9(t) + 102.9x_{10}(t) + 123.2x_{11}(t) + 45.9x_{12}(t)\}, \\ \max f_9(X(t)) \equiv & 518.8x_1(t) + 552.5x_2(t) + 332.2x_3(t) + \\ & 1152x_4(t) + 522.3x_5(t) + 478.3x_6(t) + 404.6x_7(t) + 416.2x_8(t) + \\ & 381.1x_9(t) + 443.3x_{10}(t) + 582.1x_{11}(t) + 678.7x_{12}(t)\}, \end{aligned} \quad (19)$$

при ограничениях:

$$\begin{aligned} & 1x_1(t) + 0.23x_2(t) + 0.57x_3(t) + 2x_4(t) + 0.83x_5(t) + 4x_8(t) + 2.68x_{10}(t) + \\ & 3.09x_{11}(t) \leq 16000 \\ & 3x_1(t) + 2.13x_2(t) + 1.85x_5(t) + 3.03x_7(t) + 2.58x_8(t) + 2x_9(t) + 1x_{10}(t) + \\ & 1.26x_{11}(t) + 2.05x_{12}(t) \leq 21500, \\ & 2x_2(t) + 0.76x_3(t) + 1x_5(t) + 1.64x_6(t) + 1.06x_8(t) + 2.32x_9(t) + 1x_{10}(t) + \\ & 1.188x_{12}(t) \leq 12300, \\ & 0.68x_1(t) + 1.74x_3(t) + 1.25x_6(t) + 0.96x_8(t) + 1.07x_9(t) + 2.63x_{10}(t) + \\ & 1.38x_{11}(t) + 3.05x_{12}(t) \leq 14600, \\ & 1.04x_1(t) + 0.93x_3(t) + 0.84x_4(t) + 1.03x_5(t) + 0.25x_6(t) + 0.53x_8(t) + \\ & 0.61x_{10}(t) + 0.3x_{12}(t) \leq 8700, \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &0.55x_1(t)+1.06x_2(t)+1.34x_4(t)+0.86x_5(t)+1x_6(t)+1.04x_8(t)+0.26x_{10}(t)+ \\
 &1x_{12}(t) \leq 9000, \\
 &1x_2(t)+5x_4(t)+1x_5(t)+2x_6(t)+1.62x_7(t)+0.17x_8(t)+1x_9(t)+0.33x_{10}(t)+ \\
 &1.2x_{11}(t)+1x_{12}(t) \leq 11400, \\
 &0.3x_1(t)+0.21x_2(t)+1x_3(t)+2x_4(t)+1.5x_5(t)+0.62x_6(t)+0.7x_7(t)+0.14x_8(t)+ \\
 &0.98x_9(t)+1.04x_{10}(t)+1x_{11}(t)+2x_{12}(t) \leq 18800, \quad (20) \\
 &2x_1(t)+3x_2(t) \leq 18000,
 \end{aligned}$$

$$1x_3(t)+2x_4(t) \leq 17000,$$

$$1x_5(t)+0.8x_6(t) \leq 18000,$$

$$2x_7(t)+1.5x_8(t) \leq 24000,$$

$$0.8x_9(t)+1.3x_{10}(t) \leq 21000,$$

$$3x_{11}(t)+4x_{12}(t) \leq 29000, \quad (21)$$

$$100 \leq x_1(t) \leq 1000, 100 \leq x_2(t) \leq 1000, \dots, 100 \leq x_{12}(t) \leq 1000, \quad (22)$$

где в последних строках приведены ограничения, связанные с маркетинговыми исследованиями и с минимальными значениями переменных.

В этой ВЗЛП формулируется следующее: требуется найти неотрицательное решение $x_1, \dots, x_{12}$, в системе неравенств (18)-(22), такое, при котором функции $f_1(X), \dots, f_9(X)$ принимают максимально возможное значение.

3. Моделирование задачи годового плана фирмы представляет многократное решение ВЗЛП (18)-(22) в системе *Matlab* при равнозначных критериях с различными исходными данными, при необходимости с приоритетом того или иного критерия. Для решения сформированной векторной задачи линейного программирования используется алгоритм, основанный на нормализации критериев и принципе гарантированного результата.

Алгоритм решения ВЗЛП в Matlab представим как последовательность шагов.

disp(' **Шаг 0.** Исходные данные ВЗЛП (16)-(20)')

```

c=[-600. -650. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0.;
    0. 0. -400. -1200. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0.;
    0. 0. 0. 0. -600. -550. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0.;
    0. 0. 0. 0. 0. 0. -450. -600. 0. 0. 0. 0. 0.;
    0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. -500. -600. 0. 0. 0.;
    0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. -700. -800.;
-600 -650 -400 -1200 -600 -550 -450 -600 -500 -600 -700 -800;
-222.7 -162.4 -93.3 -174.5 -67.9 -43.0 -55.3 -86.7 -79.1 -102.9 -
123.2 -45.9;
-518.8 -552.5 -332.2 -1152. -522.3 -478.3 -404.6 -416.2 -381.1 -
443.3 -582.1 -678.7];
a=[1. 0.23 0.57 2. 0.83 0. 0. 4. 0. 2.68 3.09 0.;
    3. 2.13 0. 0. 1.85 0. 3.03 2.58 2. 1. 1.26 2.05;
    0. 2. 0.76 0. 1. 1.64 0. 1.06 2.32 1. 0. 1.188;
    0.68 0. 1.74 0. 0. 1.25 0. 0.96 1.07 2.63 1.38 3.05;
    1.04 0. 0.93 0.84 1.03 0.25 0. 0.53 0. 0.61 0. 0.3;
    0.55 1.06 0. 1.34 0.86 1. 0. 1.04 0. 0.26 0. 1.;
    0. 1. 0. 5. 1. 2. 1.62 0.17 1. 0.33 1.2 1.;
    0.3 0.21 1. 2. 1.5 0.62 0.7 0.14 0.98 1.04 1. 2.;
    2. 3. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0.;
    0. 0. 1. 2. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0.;
    0. 0. 0. 0. 1. 0.8 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0.;
    0. 0. 0. 0. 0. 0. 2. 1.5 0. 0. 0. 0. 0.;
    0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0.8 1.3 0. 0. 0.;
    0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 0. 3. 4.];
b=[16000. 21500. 12300. 14600. 8700. 9000. 11400. 18800.
18000. 17000. 18000. 24000. 21000. 29000.]; % (bi)
Aeq=[]; beq=[]; % ограничения равенства
lb=[100. 100. ... 100.]; % нижние границы переменных
ub=[1000. 1000. ... 1000.]; % верхние границы
disp('Шаг 1. Решение по каждому критерию – наилучшее')
Решение по первому критерию:
[x1,f1]=linprog(c(1,:),a,b,Aeq,beq,lb,ub)

```

где (...) – входные данные, представленные на шаге 0; $[x1, f1]$ – выходные данные (результат решения), $x1$ - вектор оптимальных значений переменных по первому критерию, $f1$ – величина целевой функции в этой точке.

В результате решения по первому критерию получим:

$x1 = X_1^* = \{x_1 = 4647.5, x_2 = 2901.7, x_3 = 1108.3, x_4 = 424.4, x_5 = 100, x_6 = 539.4, x_7 = 100, x_8 = 100, x_9 = 100, x_{10} = 100, x_{11} = 100, x_{12} = 100\}$ - объемы продукции, выпускаемые предприятием.

$f1 = f_1^* = 4674600$ - объем продаж полученный от реализации X_1^* - объемов продукции.

Объемы продаж, прибыли и добавленной стоимости по фирме: $f_7(X_1^*) = 6348700$, $f_8(X_1^*) = 1763100$, $f_9(X_1^*) = 5472100$.

Объем продаж $f_1^* = 4674600$ рассчитан из предположения, что первому подразделению отданы все глобальные ресурсы.

Аналогично получены результаты решения по остальным восьми критериям $k = \overline{2, 9}$. Числовые значения критериев f_k^* , $k = \overline{1, 9}$ представлены на третьем шаге.

В дальнейшем величины критериев f_k^* , $k = \overline{1, 9}$ служат целью (числовой) при их совместной оптимизации.

disp('Шаг 2. Решение по каждому критерию – наихудшее (антиоптимум)')

Для этого каждый критерий умножается на минус единицу. Обращение к функции *linprog(...)* выглядит как:

$$[x1min, f1min] = \text{linprog}(-1 * c(1,:), a, b, Aeq, beq, lb, ub)$$

В результате решения получили: $x1min = X_1^o = \{x_1=100.0, x_2=100.0, x_3=1076.3, x_4=191.0, \dots\}$, $f1min=f_1^o=125000$.

Аналогично получены результаты по остальным критериям $k=\overline{2,9}$. В дальнейшем будут использоваться лишь величины критериев: $f2min=f_2^o=160000$, $f3min=f_3^o=115000$, $f4min=f_4^o=105000$, $f5min=f_5^o=110000$, $f6min=f_6^o=150000$, $f7min=f_7^o=765000$, $f8min=f_8^o=125990$, $f9min=f_9^o=646220$.

disp('Шаг 3. Системный анализ критериев в ВЗЛП')

В оптимальных точках $X_1^*, \dots, X_9^*$ определяются величины целевых функций $F(X^*)=\{f_q(X_k^*), k=\overline{1,K}, q=\overline{1,K}, K=9\}$ и относительных оценок $\lambda(X^*)=\{\lambda_q(X_k^*), k=\overline{1,K}, q=\overline{1,K}\}$.

В системе *Matlab* вычисление функций $F(X^*)=F$ следующее:

$F=[c(1,:) \cdot x_1 \ c(2,:) \cdot x_1 \ \dots \ c(9,:) \cdot x_1;$

$\dots$

$c(1,:) \cdot x_9 \ c(2,:) \cdot x_9 \ \dots \ c(9,:) \cdot x_9]$,

в результате получим численные значения матрицы F :

$F=$

4674600	952700	353600	105000	110000	150000	6348900	1763100	5472100
540400	4512300	115000	105000	110000	150000	5532700	1085000	4929800
569100	395000	4448700	105000	110000	150000	5777800	786900	4996800
125000	160000	549600	3806600	110000	150000	4901200	661900	3903500
125000	580800	115000	443400	3970600	150000	5384700	869100	4244400
125000	160000	115000	319500	110000	5237600	6067100	835300	5099900
4350600	2949000	115000	105000	110000	1647400	9277000	2232700	7938700
4360800	2950500	115000	105000	110000	1631500	9272800	2234600	7935500
4350600	2949000	115000	105000	110000	1647400	9277000	2232700	7938700

Определяем отклонения $d_k = f_k^* - f_k^0$, $k = \overline{1, K}$: $d1 = -f1 - f1min = 4549600$, аналогично $d2 = 4352300$, $d3 = 4333700$, $d4 = 3701600$, $d5 = 3860600$, $d6 = 5087600$, $d7 = 8512000$, $d8 = 2108900$, $d9 = 7292500$. Вычислим матрицу относительных оценок в точках оптимума: $\lambda_k(X) = \frac{f_k(X(t)) - f_k^0}{f_k^* - f_k^0}$, $k = \overline{1, K}$, в результате получим чис-

ленные значения матрицы L :

$$\lambda(X^*) = L = \begin{pmatrix} 1.0000 & 0.1821 & 0.0657 & 0.0000 & 0.0000 & 0.0000 & 0.6560 & 0.7764 & 0.6618 \\ 0.0913 & 1.0000 & 0.0000 & 0.0000 & 0.0000 & 0.0000 & 0.5601 & 0.4549 & 0.5874 \\ 0.0976 & 0.0540 & 1.0000 & 0.0000 & 0.0000 & 0.0000 & 0.5889 & 0.3135 & 0.5966 \\ 0.0000 & 0.0000 & 0.1003 & 1.0000 & 0.0000 & -0.0000 & 0.4859 & 0.2523 & 0.4467 \\ 0.0000 & 0.0967 & 0.0000 & 0.0914 & 1.0000 & 0.0000 & 0.5427 & 0.3525 & 0.4934 \\ 0.0000 & 0.0000 & 0.0000 & 0.0579 & 0.0000 & 1.0000 & 0.6229 & 0.3365 & 0.6107 \\ 0.9288 & 0.6408 & 0.0000 & 0.0000 & 0.0000 & 0.2943 & 1.0000 & 0.9991 & 1.0000 \\ 0.9310 & 0.6412 & 0.0000 & 0.0000 & 0.0000 & 0.2912 & 0.9995 & 1.0000 & 0.9995 \\ 0.9288 & 0.6408 & 0.0000 & 0.0000 & 0.0000 & 0.2943 & 1.0000 & 0.9991 & 1.0000 \end{pmatrix}$$

В оптимальных точках $X_1^*, \dots, X_9^*$ относительные оценки $\lambda_k(X_k^*) = 1$, $k = \overline{1, K}$ (по диагонали). Задача состоит в том, чтобы найти точку X^0 – объемы продаж, при которых нижний уровень λ был как можно ближе к единице – на это направлена λ -задача.

disp('Шаг 4. Формирование и решение λ - задачи')

Сформируем математически λ - задачу:

$$\lambda^0 = \max \lambda, \quad (23)$$

$$\lambda - \frac{f_k(X(t)) - f_k^0}{f_k^* - f_k^0} \leq 0, \quad k = \overline{1, K}, \quad (24)$$

$$G(X) \leq B, \quad X \geq 0, \quad (25)$$

В числовом виде, используя данные задачи (16)-(20), λ - задача примет вид:

$$\lambda^0 = \max \lambda, \quad (26)$$

при ограничениях

$$\lambda - \frac{600x_1(t) + 650x_2(t) - f_1^0}{f_1^* - f_1^0} \leq 0, \quad (27)$$

...

$$\lambda - \frac{518.8x_1(t) + \dots + 678.3x_9(t) - f_9^0}{f_9^* - f_9^0} \leq 0, \quad (28)$$

$$\text{при ограничениях (20)-(22),} \quad (29)$$

Исходные данные λ -задачи формируются аналогично шагу 0 из решения примера (18)-(22). Затем идет обращение к функции *linprog(...)*:

$[x0, L0] = \text{linprog}(c0, ao, bo, Aeq, beq, lbo, ubo)$.

В результате решения получим:

- точку оптимума: $X^0 = x0 = \{L0 = 0.2749, x_1 = 1299.9, x_2 = 916.3, x_3 = 1737.3, x_4 = 551.2, x_5 = 1894.4, x_6 = 308.3, x_7 = 1093.1, x_8 = 1050.9, x_9 = 564.2, x_{10} = 1481.7, x_{11} = 857.5, x_{12} = 1185.2\}$;

- максимальную относительную оценку $\lambda^0 = L0 = 0.2749$;

- значения критериев в точке оптимума $f_k(X^0)$, $k = \overline{1, 10}$:
 $f_1(X^0) = 1375500$, $f_2(X^0) = 1356300$, $f_3(X^0) = 1306200$, $f_4(X^0) = 1122500$,
 $f_5(X^0) = 1171100$, $f_6(X^0) = 1548400$,
 $f_7(X^0) = 8088200$, $f_8(X^0) = 1341200$, $f_9(X^0) = 6716700$; $f_{10}(X^0) = 6716700$,
 где $f_1(X^0), \dots, f_6(X^0)$ объем продаж по каждому предприятию,

$f_7(X^o)$ – продажи фирмы, $f_8(X^o)$ –налоги, $f_9(X^o)$ - прибыль по фирме; $f_{10}(X^o)$ - добавленная стоимость;

• относительные оценки $\lambda_k(X^o)$, $k=\overline{1,10}$: $\lambda_1(X^o)=0.2749$, $\lambda_2(X^o)=0.2749$, $\lambda_3(X^o)=0.2749$, $\lambda_4(X^o)=0.2749$, $\lambda_5(X^o)=0.2749$, $\lambda_6(X^o)=0.2749$, $\lambda_7(X^o)=0.8359$, $\lambda_8(X^o)=0.5792$, $\lambda_9(X^o)=0.8143$.

Относительная оценка $\lambda^o=0.2749$ показывает, что все независимые критерии, (т. е. критерии всех предприятий фирмы), измеренные в относительных единицах, подняты до величины λ^o и равны $\lambda_k(X^o)$, $k=\overline{1,6}$, и это практически подтверждает теоретически доказанную теорему 1 [4, 5], а остальные критерии равны или больше: $\lambda^o \leq \lambda_k(X^o(t))$, $k=\overline{7,9}$, $\lambda_7(X^o)=0.8359$, $\lambda_8(X^o)=0.5792$, $\lambda_9(X^o)=0.8143$.

Таким образом, максимальная относительная оценка λ^o является гарантированным результатом и выполняет условия теоремы о независимых критериях.

4. Анализ результатов решения и принятие окончательного решения по годовому плану.

Анализ результатов начинается с проверки загрузки ресурсов по каждому предприятию, как по своим собственным, так и по всем глобальным ресурсам:

$$r_i^q = A X_q^o, i=\overline{1,14}, q=\overline{1,6}.$$

В системе *Matlab* это будет выглядеть следующим образом:

```
r=[a(1,1:2)*x0(2:3) a(1,3:4)*x0(4:5) ... a(1,11:12)*x0(12:13);
...
a(14,1:2)*x0(2:3) a(14,3:4)*x0(4:5) ... a(14,11:12)*x0(12:13)],
в итоге получили:
```


	1510.7	2092.6	1572.4	4203.6	3971.1	2649.7
	5851.5	0	3504.7	6023.6	2610.1	3510.1
	1832.5	1320.3	2400.0	1114.0	2790.7	1408.0
	0884.0	3022.9	385.3	1008.9	4500.7	4798.3
	1351.9	2078.7	2028.3	557.0	903.9	355.6
$r(X^*)=r$	1686.2	738.6	1937.5	1092.9	385.3	1185.2
	916.3	2755.8	2511.0	1949.6	1053.2	2214.2
	582.4	2839.6	3032.7	912.3	2093.9	3227.9
	5348.7	0	0	0	0	0
	0	2839.6	0	0	0	0
	0	0	2141.0	0	0	0
	0	0	0	3762.7	0	0
	0	0	0	0	2377.6	0
	0	0	0	0	0	7313.4

Затем определяется общая сумма затрат:

- глобальных ресурсов: $R_i = \sum_{q=1}^6 r_i^q = A X^0, i=\overline{1,8}$: $R_1(X^0)=16000$, $R_2(X^0)=21500$, $R_3(X^0)=10866$, $R_4(X^0)=14600$, $R_5(X^0)=7275$, $R_6(X^0)=7026$, $R_7(X^0)=11400$, $R_8(X^0)=12689$;
 - по локальным подсистемам: $R_9(X^0)=5349$, $R_{10}(X^0)=2840$, $R_{11}(X^0)=2141$, $R_{12}(X^0)=3763$, $R_{13}(X^0)=2378$, $R_{14}(X^0)=7313$.
- Сравниваются полученные затраты глобальных ресурсов с возможностями фирмы в их приобретении $b_i, i=\overline{1, M}, M=8$:

- если $R_i < b_i, i=\overline{1, M}$, то $\Delta R_i = b_i - R_i > 0, i=\overline{1, M}$ - характеризует величину недозагрузки i -го ресурса;
- если $R_i > b_i, i=\overline{1, M}$, то $\Delta R_i = b_i - R_i < 0, i=\overline{1, M}$ отрицательно и характеризует величину недостающего ресурса (такая ситуация может быть получена только при неправильном решении задачи или искусственно);

• если $R_i = b_i$, $i = \overline{1, M}$, то $\Delta R_i = b_i - R_i = 0$, $i = \overline{1, M}$, то загрузка i -го ресурса полная.

Определим отклонения $\Delta R_i = b_i - R_i$, $i = \overline{1, 8}$:

• для глобальных ресурсов (37): $\Delta R_1 = 0$, $\Delta R_2 = 0$, $\Delta R_3 = 1434$, $\Delta R_4 = 0$, $\Delta R_5 = 1425$, $\Delta R_6 = 1974$, $\Delta R_7 = 0$, $\Delta R_8 = 6111$;

• для локальных ресурсов (38)-(39): $\Delta R_9 = 12651$, $\Delta R_{10} = 14160$, $\Delta R_{11} = 15859$, $\Delta R_{12} = 20237$, $\Delta R_{13} = 18622$, $\Delta R_{14} = 21687$.

Из этих соотношений вытекает, что ресурсы $i = 1, 2, 4, 7$ загружены полностью, они сдерживают дальнейший рост векторного критерия $F(X)$. *Полученные результаты:*

номенклатура и объемы производства X^0 ; значения экономических показателей при таких объемах $f_k(X^0)$, $k = \overline{1, 6}$;

относительные оценки $\lambda_k(X^0)$, $k = \overline{1, 6}$;

отклонения по ресурсам (глобальным, локальным) ΔR_i , $i = \overline{1, 8}$, $i = \overline{9, 14}$ - являются основой для принятия решений.

Моделирование годового плана осуществляется путем изменения (как правило, увеличения) глобальных ресурсов b_i , $i = 1, 2, 4, 7$ и очередного просчета. Множество таких решений представляют множество альтернатив для принятия окончательного решения по годовому плану концерна.

5. Численное моделирование стратегического плана

При моделировании и формировании стратегического плана на первом этапе используем задачу расчета годового плана фирмы с шестью подразделениями (предприятиями) (18)-(22) и рассмотрим ее решение в динамике за несколько лет в соответствии алгоритмом представленных в [2-5].

1 этап. Решается задача формирования годового плана фирмы. Результаты решения на первый год планирования представлены в предыдущем разделе.

Сведем полученные результаты по расчету ресурсов в табл. 4.8, в которой каждая строка содержит:

номер ресурса $i = \overline{1, M}$; наличие ресурса $b_i(t)$, $i = \overline{1, M}$;

затраты ресурса $r_i(t) = \sum_{q=1}^Q r_i^q(t) = \sum_{q=1}^Q \sum_{j=1}^N A^q X_q^o(t)$, $i = \overline{1, M}$, $t=1$;

остатки ресурса $\Delta b_i = b_i - r_i < 1$, $i = \overline{1, M}$.

Проведем анализ затрат ресурсов первого планового года

Глобальные ограничения 3, 5, 6, 8 затрачены не полностью, т.е. $\Delta b_i = b_i - r_i > 0$, $i=3, 5, 6, 8$ поэтому их оставляем без изменения (см. графу: "Наличие ресурса"). В общем случае должна быть норма затрат ресурсов и сравнение должно идти не с нулем а с нормой затрат.

Табл. 4.8. Расчет ресурсов по всем ограничениям

Наименование ресурса	Ресурсы на 1-й год планирования			Ресурсы на 2-й год планирования		
	Наличие	Затраты	Остатки	Наличие	Затраты	Остатки
Ресурс 1	16000	16000	0	16800	16800	0
Ресурс 2	21500	21500	0	22575	22575	0
Ресурс 3	12300	10866	1434	12300	12300	0
Ресурс 4	14600	14600	0	15330	15330	0
Ресурс 5	8700	7275	1425	8700	7442	1258
Ресурс 6	9000	7026	1974	9000	7020	1980
Ресурс 7	11400	11400	0	11970	11970	0
Ресурс 8	18800	12689	6111	18800	13676	5124
Ресурс 9	18000	5349	12651	18000	6143	11857
Ресурс 10	17000	2840	14160	17000	3186	13814
Ресурс 11	18000	2141	15859	18000	2296	15704
Ресурс 12	24000	3763	20237	24000	4225	19775
Ресурс 13	21000	2378	18622	21000	2548	18452
Ресурс 14	29000	7313	21687	29000	7630	21370

Ресурсы, определяемые ограничениями 1, 2, 4, 7, израсходованы полностью, т.е. $\Delta b_i = b_i - r_i = 0$, именно они и сдерживают дальнейший рост экономических показателей, представлен-

ных векторной функцией. Множество таких ограничений (для которых выполняется равенство - equal) обозначим M_{eq} .

2 этап. Решим λ - задачу (26)-(29) на следующий плановый период $(t+1) \in T$ – второй год. В этот период предполагается, что накопительная часть денежных средств, в виде амортизационных отчислений и прибыли, полученные на этапе $t \in T$, идут на восстановление (ремонт) и воспроизводство основных фондов предприятия, увеличения материальных и трудовых ресурсов и т. д. Они (денежные средства) находят отражение в экстенсивных и интенсивных составляющих, которые на второй год больше нуля:

$$\Delta a_{ij}(t+1) > 0, \Delta b_i(t+1) > 0, j = \overline{1, N}, i \in M. \quad (30)$$

В программном обеспечении в исходных данных задано, что интенсивная составляющая $\Delta a_{ij}(t+1)=0$. Экстенсивная составляющая увеличивается, если выполняется условие, что отклонения $\Delta b_i(t+1) = 0, i = \overline{1, M_{eq}}$. В программе установлено, что норма отклонения не превышает единицы:

$$\Delta b_i(t+1) = b_i - R_i < 1, i = \overline{1, M_{eq}}. \quad (31)$$

Для ограничений, у которых выполнено соотношение (31) (а к ним относятся 1, 2, 3, 4, 7), ограничения $b_i(t), i = \overline{1, M}$ увеличиваются на заданный коэффициент k_{temp} :

$$b_i(t+1) = b_i(t) + k_{temp} b_i(t), i \in M_{eq}.$$

В качестве коэффициента для увеличения ограничения по ресурсам $b_i(t), i = \overline{1, M}$ на следующий плановый период $t=t+1$ (на 2 период) примем $k_{temp}=5\%$, т.е. новое значение ограничений примет вид:

$$b_i(t+1) = b_i(t) + 0.05 b_i(t), i \in M = 1, 2, 4, 7$$

В итоге они станут равными: $b_1(t+1)=16000+800=16800$,
 $b_2(t+1)=21500+1075=22575$, $b_4(t+1)=14600+730=15330$,
 $b_7(t+1)=11400+570=11970$.

Остальные ограничения $b_i(t+1)$, $i \in M = 3, 5, 6, 8, \dots, 14$ оставим без изменения и покажем их в табл. 4.8.

Выполним расчет λ -задачи с вектором $b_i(t+1)$, $i = \overline{1, M}$.

В результате расчета на второй период получим:

Точку оптимума $X^o(2) = \{x_1(2) = 774.8, x_2(2) = 1531.0, x_3(2) = 2373.3, x_4(2) = 406.5, x_5(2) = 2190.6, x_6(2) = 131.4, x_7(2) = 1424.9, x_8(2) = 916.6, x_9(2) = 512.1, x_{10}(2) = 1644.6, x_{11}(2) = 1169.9, x_{12}(2) = 1030.0\}$ - объем производства в штуках по каждому виду деятельности;

Максимальную относительную оценку $\lambda^o(2) = 0.2934$ – максимальный относительный уровень, до которого подняты все критерии, измеренные в относительных единицах;

Объем производства в руб. (значения критериев в точке оптимума $X^o(2)$) составит $f_k(X^o(2))$, $k = \overline{1, 8}$: $f_1(X^o(2)) = 1460000$, $f_2(X^o(2)) = 1437100$, $f_3(X^o(2)) = 1191200$, $f_4(X^o(2)) = 1242800$, $f_5(X^o(2)) = 1642900$, $f_6(X^o(2)) = 1642900$, $f_7(X^o(2)) = 8360800$, $f_8(X^o(2)) = 356800$, $f_9(X^o(2)) = 1427300$, $f_{10}(X^o(2)) = 6974000$;

Относительные оценки $\lambda_k(X^o)$, $k = \overline{1, 9}$: $\lambda_1(X^o(2)) = 0.2934$, $\lambda_2(X^o(2)) = 0.2934$, $\lambda_3(X^o(2)) = 0.2934$, $\lambda_4(X^o(2)) = 0.2934$, $\lambda_5(X^o(2)) = 0.2934$, $\lambda_6(X^o(2)) = 0.2934$, $\lambda_7(X^o(2)) = 0.8924$, $\lambda_8(X^o(2)) = 0.6172$, $\lambda_9(X^o(2)) = 0.8677$.

Таким образом, максимальная относительная оценка $\lambda^o(2)$ равна величине независимых критериев: $\lambda^o = \lambda_q(X^o(2))$, $q = \overline{1, 6}$, и выполняет условия $\lambda^o \leq \lambda_k(X^o(t))$, $k = \overline{7, 9}$, для седьмого - девятого критерия.

Анализ результатов решения и принятие окончательного решения.

Анализ результатов проводится аналогично, как и для первого года. Проверяется загрузка ресурсов по каждой ЛП, как

по своим собственным, так и по всем глобальным ресурсам: r_i^q

$$=A X_q^0, i=\overline{1, M}, q=\overline{1, 6}.$$

	1126.9	2165.8	1818.2	3666.5	4407.6	3614.9
	5585.4	0	4052.7	6682.5	2668.9	3585.5
	3062.0	1803.7	2406.2	0971.6	2832.8	1223.6
$r(X^*)=$	0526.8	4129.6	0164.3	0880.0	4873.3	4755.9
	0805.8	2548.7	2289.2	0485.8	1003.2	0309.0
	2049.0	0544.7	2015.4	0953.3	0427.6	1030.0
	1531.0	2032.5	2453.5	2464.2	1054.8	2433.8
	0553.9	3186.3	3367.5	1125.8	2212.3	3229.9
	6142.6	0	0	0	0	0
	0	3186.3	0	0	0	0
	0	0	2295.8	0	0	0
	0	0	0	4224.8	0	0
	0	0	0	0	2547.7	0
	0	0	0	0	0	7629.6

Затем определяется общая сумма затрат глобальных ресурсов:

$$r_i = \sum_{q=1}^6 r_i^q = A X^0(2), i=\overline{1, M}, M=8.$$

$$r_1(X^0(2))=16800, \quad r_2(X^0(2))=22575, \quad r_3(X^0(2))=12300, \\ r_4(X^0(2))=15330, r_5(X^0(2))=7442, \quad r_6(X^0(2))=7020, \quad r_7(X^0(2))=11970, \\ r_8(X^0(2))=13676.$$

и затрат по локальным подсистемам:

$$r_9(X^0(2))=6143, \quad r_{10}(X^0(2))=3186, \quad r_{11}(X^0(2))=2296, \\ r_{12}(X^0(2))=4225, r_{13}(X^0(2))=2548, \quad r_{14}(X^0(2))=7630, \text{ см. табл. 4.8.}$$

Сравниваются полученные затраты глобальных ресурсов с возможностями фирмы в их приобретении $b_i, i=\overline{1, M}$.

Определим отклонения $\Delta b_i = b_i - r_i, i=\overline{1, 8}$ для глобальных ресурсов: $\Delta b_1=0, \Delta b_2=0, \Delta b_3=0, \Delta b_4=0, \Delta b_5=1258, \Delta b_6=1980, \Delta b_7=0, \Delta b_8=5124$;

и отклонения $\Delta b_i = b_i - \overline{r_i}$, $i = \overline{9,14}$ для локальных ресурсов: $\Delta b_9 = 11857$, $\Delta b_{10} = 13814$, $\Delta b_{11} = 15704$, $\Delta b_{12} = 19775$, $\Delta b_{13} = 18452$, $\Delta b_{14} = 21370$, см. табл. 4.8.

Аналогично проводятся расчеты на последующие плановые периоды.

Модель концерна в виде ВЗМП (18)-(22) рассчитывалась на *стратегический период* - пять лет. Результаты расчета на пять лет представим в виде таблиц:

- Экономические показатели объема производства стратегического плана (тыс. руб.) в табл.4.9.;

Табл. 4.9. Экономические показатели прогноза объема производства стратегического плана на пять лет (тыс. руб.)

Год	Продажи предприятий, $q = \overline{1, Q}$						Фирма в целом			
	1	2	3	4	5	6	Продажи	Налоги	Прибыль	Доб. стоим.
1	1375.5	1356.3	1306.2	1122.5	1171.1	1548.4	7880.1	336.8	1347.1	6584.8
2	1460.0	1437.1	1386.7	1191.2	1242.8	1642.9	8160.8	356.8	1427.3	6974.0
3	1518.3	1492.9	1442.2	1238.6	1292.3	1708.1	8692.2	384.5	1538.1	7253.8
4	1597.2	1568.3	1517.3	1302.8	1359.2	1796.3	9141.0	395.4	1581.6	7644.2
5	1670.9	1638.2	1587.5	1362.8	1421.8	1878.7	9560.4	423.6	1694.3	7887.0

- Объем производства в относительных единицах, характеризующие темпы прироста экономических показателей: Продажи предприятий, фирмы в целом - табл. 4.10.

Табл. 4.10. Объем производства в относительных единицах

Год	Продажи предприятий, $q = \overline{1, Q}$						Фирма в целом		
	1	2	3	4	5	6	Продажи	Прирост	Доб.

Раздел 4. Экономика и менеджмент развития предприятий, объединений, кластеров в условиях рецессии

							дажи	быль	ст.
1	0.2749	0.2749	0.2749	0.2749	0.2749	0.2749	0.8359	0.5792	0.8143
2	0.2934	0.2934	0.2934	0.2934	0.2934	0.2934	0.8924	0.6172	0.8677
3	0.3062	0.3062	0.3062	0.3062	0.3062	0.3062	0.9313	0.6697	0.9061
4	0.3236	0.3236	0.3236	0.3236	0.3236	0.3236	0.9840	0.6904	0.9596
5	0.3398	0.3398	0.3398	0.3398	0.3398	0.3398	1.0333	0.7438	1.0066

Объединим данные табл. 4.9 по фирме в целом со статистическими данными табл. 4.3 и представим их в табл. 4.11.

Табл. 4.11. Экономические показатели объема производства:
статистика-прогноз

Год	Продажи - статистика	Продажи - прогноз	Полн.затр. (ресурсы)	Чистая прибыль	Налоги 20%	Добавленная стоимость
2010	7279,4	7279,4	6072,3	1207,1	301,8	6045,1
2011	7522	7522	6274,7	1247,3	311,8	6246,6
2012	7441,1	7441,1	6207,2	1233,9	308,5	6179,4
2013	7683,8	7683,8	6409,6	1274,2	318,5	6380,9
2014	7602,9	7602,9	6342,1	1260,8	315,2	6313,7
2015		7880,1	6533	1347,1	336,8	6584,8
2016		8160,8	6733,5	1427,3	356,8	6974
2017		8692,2	7154,1	1538,1	384,5	7253,8
2018		9141	7559,4	1581,6	395,4	7644,2
2019		9560,4	7866,1	1694,3	423,6	7887

Покажем графически, во-первых, объем продаж, характеризующий производственное развитие фирмы, на рис. 4.10, во-вторых, налоги, которые в совокупности с другими фирмами определяют основу доходной части региона, и добавочную стоимость, полученную в фирме, как основу формирования валового регионального продукта (ВРП) на рис.4.11.



Рис.4.10. Объемы продаж фирмы - статистика и прогноз



Рис. 4.11. Налоги и добавленная стоимость фирмы - статистика и Прогноз

Таким образом, математическая и численная модель формирования развития фирмы (промышленного предприятия), представленная векторной задачей линейного программирования,

ния, позволяет сформировать *систему рекомендаций для экономического поведения* управляемой системы (фирмы) на некоторый период времени. *Система рекомендаций* является заключительным этапом развития теории управления фирмой и направлена на создание методологических основ оценки эффективности управления, которые включает: цели, принципы, критерии и методы оценки эффективности управления. Практически это, во-первых, прогноз объема продаж, затрат, определяющие развитие производства продукции в фирме, во-вторых, прогноз системных показателей, характеризующие социальную направленность развития региона, государства, к которым относятся а) налоги - они в совокупности с другими фирмами определяют доходную часть региона, и б) добавленную стоимость – она является основой валового регионального продукта (ВРП) и Валового национального дохода для государства. Авторы готовы участвовать в разработке стратегии развития промышленного предприятия.

Литература

1. Бабкин А.В. *Стратегия реструктуризации кластера приборостроения Сан-Петербурга //Реструктуризация экономики: теория и инструментарий / под ред. Д-ра экон. Наук, проф. А.В. Бабкина. _ СПб. Изд-во Политехн. ун-та. 2015. С. 151-178.*
2. Машунин Ю. К. *Методы и модели векторной оптимизации. - М.: Наука, 1986.- 141 с.*
3. Машунин Ю.К. *Теория и моделирование рынка на основе векторной оптимизации / Ю.К. Машунин. - М.: Университетская книга. 2010. - 352 с.*
4. Машунин Ю.К. *Теория управления. Математический аппарат управления экономикой. - М.: Логос, 2013. - 448 с.*
5. Машунин Ю.К., Машунин И.А. *Моделирование и прогнозирование развитие экономики региона //Реструктуризация экономики: теория и инструментарий / под ред. Д-ра экон. Наук, проф. А.В. Бабкина. _ СПб. Изд-во Политехн. ун-та. 2015. С. 151-178.*
6. Хан К. *Контроллинг. - М.: ИНФА-М, 2004. – 671 с.*

7. Файоль А. *Общее и промышленное управление*. - М.: Контроллинг, 1992.

Мичурина О.Ю., Лазарева В.В.

ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ ГРУППЫ: ОБЪЕДИНЕНИЕ ФИНАНСОВОГО И ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

*г. Астрахань, Астраханский государственный технический
университет*

Финансово-промышленные группы (ФПГ) являются одними из активных представителей предпринимательских объединения в современной экономике. Широкое распространение финансово-промышленных групп обусловлено мировым опытом их использования для создания интеграционных взаимосвязей между бизнесом и банковским капиталом, а также государственной поддержкой формирования и развития ФПГ в переходный период российской экономики в 1990-2000-х гг.

В настоящее время законодательство, регламентирующее деятельность ФПГ в Российской Федерации, отменено или утратило свою силу. Однако финансово-промышленные группы продолжают свое функционирование в условиях российской экономики. И без обязательной государственной регистрации в качестве ФПГ, предпринимательские объединения, интегрирующие финансовый и производственный капитал, являются действенными инструментами поддержания российской экономики, привлечения инвестиций в развитие производства, налаживания интеграционных взаимосвязей между субъектами бизнеса, отраслями и регионами.

ФПГ являются разновидностью коммерческих организаци-

онно-правовых форм предпринимательских объединений. Предпринимательские объединения в современной экономике – это распространенные, активные субъекты рынка, позволяющие аккумулировать ресурсы, финансы, технические возможности участников для более быстрого достижения поставленных целей и выполнения масштабных заказов. Под «предпринимательским объединением» понимают любую форму экономического взаимодействия, ставшую результатом интеграционного процесса внутри или между хозяйствующими субъектами, осуществленного с целью получения выгод от интеграции [1].

Финансово-промышленные группы – это совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест [2].

ФПГ являются диверсифицированными структурами с большим набором функций, которые образуются в результате объединения капиталов промышленных предприятий, кредитных, финансовых институтов, инвестиционных компаний и других организаций. Целью создания таких структур является усиление конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, повышение эффективности производственной деятельности, увеличение масштаба и отдачи от финансовых операций, упрочение кооперационных связей, накопление и рост экономического потенциала участников ФПГ.

Существует множество разновидностей финансово-промышленных групп, выделяемых в экономической науке и практике. Так по способу формирования выделяются ФПГ - по

инициативе участников, по решению государственных органов, на основе межправительственных соглашений. По типу организационного строения ФПГ делятся на: горизонтальные, вертикальные, конгломеративные. По форме собственности – частные, смешанные, государственные ФПГ. По способу внутригруппового управления выделяются: холдинги, советы акционеров, трастовые компании. По территориальным границам осуществления деятельности встречаются: региональные, межрегиональные (государственные), транснациональные (межгосударственные) ФПГ.

По совокупности входящих в группу юридических лиц финансово-промышленные группы подразделяются на юридические лица, действующие как основное и дочерние общества; юридические лица, объединившие полностью или частично свои материальные и нематериальные активы на основе договора о создании ФПГ. По способу создания: договорное и принудительное создание ФПГ.

Также можно выделить следующие классификационные признаки разновидностей ФПГ:

- * по отраслевой принадлежности: отраслевые, межотраслевые;

- * по степени диверсификации: многопрофильные монопрофильные;

- * по характеру головной организации как интегрирующего центра: промышленное предприятий, научно-исследовательская или конструкторская организация, коммерческий банк, торговая фирма.

Обзор нормативного регулирования деятельности ФПГ следует начать с упоминания Указа Президента РФ от 5 декабря 1993 г. N 2096 «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации» (далее Указ) [3], с которым связано возникновение ФПГ в России, и которым было утверждено и введено в действие Положение о ФПГ и порядке их создания.

Согласно данному Указу ФПГ в России называлась зарегистрированная группа предприятий, организаций, учреждений, финансовых институтов, инвестиционных институтов, кредитных учреждений, объединивших свои капиталы в определенном порядке. Целями формирования финансово-промышленных групп признавались:

- * объединение материальных и финансовых ресурсов участников;
- * повышение эффективности производства и конкурентоспособности предприятий;
- * создание технологичных кооперационных связей;
- * ускорение научно-технического прогресса;
- * увеличение экспортного потенциала участников ФПГ;
- * привлечение инвестиций.

В соответствии с Указом государство поддерживало формирование ФПГ, которые образовывались с соблюдением антимонопольного законодательства РФ, и способствовали повышению научного, производственного, экспортного, оборонного потенциала России. Участниками ФПГ могли стать, независимо от вида собственности и организационно-правовой формы, любые предприятия, а также кредитные, финансовые, инвестиционные институты и организации. Создавались ФПГ в добровольном порядке, путем консолидации одним участником пакетов акций других участников, по решению правительства РФ, а также на основе межправительственных соглашений.

Положение о финансово-промышленных группах и порядке их создания, утвержденное Указом, содержало ряд антимонопольных ограничений, таких как:

- * количество входящих в ФПГ предприятий не должно было превышать 20 участников;
- * совокупная численность работающих не должна была превышать 100.000 человек;
- * величина пакета акций, находящихся в распоряжении

кредитных, финансовых или инвестиционных учреждений, входящих в ФПГ, не должна быть более 10%;

* не допускалось перекрестное владение акциями участниками ФПГ.

Следующей вехой нормативного регулирования деятельности ФПГ стало Постановление Правительства РФ от 16.01.1995 г. № 48 «О программе содействия формированию финансово-промышленных групп» (далее Программа) [4]. В Программе ФПГ позиционировались, как базисный элемент экономики и возрождения промышленности России. Программой прописывались цели и задачи создания ФПГ, приоритетные направления деятельности ФПГ, а также мероприятия, направленные на содействие формированию ФПГ. Последним пунктом в Программе строился прогноз развития финансово-промышленных групп в сферах, способных определить научный, оборонный, экспортный и производственный потенциал страны в соответствии с приоритетами проводимой государственной политики.

В качестве мероприятий, направленные на содействие формированию ФПГ, в Программе предусматривались:

* корректировка действующего законодательства с учетом специфики деятельности ФПГ;

* разработка законодательных актов, направленных на регламентацию ключевых моментов деятельности ФПГ;

* разработка научно-методических инструкций для определения основных положений деятельности ФПГ в области финансов, науки, инвестиций, внешнеэкономической деятельности;

* систематический анализ процессов становления ФПГ;

* разработка предложения по повышению эффективности функционирования ФПГ с учетом особенностей отраслей и регионов;

* налаживание взаимодействия разработчиков ФПГ с госу-

дарственными межведомственными комиссиями;

* разработка мер по формирования системы отборы и экспертизы проектов по созданию ФПГ и пр. мероприятия.

Позднее центральное место среди нормативных актов, регулирующих деятельность ФПГ, занял Федеральный закон от 30 ноября 1995 г. N 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах» (далее - Закон о ФПГ) [5]. Законом о ФПГ были установлены правовые основы создания, функционирования, а также ликвидации финансово-промышленных групп в России. Определение ФПГ, которое мы привели выше, и приняли как основное в данном исследовании, дается в Законе о ФПГ. Законом о ФПГ регламентировалась структура, участники, принципы функционирования ФПГ.

Обобщим нормативно-правовые акты, создающие нормативную базу регулирования финансово-промышленных групп (табл. 4.12).

Табл. 4.12. Нормативно-правовая база регулирования деятельности финансово-промышленных групп

№	Нормативно-правовой документ	Статус
1	Указ Президента РФ от 5 декабря 1993 г. N 2096 «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации»	Утратил силу (на основании Указа Президента РФ от 1.04.1996 г. № 443 «О мерах по стимулированию создания и деятельности финансово - промышленных групп»)
2	Постановление Правительства РФ от 16.01.1995 г. № 48 «О программе содействия формированию финансово-промышленных групп»	Не применяется
3	Указ Президента РФ от 1.04.1996 г. № 443 «О мерах по стимулированию создания и деятельности финансово - промышленных групп»	Действие основных подпунктов «а» и «б» пункта 1 было приостановлено до 1 января 1998 года

Раздел 4. Экономика и менеджмент развития предприятий, объединений, кластеров в условиях рецессии

		Указом Президента РФ от 28.12.1996 N 1781
4	Федеральный закон от 30 ноября 1995 г. N 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах»	Прекратил свое действие в связи с в связи принятием Федерального закона от 22 июня 2007 г. № 115-ФЗ «О признании утратившим силу федерального закона «О финансово-промышленных группах»
5	Постановление Правительства РФ от 22 мая 1996 г. N 621 «О порядке ведения Государственного реестра финансово-промышленных групп Российской Федерации»	Не применяется
6	Постановление Правительства РФ от 9 января 1997 г. N 24 «О порядке ведения сводных (консолидированных) учета, отчетности и баланса финансово-промышленных групп»	Не применяется
7	Письмо Высшего арбитражного суда РФ от 03.01.1996 n C1-7/ОЗ-6 «О некоторых положениях федерального закона «О финансово-промышленных группах»	Не применяется

[Составлено с использованием данных нормативно-правовой системы КонсультантПлюс]

Исследование нормативно-правовой базы регулирования деятельности ФПГ показало, что Закон о ФПГ прекратил свое действие в связи с принятием Федерального закона от 22 июня 2007 г. № 115-ФЗ «О признании утратившим силу федерального закона «О финансово-промышленных группах». Вместе с ним утратили силу или прекратили применяться и большинство других нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность ФПГ.

Рассмотрим некоторые причины, по которым Закон о ФПГ прекратил свое существование.

Во-первых, Закон о ФПГ подвергался значительной критике, как со стороны юристов, так и со стороны экономистов. Исследователями и практиками неоднократно указывалось, что Закон должен быть актом прямого действия, однако многие его статьи содержали отсылку к международным соглашениям, решениям Субъектов Федерации, другим административным актам.

Во-вторых, в условиях перехода к рыночной экономике в 1990-х гг. Закон о ФПГ сыграл свою роль, поддержал внедрение и функционирование перспективной на то время организационно-правовой формы интеграции финансового и промышленного капитала. Позже, с 2000-х гг. в него не было внесено ни одного изменения и дополнения. Закон стал не нужным.

Третьей причиной ликвидации Закона стало не выполнение государством обязательств по поддержке ФПГ, таких как предоставление инвестиционных кредитов, государственных гарантий для привлечения инвестиций, снижение норм обязательного резервирования для банков – участников ФПГ, предоставление иных льгот. Хотя эти меры предусматривались в Законе о ФПГ.

Четвертой причиной стало значительное преобладание холдинговых структур над ФПГ в реальном секторе экономики. Наряду с прочими различиями в статусе, холдингам не нужно было регистрироваться в установленном законом порядке, тогда как ФПГ подлежали регистрации. Сейчас холдинги и ФПГ поставлены в равное положение.

Однако, несмотря на утрату силы Законом о ФПГ, во-первых, в России могут продолжать функционировать ранее зарегистрированные финансово-промышленные группы. Во-вторых, ФПГ могут образовываться сегодня и без официальной регистрации в качестве финансово-промышленных групп под

влиянием рыночных факторов и интеграционных взаимосвязей в экономике.

Сегодня финансово-промышленные группы следует трактовать как разновидность предпринимательских объединений, обладающих определенными специфическими особенностями структуры и функционирования.

Уже из названия рассматриваемой формы предпринимательских объединений становится понятно, что в состав финансово-промышленной группы должны быть включены, как организации из сферы производства товаров или услуг, так и банковские, кредитные, иные финансовые учреждения. Среди участников ФПГ могут быть инвестиционные компании, негосударственные пенсионные фонды, иные институты, участие которых в деятельности ФПГ будет связано, в первую очередь, с инвестициями.

Созданная структура на договорной основе объединяет промышленный и финансовый потенциал с целью ведения общих дел, защиты интересов, координации деятельности участников, ведения единой экономической политики, реализации инвестиционных проектов и программ, повышения конкурентоспособности производимых товаров и услуг, повышения эффективности производства, расширения рынков сбыта, создания новых рабочих мест.

Несмотря на то, что в настоящее время в России не действуют нормативные акты, регламентирующие деятельность ФПГ, создание и функционирование предпринимательских объединений в форме финансово-промышленных групп возможно и обладает рядом преимуществ:

- * усиливается интеграция производства, происходит укрепление взаимосвязей по всей технологической цепочке;

- * включение в группу разнопрофильных предприятий по горизонтальному типу придает устойчивость предприятиям группы, способно повысить их конкурентоспособность на рынке;

- * объединение финансовых и производственных капиталов создает предпосылки для модернизации производства;

- * появляются возможности исполнения крупных проектов и заказов за счет аккумуляирования производственных и финансовых ресурсов;

- * возникают возможности для финансовых маневров в рамках договорных обязательств между членами группы;

- * увеличивается финансовая и производственная мощь предпринимательского объединения в целом, его способность с максимальной эффективностью способствовать достижению поставленных целей.

Создание региональных ФПГ по инициативе Правительств регионов для решения социально-экономических проблем регионов может предусматривать местную систему мер финансовой поддержки, таких как: передача во временное безвозмездное пользование или льготная аренда имущества, принадлежащего региону; предоставление инвестиционных налоговых кредитов; передача в управление пакетов акций, находящихся в региональной собственности, предприятий, технологически связанных со спецификой деятельности группы, но не входящих в состав ФПГ.

«На статус официальной ФПГ, как правило, не претендуют разветвленные холдинговые структуры (нефтяные компании, «Газпром», «Татнефть», «ТАИФ», «Лукойл» и др.). Стремление к получению такого статуса нередко сочетается со стремлением партнеров по группе воспользоваться потенциальными возможностями интеграции, не прибегая к жесткой централизации контроля над ресурсами» [6, с. 228].

Примером успешного функционирования в экономике РФ финансово-промышленных групп является деятельность ПАО «Газпром», интегрирующего среди своих дочерних предприятий – и производственные активы, и финансовые учреждения, и ин-

вестиционные компании, и банки, и предприятия, занимающиеся транспортировкой и сбытом.

ПАО «Газпром» является крупнейшей российской финансово-промышленной группой, хотя и не имеет государственной регистрации в этом статусе. В Российской Федерации финансово-промышленные группы должны были проходить государственную регистрацию в соответствии с Законом о ФПГ, после чего получали официальный статус и могли претендовать на поддержку государства. Если же предпринимательское объединение не нуждалось в государственной поддержке, и не испытывало необходимости в регистрации в качестве ФПГ, оно продолжало существовать в первоначальной созданной организационно-правовой форме. Однако по формальным признакам ПАО «Газпром», несмотря на отсутствие регистрации в официальном реестре, однозначно можно отнести к незарегистрированным финансово-промышленным группам.

По типу ФПГ ПАО «Газпром» относится к «промышленным» финансово-промышленным группам. Это следует из ярко выраженной отраслевой направленности, которая определяется основным составом газодобывающих и газоперерабатывающих предприятий, входящих в группу. Основой современной ФПГ ПАО «Газпром» является ранее сложившееся крупнейшее в России и в мире предпринимательское объединение вокруг промышленных газодобывающих и перерабатывающих предприятий, скооперированных на основе различных видов интеграционных взаимосвязей и сумевших наладить эффективные производственные и финансовые взаимоотношения между участниками, базирующееся на естественной монополии.

Проходя через вехи естественного развития в различные периоды своей деятельности ФПГ ПАО «Газпром» приобретала или создавала следующие дополнительные, по отношению к основным газовым, активы [9]:

- ОАО «Газпром нефть»;

- ОАО «Газпромбанк» (один из крупнейших банков страны, входящий в топ-10 банков, обслуживает финансовые потоки структур «Газпрома»);
- НПФ «Газфонд» (учрежденный структурами «Газпрома», один из крупнейших НПФ России);
- ОАО «Согаз» (вторая по размеру страховая компания России);
- ОАО «Газпром-медиа холдинг» (крупнейшая в стране компания — владелец медийных СМИ, в том числе телеканалов ТНТ и НТВ, нескольких радиостанций, портала RuTube и др.).

ПАО «Газпром» имеет зарубежные активы во многих странах – в Болгарии, Великобритании, Казахстане, Беларуси, Венгрии, Австрии, Армении и многих других странах. В основном это компании, контролирующие транспортировку и сбыт газа, т.е. осуществляющие коммерческую составляющую деятельности ФПГ.

Таким образом, возникновение в условиях естественной монополии крупнейшего предпринимательского производственного объединений стало основой для дальнейшей концентрации производства и капитала, вложения получаемой прибыли в развитие, в диверсификацию производства (покупка нефтяных компаний), с транспортные активы, в создание финансовых и медийных структур. В результате чего ПАО «Газпром» является одной из крупнейших современных российских финансово-промышленных групп.

Структура видов деятельности предприятий ФПГ ПАО «Газпром» представлена на рис. 4.12.



Составлено с использованием данных официального сайта Газпром [10]

Рис. 4.12. Структура видов деятельности предприятий ФПГ ПАО «Газпром»

В обоснование позиционирования ПАО «Газпром» как финансово-промышленной группы служат предприятия, занятые финансовыми активами, банковскими услугами, инвестиционными активами, входящие в ПАО «Газпром» наряду с предприя-

тиями производственной составляющей по добыче, переработке газа и коммерческими предприятиями, занятыми транспортировкой и сбытом газа. Приведем перечень компаний с долевым участием ПАО «Газпром», являющихся финансовыми институтами, банками и инвестиционными компаниями в структуре ФПГ (табл. 4.13).

Табл. 4.13. Перечень компаний с долевым участием
ПАО «Газпром»: финансовых, инвестиционных институтов и
банков в структуре ФПГ

	Перечень компаний с долевым участием ПАО «Газпром»	Доля «Газ- прома»
Банковские услуги		
	Белгазпромбанк (ОАО)	49,66%
	Банк ГПБ (АО)	13,52%
Инвестиционные активы		
	<u>Газпромтрубинвест (ОАО)</u>	99,87%
	<u>Газпром инвестпроект (ООО)</u>	100%
	<u>Газпром инвестхолдинг (ООО)</u>	100%
	<u>Газпром инвест Восток (ООО)</u>	100%
	<u>Газпром инвест Юг (ЗАО)</u>	1%
	<u>Газпром инвест (ООО)</u>	100%
	<u>Газпром капитал (ООО)</u>	100%
	<u>Газпром социнвест (ООО)</u>	100%
	<u>Ямалгазинвест (ЗАО)</u>	100%
0	Gazprom Achim B.V. доля «Газпрома» — 0,03%	0,03%
1	Gazprom Sakhalin Holdings B.V.	97,011%
2	<u>«Сахалин Энерджи»</u>	50% + 1 ак- ция
Финансовые активы		
	Белгазпромбанк (ОАО)	49,66%
	Газпром торгсервис (ООО)	99%
	ОРФИН (ОАО)	33,7%
	СР-ДРАГа (ЗАО)	20%
	Gazprom Finance B.V.	0,00056%
	Банк ГПБ (АО)	13,52%

Составлено с использованием данных официального сайта Газпром [10]

Таким образом, ПАО «Газпром» является крупнейшей российской ФПГ, в деятельности которой эффективно интегрированы производственная, финансовая и коммерческие составляющие.

Проанализировав особенности становления и адаптации финансово-промышленных групп к современным условиям российской экономики, в заключении отметим, что финансово-промышленные группы занимают обособленные позиции в части необходимости уточнения состава участников и регламентации деятельности групп. Разработанное в 1995-1997 гг. законодательство, направленное на поддержку и развитие ФПГ в России, утратило свою силу или отменено. Вместе с тем в РФ функционирует большое количество ФПГ, пусть и не зарегистрированных в государственном реестре, которые выбрали формой своего существования предпринимательские объединения, интегрирующие производственные предприятия, финансовые, инвестиционные и кредитные институты.

Дальнейшее развитие регламентации деятельности ФПГ на государственном уровне мы видим в разработке законодательства о предпринимательских объединениях, как наиболее прогрессивной форме экономического сосуществования в условиях рынка и ведения хозяйственной деятельности. В этом законодательстве, наряду с холдингами, концернами, пулами и прочими организационными формами, должны быть прописаны и особенности функционирования ФПГ, на основании которых, можно будет более точно относить те или иные субъекты рынка к данному виду предпринимательских объединений.

Литература

1. Мичурина О.Ю. Теория и практика интеграционных процессов в промышленности / О.Ю. Мичурина.- М.: ИНФРА-М, 2010.- 287 с.

2. Алехин С.В. Финансово-промышленные группы в российской экономике: характеристика и виды / С.В. Алехин // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева . 2014. № 1(30). С. 3-15.

3. Указ Президента РФ от 5 декабря 1993 г. N 2096 «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации» (утратил силу) [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система КонсультантПлюс .- URL: <http://www.consultant.ru/document/>

4. Постановление Правительства РФ от 16.01.1995 г. № 48 «О программе содействия формированию финансово-промышленных групп» (не применяется) [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система Консультант-Плюс .- URL: <http://www.consultant.ru/document/>

5. Федеральный закон от 30 ноября 1995 г. N 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах» (утратил силу) [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система КонсультантПлюс .- URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8476/

6. Галеева В. Р. Интегрированные бизнес-группы как инструмент развития нефтегазохимического комплекса рт на примере группы компаний ТАИФ / В.Р. Галеева // Вестник Казанского технологического университета. 2013. № 17. Том 16. С. 227-230.

7. Лютов П.Н. Особенности трансформации капитала в крупных финансово-промышленных группах современной России // Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 9 (338). Экономика. Вып. 44. С. 89-93.

8. Официальный сайт Газпром [Электронный ресурс].- URL: <http://www.gazprom.ru>

Нечеухина Н.С., Дударева А.А.

РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ РЕЦЕССИИ

*г. Екатеринбург, Уральский государственный экономический
университет*

В последнее время в условиях рецессии – фазы, претворяющей и являющейся проводником финансового кризиса, наблюдается тенденция интегрирования российских компаний в международные финансовые рынки. Корпорации расширяют свою деятельность по всему миру, все больше компаний признают важность наличия эффективной системы управления рисками, надежных механизмов внутреннего контроля и прозрачных процессов корпоративного управления. Рецессия совершенно не означает, что важные показатели деятельности организации престали расти. Данная фаза может говорить о том, что скорость роста основных показателей деятельности организации просто снизилась на протяжении полугода, но если вовремя предпринять все необходимые меры, то негативных последствий можно избежать и привести финансовое положение в нормальное состояние.

В этой связи приходится сталкиваться с новыми проблемами и рисками, начиная с сохранения качества продукции и заканчивая соответствием различным законодательным нормативам. Геополитические факторы (санкции, эмбарго, требования к трансграничной торговле и т.д.) лишь усложняют процесс взаимодействия с иностранными контрагентами из-за колоссальных требований к информации и знаниям местной специфики бизнеса и существующих ожиданий. Дополнительными рисками являются несоответствие мировым практикам ведения бизнеса, недостаточный корпоративный надзор, сложная и

непрерывно меняющаяся система нормативов и законодательных требований. В данном контексте функция внутреннего аудита играет достаточно важную роль [3].

Современный внутренний аудит способен и должен выполнять разнообразные и масштабные задачи. Внутренний аудит оценивает систему внутреннего контроля в части достоверности информации, соблюдения законодательства, сохранности активов, эффективности и результативности деятельности отдельных функций и подразделений, проводит анализ и оценку эффективности системы управления рисками и предлагает методы снижения рисков.

При этом внутренний аудит является одним из инструментов повышения эффективности деятельности компании и способствует росту ее инвестиционной привлекательности [2].

Проблемы эффективного взаимодействия внутренних и внешних аудиторов имеют международный характер.

В Международном стандарте аудита 610 «Использование результатов работы внутренних аудиторов» (далее по тексту – МСА 610) приводится следующее определение: внутренний аудит - это деятельность подразделения клиента по оценке работы субъекта, проверке и мониторингу адекватности и эффективности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля.

В соответствии с п.5 МСА 610 внутренний аудит включает один или несколько элементов:

- обзорная проверка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля;
- исследование финансовой и хозяйственной информации;
- комплексная проверка экономики, эффективности и результатов деятельности, исключая нефинансовые средства контроля компании;
- комплексная проверка соблюдения законов, норматив-

ных актов и прочих внешних требований, а также политики, директив и прочих внутренних требований руководства компании.

Международные стандарты необходимо рассматривать в качестве информационного источника:

- об основных принципах и целях организации современного внутреннего аудита;
- о передовой практике, рекомендуемой к применению при оказании широкого спектра услуг в области внутреннего аудита, направленного на совершенствование деятельности компании;
- о методах оценки эффективности внутреннего аудита компании.

Международными стандартами признается, что при организации внутреннего аудита компаний в различных странах необходимо учитывать национальные особенности (в том числе в области законодательства), способные оказывать влияние на возможность практического выполнения всех положений международных стандартов.

Международные стандарты нельзя просто перевести на национальный язык и использовать в работе, необходимо адаптировать их положения к практическому использованию с учетом имеющейся законодательной базы Российской Федерации, регулирующей порядок организации компаний, а также практики в областях внутреннего аудита [1] и корпоративного управления компании в целом.

Следует отметить, что подходы к практике отечественного внутреннего аудита различны по сравнению с международным опытом [4]:

- цель внутреннего аудита заключается в определении случаев мошенничества и нарушений политики компании с помощью подробных тестов по существу в целях наказания лиц, допустивших правонарушения;
- использование суждений не входит в обязанности внутреннего аудитора;

- концепция уровня существенности не имеет отношения к внутреннему аудиту;
- будущие риски не являются конкретными фактами, а потому не должны рассматриваться в ходе внутреннего аудита;
- внутренний аудит не предназначен для предоставления консультаций.
- внутренний аудит не предназначен для получения аудиторской уверенности.

Необходимость и возможность применения информационных технологий в аудите является общепризнанным фактом, о чем говорят существующие стандарты, регламентирующие применение персональных компьютеров в аудите.

В составе международных стандартов аудита шесть стандартов посвящены компьютерным технологиям в аудите, а в российских стандартах аудита разработаны -три, имеющих отношение к компьютеризации аудита.

Применение методов аудита с использованием компьютерных информационных систем позволяет специалистам аудиторских фирм и индивидуальным аудиторам грамотно организовать свою работу и повысить качество с тем, чтобы наиболее полно удовлетворять потребности общества в достоверной информации о финансовом состоянии и результатах хозяйственной деятельности аудируемых организаций.

В заключении хотелось бы отметить, что организация внутреннего аудита в российских компаниях должна проводиться с учетом современных тенденций развития методологии внутреннего аудита, а также практического опыта его организации в зарубежных и российских компаниях.

Ввиду отсутствия отечественных стандартов внутреннего аудита рекомендуется использовать существующие профессиональные стандарты Международного института внутренних аудиторов, но при этом учитывать национальные особенности ведения бизнеса.

Таким образом, современный внутренний аудит способен и должен выполнять разнообразные и масштабные задачи, в том числе проводить анализ и оценку эффективности системы управления рисками и предлагать методы снижения рисков [5]. Что в конечном итоге приведет к оздоровлению финансового положения предприятия.

Литература

1. Внутренний аудит в системе управления холдингом: методический подход к идентификации объектов условий [Текст] /Щербакова Е.П. // Менеджмент – 2013– № 4. – С. 29-34.
2. Институт внутренних аудиторов [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http:// http://www.ija-ru.ru](http://http://www.ija-ru.ru).
3. Нечуехина Н.С. Вопросы методологии и развития бизнес-процессов [Текст] /Образование. Наука. Инновации: Южное измерение. -2012. -№ 3 (23).- С. 200-205.
4. Основные подходы к формированию системы внутреннего контроля в организации [Текст] /М.В. Ризванова// Аудитор– 2014 – № 7. – С. 31-33.
5. Экономика и промышленная политика: теория и инструментарий // Под редакцией А.В. Бабкина. Санкт-Петербург, 2014.

Одинцова Т.М.

НОВАЯ АРХИТЕКТУРА ПЛАНА СЧЕТОВ В УСЛОВИЯХ
ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЫ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

г. Севастополь, Севастопольский государственный университет

Методологические и технические проблемы, возникающие при внедрении МСФО в российскую систему бухгалтерского учета, связаны, в частности, с устаревшей архитектурой и

идеологией построения используемого сегодня в РФ Плана счетов бухгалтерского учета.

Признаками учетной модели, определяющими архитектуру плана счетов, является: наличие и выделенность отдельных подсистем (видов) учета; базовая трактовка и смысловая идентификация результата деятельности (изменение собственности, совокупный доход, прибыль или убыток, исполнение бюджета и др.), структурно-логический подход и типовые учетные алгоритмы его определения; множественность подходов к определению результата, наличие альтернативных методов его формирования в учете (так называемая плюралистичность), степень ориентации на отчетность и подсистемы учета; наличие специфических объектов учета (например, выделение дополнительных видов результатов деятельности, объектов налогового или макроэкономического регулирования).

План счетов РФ строится по модели кругооборота средств, при которой последовательность разделов соответствует порядку выполнения этапов производственного цикла, причем сама модель кругооборота была сформирована еще в рамках политэкономии социалистического периода. При этом оборот может рассматриваться в двух плоскостях – с одной стороны он охватывает движение активов и их трансформацию из одной вещественной формы в другую, а с другой стороны - показывает движение инвестированного капитала, как собственного, так и заемного, и его приращение в ходе создания добавленной стоимости. Соответственно возникает ряд условий, например, объединение всех счетов расчетов вне зависимости от направленности задолженностей в один раздел, условность в логике перехода от расчетов к капиталу, от капитала – к финансовым результатам.

Планы счетов, сориентированные на применение МСФО, используют другой подход к структуризации разделов, закладывая в основу соответствие группам балансовых объектов и объ-

ектов, формирующих финансовый результат (статика и динамика хозяйственной системы), что обеспечивает возможность формирования основных показателей финансовой отчетности без дополнительных выборок и группировок.

В большинстве учетных моделей разделы счетных планов в значительной степени коррелируют с разделами финансовой отчетности. Немаловажную роль играет также подход к учету затрат: признакам и количеству итераций их группировки, распределения и отнесения (списания). Можно выделить шесть модулей счетов, в той или иной степени представленных в различных планах – балансовых счетов, счетов формирования финансового результата сопоставлением затрат и доходов, счетов формирования финансовых результатов путем сопоставления выручки с себестоимостью продаж, счетов определения специальных результатов, забалансовых счетов и организации контроля. Факторами структурирования счетных планов являются: наличие платформы для обеспечения функционирования различных подсистем (видов) учета (как минимум – финансового и управленческого), степень их автономности или интегрированности, возможность неоднократного параллельного и независимого определения финансового результата в разных подсистемах учета.

Ориентация плана счетов на требования МСФО является необходимым, но не достаточным условием его трансформации в современных условиях. Целесообразно обеспечить возможность: полноценного решения задач управленческого учета и взаимосвязи подсистем финансового и управленческого учета; решения задач налогового учета, как в условиях параллельного ведения налогового и бухгалтерского учета, так и при их интеграции; развития новых видов учета, (стратегического, социального, экологического и других); независимого расчета результата хозяйствования в различных модулях плана счетов, для его

конструктивной гибкости и возможности выбора субъектом хозяйствования сообразных его деятельности модулей; определения специальных результатов (например, фиктивной и реальной прибыли в органической балансовой теории, инфляционной прибыли, экономической добавленной стоимости и т.д.); открытости плана для дополнения и отражения новых объектов и групп объектов (например, представляющие реальную базу создания стоимости забалансовые активы, человеческий, репутационный капитал и т.д.); сочетания иерархической и фасетной, либо другой приемлемой формы организации для развития функций аналитики, агрегирования и дезагрегирования информации; сверки, переброски и дополнительного контроля учетных данных при наличии ряда модулей и подсистем учета. Это даст возможность: вести учет в соответствии с информационными потребностями стейкхолдеров, обеспечивать удобство и правильность составления отчетности.

Литература

1. Кутер М.И. *Введение в бухгалтерский учет: Учебник* / М.И. Куттер. – Краснодар: Просвещение-ЮГ, 2013. – 512 с.
2. Ткач В.И., Ткач М.В. *Международная система учета и отчетности* / В.И. Ткач, М.В. Ткач. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 159 с.
3. Кузнецова Е. В. *Система планов счетов и бухгалтерское управление экономическими процессами: теория, методология и практика* : дис. ... докт. экон. наук (08.00.12 – бухгалтерский учет, статистика) / Е.В. Кузнецова. – Ростов-на-Дону, 2010. – 449 с.
4. Гришина Л. В. *Виды планов счетов и методика их формирования для целей МСФО* /Л.В. Гришина //Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. – 2011. – № 8. - [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.finotchet.ru/publication.html>

Переверзев Н.А.

ТЕОРИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

г. Волгоград, Волгоградский филиал РАНХиГС

Современная российская действительность достаточно непредсказуема и неопределенна, что не дает возможности организации планировать и прогнозировать ситуацию на долгосрочную перспективу. События 2014 года (присоединение Крыма к России, вооруженные конфликты на Украине, на ближнем Востоке, экономические санкции со стороны США и стран ЕС), доказывают слабую защищенность отечественной экономики от мировой рыночной конъюнктуры. Реанимация российских предприятий, реализации программ импортозамещения, выделение субсидий на поддержку отечественного малого и среднего предпринимательства, дают возможность пересмотреть подходы к управлению и прогнозированию будущей ситуации. В этой связи необходимо, на наш взгляд, обратить внимание на достаточно эффективный инструмент прогнозирования возможных критических ситуаций, разработанный и предложенный западными и американскими учеными – Теорию жизненного цикла, позволяющую сопоставлять возможные изменения любой системы с конкретными этапами ее развития.

Согласно основному содержанию данной теории все организации с момента своего появления проходят определенные этапы своего развития, вплоть до ликвидации, для того, чтобы отсрочить этот момент организация должна приспосабливаться к изменяющимся условиям. С нашей точки зрения, рассмотрение и применение положений данной теории к современным реалиям российской действительности будет способствовать большей гибкости менеджмента организации и большему осо-

знанию будущего поведения на рынке в условиях современного кризиса, а так же планируемых результатах [2].

В современной науке существует несколько концепций жизненного цикла предприятий, предложенных различными учеными в различные периоды времени. Прежде чем перейти к их анализу, определимся, что предприятие представляет собой целостный организм, подобно живому существу, поэтому стадии развития предприятия в трактовке данной теории это всего лишь часть целого процесса или очередная ступень развития.

История развития теории жизненного цикла показала, что для определения будущих действий организации необходимо изучить ее внутреннее состояние и структуру, а также оценить внешние факторы, оказывающие влияние на ее функционирование. Разнообразие стадий и этапов жизненного цикла организации позволяет провести анализ происходящих изменений [3]. Модель жизненного цикла организации представляет собой важный инструмент эффективной диагностики для устранения текущих проблем дальнейшего развития. Она применяется для описания процессов развития экономических систем, на ее основе проводится анализ факторов, повышающих их результативность [4].

Наиболее распространенными теориями в нашей стране получили модели И. Адизеса и Л.Е. Грейнера, исследования которых переведены на русский язык. При этом модель Грейнера Л.Е. является базовой, но она в основном применима к крупным предприятиям, модель И. Адизеса развивает теорию Грейнера Л.Е. и дополняет ее методологией диагностики различных проблем и их устранения [1, 5, 6].

С нашей позиции любая организация проходит в своем развитии 5 стадий: рождение, становление, развитие, зрелость, кризис. В конце цикла организация испытывает жесткий системный, финансовый, структурный, организационный, персонифицированный кризис, который дает два варианта развитию собы-

тий либо переход на новый качественный уровень и новый цикл на нем, либо падение до нулевого уровня и новую организацию.

На каждой стадии своего развития предприятие сталкивается с определенными проблемами. Основными проблемами на этапах «Рождение» и «Становление» выступают следующие:

- поиск перспективной области деятельности, где хотя бы на первом этапе работы будет спрос на продукцию (поиск свободной ниши на рынке);
- поиск надежных деловых партнеров;
- поиск дополнительных источников привлечения финансовых ресурсов;
- сложность, отсутствие четкого алгоритма процесса регистрации предприятия;
- несовершенство системы лицензирования;
- несовершенство процедуры сертификации.

Далее на этапе «Развитие» появляются несколько другие проблемы:

- недостаток оборотных средств;
- нехватка производственных площадей;
- крайне высокая арендная плата;
- трудности со сбытом продукции. Рынки сбыта сужаются вследствие обнищания широких масс населения и неплатежеспособности многих предприятий;
- недостаток квалифицированных кадров;
- недостаток профессиональных знаний и навыков, особенно в областях маркетинга, финансов, отчетности, составления бизнес-планов;
- отсутствие информации о местонахождении различных структур, занимающихся деятельностью по поддержке малых предприятий и их возможностях;
- очень высокие цены на качественную рекламу.

В процессе работы и достижения определенного уровня развития и результатов деятельности на стадии «Зрелость» мо-

гут возникнуть проблемы, требующие пересмотра всей концепции управления и бизнеса:

- жесткая конкуренция, появление новых сильных конкурентов;
- изменение государственной политики регулирования предпринимательской деятельности, в том числе налоговой политики;
- удорожание источников информации, разрушение личных деловых связей и договоренностей;
- недостаток достоверной и достаточной информации о правах и полномочиях контролирующих органов;
- бессистемный характер проверок со стороны контрольно-ревизионных структур.

Все вышеперечисленные проблемы в совокупности могут привести предприятие на стадию «Кризис», когда необходимо коренным образом менять политику компании, ее руководство, рынок и т.п. с целью выживания или коренной реструктуризации для сохранения позиции на рынке. В этом случае необходимо на каждом этапе жизни предприятия проводить мониторинг проблем и состояния, с целью разработки превентивных мер стабилизации финансового положения.

Кроме того, для сохранения сектора малого и среднего предпринимательства государство так же должно предпринимать и внедрять определенные меры поддержки и стимулирования развития малого и среднего бизнеса, потому что без помощи властных структур малые предприятия не смогут работать и развиваться в полную силу, так как они находятся под большим налоговым давлением [3]. Все указанные выше проблемы предприятия МСП не смогут решить самостоятельно. Поэтому власти, если они заинтересованы в развитии данного сектора экономики, должны создавать структуры, занимающиеся поддержкой малого и среднего предпринимательства, чтобы

помочь ему в преодолении препятствий, возникающих на пути предпринимателей.

Литература

1. И. Адизес. *Управление жизненным циклом корпорации* / И. Адизес. – СПб.: ПИТЕР, 2011 – 384 с.
2. Бухалков, М.И. *Управление персоналом. Учебник для вузов* / М.И. Бухалков – М.: Инфра-М, 2014. – С. 138.
3. Веснин, В.Р. *Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе* / В.Р. Веснин - М.: Юрист, 2013. – С. 48.
4. Емельянов Е.Н. *Жизненный цикл организационного развития* / Е.Н. Емельянов, С.Е. Поварицына // *Организационное развитие*. – 2006. - № 2. – С. 16.
5. Grainer L. *Evolution and Revolution as Organizations Grow* / L. Grainer // *Harvard Business Review*. – 1998. – May-June. – P. 58.
6. Lester D.L. *Organizational Life Cycle: A Five-Stage Empirical Scale* / D.L. Lester, J.A. Parnell, A. Carraher // *The International of Organizational Analysis*. – 2003. – Vol. 11. - № 4. – P. 339-354.

Рахманова И.О., Рахманова М.С., Семенков О.И.

ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ ТИПОВОГО АЛГОРИТМА
УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОРЕСУРСАМИ В РАМКАХ
КОМПЛЕКСНОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЕМ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет

В настоящее время в развитых странах проблемы эффективного управления энергопотреблением с целью максимального энергосбережения выходят на уровень стратегического управления предприятием. Уменьшение энергозатрат путем улучшения энергоэффективности производства создают усло-

вия для повышения конкурентоспособности и прибыльности предприятия [1,2]. Накопленный в этих странах передовой опыт, а также научно-технологические достижения в этой области привели к разработке новых подходов и методологий построения современных систем управления энергопотреблением для повышения эффективности этих процессов на предприятиях всех отраслей. Данная работа, посвященная вопросам разработки и внедрения на промышленных предприятиях интегрированных автоматизированных систем управления энергоресурсами с целью повышения энергосбережения и минимизации энергоемкости продукции, представляется актуальной. В рамках инжинирингового подхода к управлению сложными организационно-техническими системами предлагается концепция разработки типового алгоритма управления, результатом которого должна стать специализированная подсистема единой интегрированной информационно-управляющей системы предприятия, ориентированная на задачи энергосбережения.

Первой и наиболее трудоемкой задачей, решаемой на этапе предпроектных исследований объекта автоматизации, является выявление и формализованное описание фактически действующего на предприятии алгоритма управления энергоресурсами «Как есть», представление этого алгоритма в форме его компьютерной структурно-функциональной модели, реализующей процесс управления, и преобразование ее в модель «Как должно быть» [4].

Алгоритм управления энергоресурсами является концентрированным выражением принятых на конкретном предприятии методов и средств организации, координирования, контроля и мотивирования руководства и персонала службы Главного энергетика (СГЭ), направленных на достижение стратегических целей в сфере энергосбережения. Эффективность деятельности предприятия в целом в данной сфере напрямую определяется уровнем качества и совершенства реализуемых алгорит-

мом процессов управления, а также процедур формирования, принятия и реализации управленческих и инженерно-технических решений по всем аспектам управления энергоресурсами [5].

Алгоритм управления энергоресурсами – это точное и понятное персоналу СГЭ строго документированное средствами организационно-распорядительной документации (ОРД) предписание совершать определенную последовательность действий (процедур) по решению конкретных проблем и задач в сфере управления энергоресурсами, направленных на достижение поставленных целей.

Приведенное определение алгоритма управления позволяет сформулировать ряд важных следствий:

1. В основе алгоритма должна лежать определенная инвариантная программа, ответственная за реализацию структурно-функциональной модели процесса управления энергоресурсами независимо от специфики объекта управления, т.е. конкретного энергохозяйства. Учет специфики предприятия осуществляется путем параметрической настройки этой программы.

2. Основное назначение алгоритма управления энергоресурсами состоит в реализации двух взаимосвязанных процессов управления путем инициирования в строго определенном порядке функций управления и обеспечения контроля процессов их выполнения: процесса управления потреблением энергоресурсов, целью которого является минимизация отклонений процесса энергопотребления от установленных нормативов; процесса управления энергосбережением, целью которого является минимизация энергоемкости выпускаемой продукции.

3. Как результат принятия управленческого решения в рамках выполняемой функции в системе создается определенный информационный ресурс, который должен стать доступным другим функциям в соответствии с их назначением в процессе

управления. Тем самым формируется корпоративная сеть принятия решений на основе общих информационных ресурсов. Для решения этой задачи в системе управления энергоресурсами должно быть создано единое информационное пространство.

4. Процессы организации и управления реализацией функций основаны на методике управления жизненным циклом управленческого решения, являющегося продуктом выполнения этой функции. В несколько упрощенном виде этот жизненный цикл содержит следующие фазы: диагностический анализ ситуации; выявление и постановка проблем и определение причин их возникновения (ситуация «Как есть»); разработка критериев выбора вариантов решения проблем; разработка набора альтернативных вариантов решений; выбор наилучшей альтернативы и согласование выбранного варианта (ситуация «Как должно быть»); управление реализацией принятых решений с обеспечением исполнителей необходимыми ресурсами; контроль и оценка результативности и эффективности реализации решений с точки зрения приближения к поставленной цели.

5. Стандарт СТБ 6.38-95 определяет ОРД как документацию, обеспечивающую организацию процессов управления и управленческую деятельность соответствующего персонала по достижению поставленных целей. Эта документация применяется при оформлении организационных, распорядительных, планово-исполнительных и контрольно-оповестительных функций в системе управления энергоресурсами. Роли и функции, выполняемые руководством и персоналом СГЭ в процессе управления энергоресурсами, определяются следующими категориями нормативных и организационно-распорядительных документов: декларация политики, целей и стратегии энергосбережения; положение о службе Главного энергетика; положения о структурных подразделениях СГЭ; должностные обязанности Главного энергетика; должностные обязанности руководителей

структурных подразделений; должностные обязанности инженерно-технических специалистов и исполнителей СГЭ; порядок приобретения энергоресурсов, планирования, контроля и отчетности об их потреблении; порядок разработки и утверждения нормативов энергопотребления; порядок мотивирования персонала к повышению показателей эффективности энергосбережения.

Действующие документы этих категорий определяют функциональные обязанности и роли руководства и персонала СГЭ, а также служебные отношения между ними «Как есть» в процессах управления энергоресурсами. Этими же документами определяются: поток планово-распорядительных документов, доводящих цели и плановые задания до исполнителей (прямая связь); поток контрольных и отчетно-учетных документов, отражающих результаты выполнения этих заданий и достижения целей (обратная связь).

В реализации алгоритма управления энергоресурсами принимают участие следующие категории ответственных лиц:

- руководители высшего уровня управления, функциями которых является формулирование политики, целей и стратегии в сфере энергосбережения, управление ресурсами предприятия, направляемых на достижение целей, а также контроль их достижения;

- руководители среднего уровня, функциями которых являются планирование, организация и управление деятельностью возглавляемых ими подразделений по выполнению плановых заданий в рамках выделенных ресурсов, включая контроль состояния этих ресурсов, мониторинг и оценку процессов достижения поставленных целей на основе ключевых индикаторов результативности и эффективности;

- специалисты, ответственные за формирование, принятие и реализацию инженерно-технических и технологических решений, а также подготовку административных и производ-

ственно-экономических управленческих решений для руководителей;

– исполнители, функциями которых является выполнение операций по непосредственной реализации принятых решений на объекте управления с помощью контрольно-измерительных приборов, средств автоматики и телеметрии, руководствуясь при этом плановыми заданиями, технологическими нормативами и регламентами.

Говоря о совершенствовании и повышении качества системы управления энергоресурсами на любом предприятии, необходимо обеспечить решение, по крайней мере, двух принципиально важных взаимосвязанных задач:

1. Последовательный переход от неформальных методов управления к строго документированным процедурам и регламентам деятельности персонала и руководителей службы Главного энергетика. Основная цель решения этой задачи состоит в снижении роли и негативного влияния «человеческого фактора» на процессы управления.

2. Разработка, освоение и совершенствование современной единой информационно-технологической среды деятельности руководства и персонала СГЭ как основы комплексной автоматизации системы управления энергоресурсами. Основная цель решения этой задачи – создание новых информационных ресурсов и технологий для решения организационных и технических проблем в сферах энергопотребления и энергосбережения, а также устранения вызывающих их причин и снижения рисков возникновения нештатных ситуаций. Цель достигается путем регулярного проведения в реальном времени диагностического анализа процессов энергопотребления на основе результатов обработки множества разнородных первичных данных для получения аналитической информации нового качества.

Мировая практика показывает, что указанные выше зада-

чи могут быть решены на основе освоения научно-технических достижений в сфере управления организационно-техническими системами; внедрения международных и национальных стандартов в сфере энергоменеджмента и качества соответствующих процессов управления; разработки и внедрения новых информационных ресурсов и технологий; использования лучших мировых и отечественных практик, а также собственного опыта предприятия в данной сфере деятельности.

Прямым воплощением этого подхода является решение главной задачи – разработка и последующее непрерывное совершенствование алгоритма управления энергоресурсами как основного рабочего процесса в СГЭ. Структура и состав функций алгоритма должны обеспечивать реализацию двух типов циклов управления: цикл оперативного управления, ответственный за обеспечение энергоресурсами технологических процессов предприятия (реализуется в рамках планируемых календарных периодов времени); цикл адаптивного управления или управления развитием (нацелены на энергосбережение путем совершенствования системы управления энергоресурсами в целом).

Информационная связь указанных циклов между собой осуществляется через массив оперативных данных, накапливаемых в процессе управления потреблением энергоресурсов. На основе этих данных определяются значения ключевых индикаторов результативности и эффективности процесса управления энергосбережением, что является исходной информацией для запуска каждого нового цикла адаптивного управления.

Таким образом:

1. В основе управления энергоресурсами лежат политика и цели в сфере энергосбережения, а также стратегия достижения этих целей, определяемые высшим руководством предприятия на основе оценок и выводов, получаемых в результате регулярно проводимого SWOT-анализа.

2. Политика, цели и стратегия должны удовлетворять определенным требованиям к их содержанию, быть четко документированы и доведены до подразделений и персонала предприятия. С анализа этих документов должны начинаться предпроектные исследования системы управления энергоресурсами.

3. Ключевым элементом системы управления энергоресурсами является алгоритм ее функционирования. Главной его целью является реализация политики в сфере энергосбережения путем организации и управления ресурсами в соответствии с принятой стратегией. По своей сути и назначению алгоритм реализует основной бизнес-процесс преобразования энергоресурсов в продукцию и услуги, предоставляемые клиентам. В связи с этим алгоритм охватывает как задачи оперативного управления, так и задачи стратегического управления [3].

4. Предложенный подход к разработке типового алгоритма управления энергоресурсами может быть положен в основу создания соответствующей полнофункциональной компьютерной модели алгоритма. Возможность параметрической настройки позволит использовать полученный алгоритм в проектах автоматизации системы управления энергоресурсами на различных предприятиях с учетом их специфики.

Литература

1. Бабкина Н.И. Производственная программа предприятия как инструмент промышленной политики. *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки*. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2015. N1 (211). Т.1. С. 71-84.

2. Малюк В.И. Проблемы оценки эффективности управления предприятием. *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки*. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2015. N4 (233). С. 167-175.

3. Нечухина Н.С. Роль контроллинга при реализации стратегии развития предприятий в условиях автоматизации. *Научно-*

технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2015. N4 (223). С. 175-184.

4. *Рахманова И.О., Рахманова М.С., Семенов О.И. Автоматизация управления энергоресурсами предприятия как инструмент реализации промышленной политики ресурсосбережения / Теоретические основы формирования промышленной политики под ред. Бабкина А.В. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2015, – С. 281-315*

5. *Хусаинова Е.К., Рейшахрит Е.И. Совершенствование подхода к оценке эффективности энергосберегающих проектов в нефтеперерабатывающей отрасли. Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2015. N2 (216). С. 76-85.*

Сушко О.П., Пластинин А.В.

ЦЕНОВАЯ ДИНАМИКА РЫНКА КАК ФАКТОР КОМПЛЕКСНОГО ПРОИЗВОДСТВА ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

г. Архангельск, Северный (Арктический) федеральный университет

Размещение производств лесоматериалов определяется многими факторами, главными из которых остаются обеспеченность древесным сырьем, и оптимальная логистическая инфраструктура, поставок сырья и готовой продукции на рынки сбыта. Вместе с тем в условиях высокой волатильности и несинхронности цен лесопромышленной продукции важным фактором развития и реорганизации существующих лесоперерабатывающих производств становится комплексность бизнеса, позволяющая получать максимальный экономический эффект от переработки древесины при использовании механических и химических процессов. Сбалансированная и полная переработка древесного сырья при укрупнении производств и создании предприятий большей единичной мощности позволяет снижать про-

изводственные издержки с ориентацией на выпуск продукции глубокой переработки древесины с высокой добавленной стоимостью. Другим важным преимуществом целостного и сбалансированного производства лесопромышленной продукции является устойчивость и пропорциональность развития предприятий, а также повышение их мобильности в условиях быстро меняющейся конъюнктуры рынка с волатильной динамикой цен лесопродукции [1, 2]. Несинхронность движения цен лесопродукции со сложной структурой предопределяет трудности в планировании производственных процессов и прогнозировании товарной конъюнктуры рынка.

Учитывая данный аспект конъюнктуры рынка лесопромышленной продукции, мы проводим исследование динамики цен, объёмов выпуска, экспортно-импортный торговый баланс на разные виды лесопромышленной продукции российских и мировых производителей за длительный период времени [3]. Полученные результаты исследования сравнительной динамики цен лесопромышленной продукции могут стать дополнительным фактором согласованного планирования работы производственных мощностей комплексных предприятий, для прогнозирования деятельности на разные периоды времени, инвестиционного проектирования лесоперерабатывающих производств.

Для текущего исследования асинхронности в динамике цен экспортных поставок пиломатериалов и целлюлозы российских производителей был взят период с 2000 г. по 2015 г. (рис. 4.13).

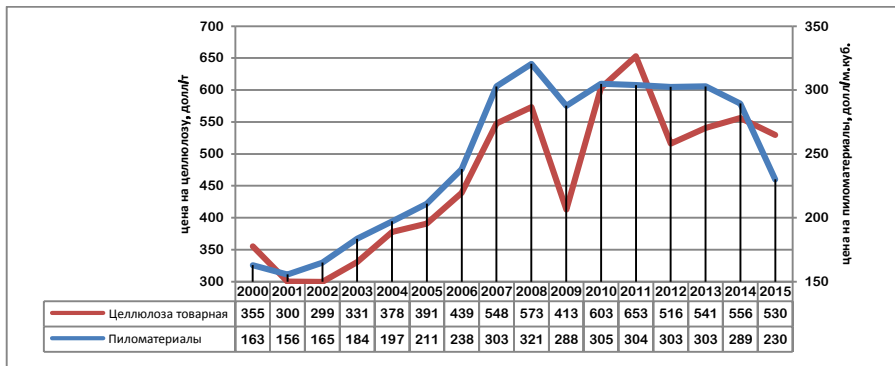


Рис. 4.13. Исходные ряды цен на пиломатериалы и целлюлозу с 2000 г. по 2015 г.

Для подтверждения установленных фактов вариации и процесса асинхронности мы применяли статистические приёмы анализа и экономико-математические методы моделирования стохастической динамики цен [4]. В ходе исследования были проведены регрессионный и корреляционный анализ. Подтверждение различий временных рядов цен на целлюлозу и пиломатериалы проводилось с помощью одномерного и двухмерного дисперсионного анализа. Для краткосрочного прогнозирования разработаны аддитивные и мультипликативные модели временных рядов цен на пиломатериалы и целлюлозу [5].

Обобщая материалы проведённого исследования временной динамики цен на пиломатериалы и целлюлозу можно выделить следующие результаты:

1. Трендовые компоненты динамики цен на пиломатериалы и целлюлозу проявляют синхронное развитие, а уравнения регрессии имеют достаточно близкие эмпирические коэффициенты (рис. 4.14).

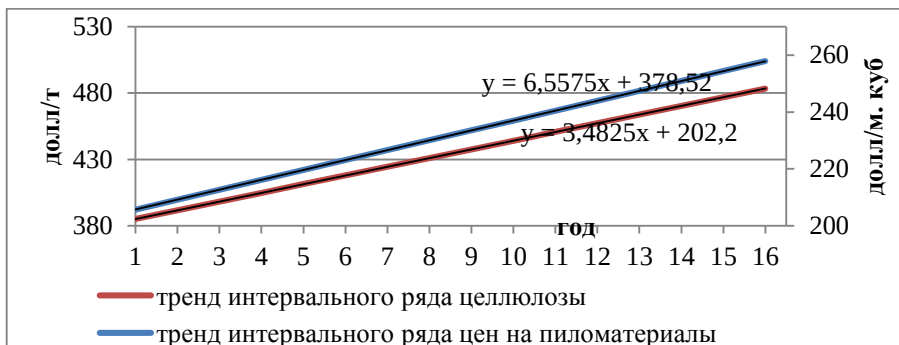


Рис. 4.14. Трендовая составляющая временных рядов цен на целлюлозу и пиломатериалы

2. В динамике цен исследуемого периода присутствуют периодические процессы, выявленные автокорреляционным анализом. Дисперсионный анализ [5] подтвердил различие амплитуд и фазам гармоник исходных рядов цен на пиломатериалы и целлюлозу, что доказывает асинхронность циклических составляющих на некоторых участках временных рядов (рис. 4.15, 4.16).

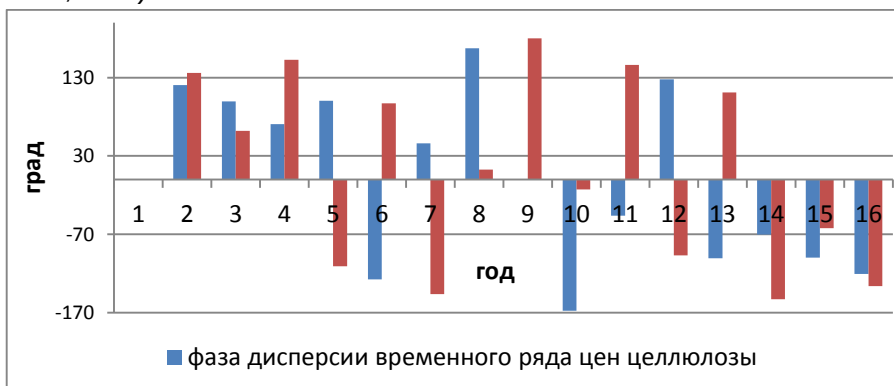


Рис. 4.15. Фазовая дисперсия рядов цен на целлюлозу и пиломатериалы

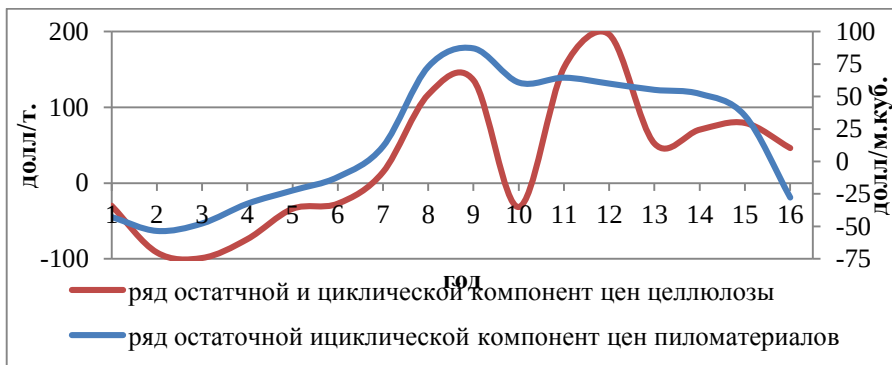


Рис. 4.16. Циклическая и остаточная составляющие временных рядов цен на целлюлозу и пиломатериалы

3. Дополнительный вклад в асинхронность динамик цен на пиломатериалы и целлюлозу вносят различие сезонных процессов.

Таким образом, процесс асинхронности является еще одним сильным аргументом в пользу создания в лесном комплексе страны вертикально – интегрированных структур, сочетающих в рамках комплексного производства механическую и химическую переработку древесины, что позволяет при падении цен на один вид продукции за счёт успешных продаж другой продукции при её положительной динамике цен удерживать экономику комплексного предприятия.

Литература

1. Sushko O., Shilovskaya N. Dependence of the dynamics commodity price and oil prices. // *Harvard Educational and Scientific Review*, "Harvard University Press".-2015.- № 1(7). – P. 505-516.
2. Прогнозирование ценовой динамики целлюлозно-бумажной продукции российских и мировых производителей: монография/ О.П. Сушко, А.В. Пластинин; Сев.(Арктич.) федер. ун-т. - Архангельск: ИД САФУ, 2015. – 136 с.

3. К вопросу прогнозирования цен на мировом рынке на продукцию целлюлозно-бумажной промышленности / О.П. Сушко, А.В. Пластинин, Н.А. Шиловская // Лесной журнал.- 2013.- № 5.

4. Шиловская Н.А. Эконометрика: учебное пособие.- Архангельск: ИПЦ САФУ, 2013 г. – 240 с.

5. Статистика: учебник/ под ред. проф. И.И. Елисеевой.- М. : ВИТРЭМ, 2002.- 448 с.

Тимиргалеева Р.Р., Гришин И.Ю.

ФОРМИРОВАНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СЦЕНАРНОГО ПОДХОДА

г. Краснодар, Кубанский государственный технологический университет

Современное состояние развития экономики России позволяет утверждать, что существует зависимость между ее конкурентоспособностью и качеством управления развитием экономического потенциала предприятий региона, от его инновационной составляющей зависит сам факт дальнейшего развития страны в целом и ее регионов в частности.

Практика хозяйствования промышленности в условиях экономических реформ, проводимых в стране, делает актуальными задачи инновационного переустройства современного предприятия и превращения инноваций в один из важнейших источников экономического роста, заставляет руководство предприятий адекватно и своевременно реагировать на вызовы внешней среды, глубоко анализировать существующие альтернативы использования экономического и инновационного потенциала предприятия, искать пути обеспечения эффективного

развития в долгосрочной перспективе. Наличие существующих альтернатив в хозяйствующей практике привело к формированию такой управленческой парадигмы, как сценарный подход.

Исследования организации системы эффективного управления потенциалом предприятий, в том числе инновационным, проводились многими отечественными и зарубежными учеными современности, среди которых Л.И. Абалкин, Н.И. Аванова, Э.А. Андреева, В.Н. Амитан, А.В. Зверев, Г.Б. Клейнер, М.М. Лепа, Р.Р. Ларина, Р. Нельсон, Д. Норт, Д. Портер, В.П. Соловьев, Р.А. Фатхутдинов, П. Хейне, Й.П. Шумпетер и др. Методологические и теоретические аспекты сценарного подхода к управлению предприятиями представлены в работах Х. Бандхольда, Д. Кевина, Д. Мерсье, Дж. Ратклифа, Дж. Рингланда, П. Шварца и др. Ряд отечественных авторов рассматривают проблему комплексно, с точки зрения формирования инновационной инфраструктуры в рамках национальной инновационной системы. Такие авторы, как Н.М. Абдикеев, В.Р. Атоян, И.Г. Дежина, Б.Г. Салтыкова, Р.В. Фаттахов, Г.В. Шепелев и др. в своих научных исследованиях выявили принципы и механизмы формирования национальной инновационной политики, исследовали проблемы государственного регулирования инновационной деятельности, установили связи между субъектами инновационного развития и решили другие методологические и теоретические задачи.

Исследования, проведенные учеными, выявили зависимость между прогрессирующим отставанием научного потенциала России от мировых лидеров и ускорением технической и технологической отсталостью – по совокупному показателю развития экономики и построения «общества знаний» Россия в 2-3 раза уступает среднемировому уровню [1].

Необходимость перехода к новой парадигме управления эффективным развитием инновационного потенциала предприятий промышленного сектора экономики РФ обусловлена интенсивными переменами, происходящими как на внутреннем,

так и на мировом рынке [2]. Решение обозначенных вопросов становится первостепенным и принципиальным в условиях дальнейшей реструктуризации рыночной, конкурентной среды, формирования принципиально новой системы экономико-хозяйственных отношений на микро-, макро-, и на уровне глобального экономического пространства.

Актуальность исследования требует разработки мероприятий по организации системы управления эффективным развитием инновационного потенциала предприятий, теоретического обоснования места и значения эффективного развития предприятий, определения особенностей и закономерностей их функционирования в рыночной, конкурентной среде.

Впервые сценарный подход был применен к управлению экономическим потенциалом предприятия ведущими западными компаниями, заинтересованными в развитии перспективных инвестиционных направлений своего бизнеса [3; 4]. Сценарии, как их понимали и представляли зарубежные исследователи в 60-70 гг., - это достаточно эффективные способы прогнозирования, предвидения, позволяющие создавать технологические разработки, которые являются немыслимыми на современном этапе развития производительных сил. Сценарии приносят новые подходы, ракурсы взглядов, расширяют видение лиц, в компетенцию которых входит принятие управленческих решений. Экономические сценарии помогают выделить тенденции и оценить последствия для предприятия от влияния сил отрасли, народного и мирового хозяйства и т.д.

Однако без количественного (фундаментального) экономического анализа сценариев их эвристические возможности достаточно низкие и малоэффективные для управления. Необходимо учитывать, что экономический сценарий должен давать не только качественное описание, а также количественный анализ вариантов развития хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ опыта ведущих зарубежных компаний показал, что методология сценарного подхода к управлению предприятием прошла в своем развитии четыре этапа:

- понимание сценария как качественного прогноза;
- понимание сценария как количественного прогноза;
- понимание сценария как составляющей стратегического планирования;
- понимание сценария как возможного метода управления предприятием, взаимодействующего со стратегическим планированием, ситуационным подходом и иными методами, технологиями и функциями менеджмента (управление социально-экономическими системами в отношении производства, распределения, обмена и потребления экономических благ).

На сегодняшний день в методологии сценарного подхода к управлению остаются неисследованными ряд вопросов, среди которых особое место занимает взаимосвязь сценарного подхода со стратегическим планированием деятельности предприятия.

Представим сравнительный анализ сценарного подхода к управлению инновационным развитием предприятия и стратегического планирования его инновационной деятельности в виде таблицы 4.14.

Как видно, сценарный подход имеет ряд преимуществ перед стратегическим планированием:

- позволяет количественно оценить цель и построить карту будущего;
- позволяет учитывать будущее объективно, с учетом негативных последствий;
- позволяет увидеть позитивные изменения даже после кризисных состояний, которые ожидают предприятие в будущем;

- позволяет количественно оценить цель и построить карту будущего предприятия;
- управленческие решения формируются как сверху-вниз, так и снизу-вверх;
- декомпозиция функций учитывает определенные варианты будущих событий и может быть реализована любым способом;
- обратная связь и контроль, имеющие важное значение в управлении, осуществляются в зависимости от потребностей управления: прогнозируемый осуществляется в соответствии с прогнозными данными; плановый – в соответствии с планированием, охватывая и стратегическое планирование; полифуркационный обеспечивает связь на основании анализа множества факторов влияния, «если, то» развития хозяйственной ситуации на предприятии.

Табл.4.14. Сравнительный анализ сценарного подхода и стратегического планирования инноваций предприятия

Критерии соотношения	Стратегическое планирование	Сценарный подход к управлению
Точка отсчета (запуска) управленческого решения	Решение высшего руководства предприятия или собственников бизнеса	Любая точка развития хозяйственной деятельности предприятия
Видение будущего	Желаемое	Объективное
Выбор цели	Личный, качественный	Количественно обоснованный
Функциональная формализация	Как правило, используются качественные методы	Возможна любая степень точности
Декомпозиция функций	Тактическое и оперативное планирование	Любой, количественно обоснованный подход
Обратная связь и контроль	На основании результатов низовых звеньев управления	В зависимости от потребностей управления (прогнозируемый, плановый, полифуркационный)

Вместе с тем, следует отметить, что стратегическое планирование и сценарный подход не исключают друг друга [4]. Они должны находиться в определенном взаимодействии и синтезе для реализации потребностей управления предприятием. Сценарный подход углубляет и укрепляет понимание стратегических планов предприятия, помогает построить определенную траекторию достижения стратегических целей предприятия, способствует реализации стратегической цели предприятия – оптимальное управление, эффективное формирование и использование его экономического потенциала.

Сценарный анализ начинается с ранжирования факторов по важности и степени неопределенности. Это можно выполнить, используя количественные экономико-математические и качественные методы [5]. И здесь нужно учитывать, что именно соответствующее управление и раскрытие экономического потенциала является стартом экономического сценария. А совокупность экономических сценариев формирует определённое множество, фазовое экономическое пространство. За построением модели экономических сценариев следует ее тестирование и по выбранным экономическим показателям делаются соответствующие выводы.

Исследование показало, что к разработке вопросов стратегии инновационного развития предприятия необходимо подходить с точки зрения системного подхода [6, 7, 8], рассматривая три группы взаимосвязанных факторов:

- первая группа включает факторы инновационного развития мировой экономики;
- вторая группа представляет собой факторы, определяющие долгосрочное развитие экономики страны, ее геополитическое положение, хозяйственные связи, национальную безопасность государства;

– третья группа факторов относится к классу производственных – модернизация производства, реконструкция, технологическое обновление, увеличение выпуска продукции, освоение выпуска новой продукции, создание новых рабочих мест, улучшение условий труда.

Авторы придерживаются мнения, что формируемая модель инновационного развития предприятия должна строиться на основе данных групп факторов, чтобы учесть международную, государственную и производственную инновационную политику. Таким образом, методологию формирования стратегии инновационного развития предприятия целесообразно строить на основе многоуровневого подхода, который позволит определить стратегические цели инновационного развития предприятия на государственном, региональном и производственном уровне управления (рис. 4.17).

При этом, под стратегией инновационного развития предприятия будем понимать целевые программы, направленные на достижение его долгосрочных конкурентных преимуществ на внутреннем и внешнем рынках [7]. Опираясь на данное определение, отметим, что это понятие комплексное, включающее совокупность стратегий отдельных направлений инновационной деятельности предприятия (организационные, экономические, управленческие инновации) в рамках реализации стратегических целей развития предприятия [9] (рис. 4.18).

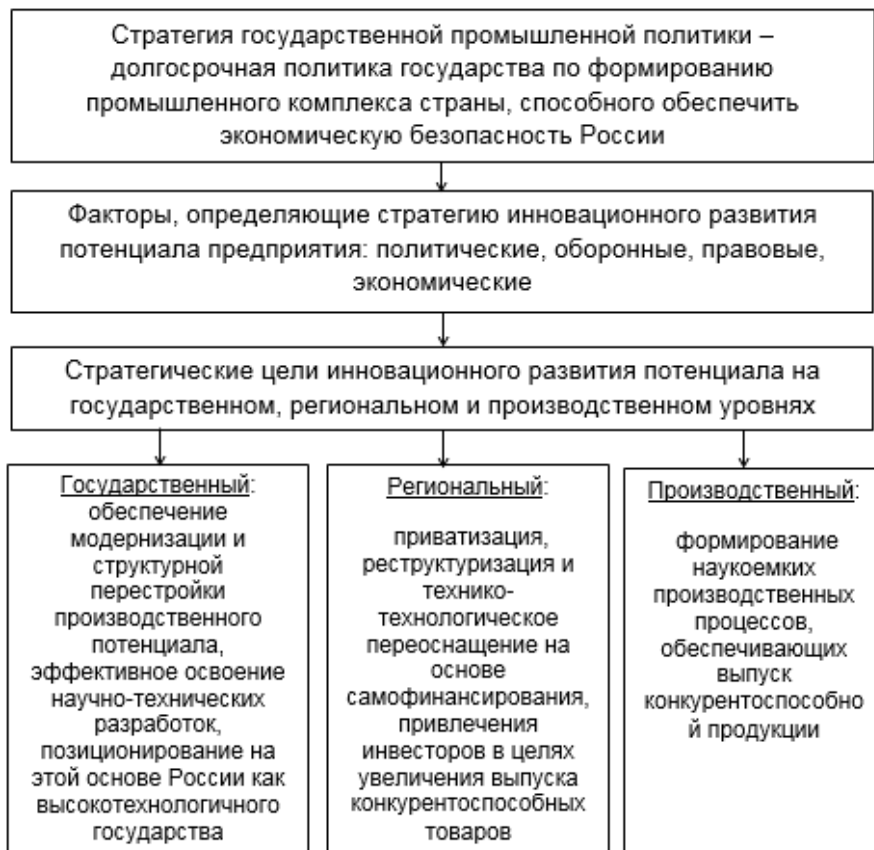


Рис. 4.17. Стратегические цели развития инновационного потенциала предприятия

Каждая из представленных стратегий имеет свои формы и методы управления, обеспечивающие достижение поставленных целей [10]. Технологии управления, которые определяют процедурные, организационные, информационные, технические аспекты реализации стратегий, являются предметом инноваций в связи с использованием нововведений в исследованиях рынка, в разработке нового продукта, в организации технологического оснащения производства.

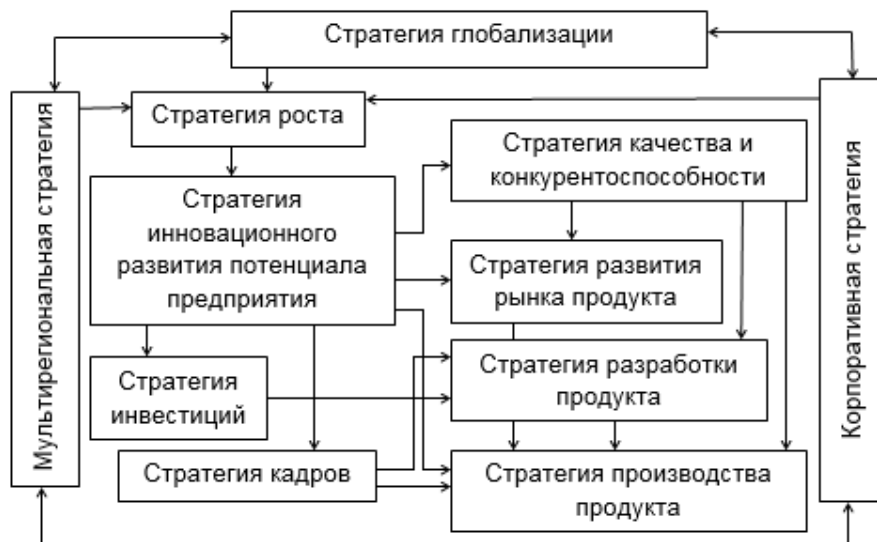


Рис. 4.18. Логическая модель взаимосвязи стратегий инновационного развития потенциала предприятия

Таким образом, сценарный подход может быть использован, с одной стороны, для потребностей стратегического планирования инноваций, с другой стороны, он сам может использовать методики стратегического анализа для исследования внешней среды. Кроме того, сценарный подход может быть использован для самостоятельного принятия решений вне границ стратегического планирования, а также – для прогнозирования и оценки влияния настоящих и будущих факторов, которые должны быть учтены при управлении, использовании и выявлении инновационного потенциала предприятия.

Литература

1. Головастова Т.И. Проблемы формирования инновационной экономики в современной России / Т.И. Головастова // Вестник Удмуртского университета. Экономика и право. – 2012. Вып.2, С.10-14.

2. *Россия 2020. Цели и задачи развития страны.* – М.: «Европа». 2008. – 60 с.

3. *Лаева Т.В. Сценарный анализ как основа стратегического планирования в организации / Т.В. Лаева : [Менеджмент в России и за рубежом] : №2, 2006: [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://dis.ru/library/560/25893/?sphrase_id=333292. (дата обращения: 5.03.2016)*

4. *Линдгрен М. Сценарное планирование. Связь между будущим и стратегией / М. Линдгрен, Х. Бандхольд; пер. с англ. – М.: Изд-во: Олимп-Бизнес. – 2009. – 256 с.*

5. *Ермаков С.М. Математическая теория оптимального эксперимента / С.М. Ермаков, А.А. Жигляевский. – М.: Наука, 1987. – 320 с.*

6. *Таланов А.Я. Использование системного подхода при разработке стратегии предприятия / А.Я. Таланов, Р.Р. Тимиргалиева // Актуальные проблемы экономики современной России. 2015. Т. 2. № 2. С. 365-370.*

7. *Тимиргалиева Р.Р. Моделирование и структуризация системы управления предприятиями курортно-рекреационной сферы на основе элементов теории нейронных сетей: основы методологии / Р.Р. Тимиргалиева, И.Ю. Гришин // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2015. № 3. С. 217-220.*

8. *Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (синергетические эффекты инноваций): монография [текст] / В.П. Соловьев. – К.: Феникс, 2004. – 560 с.*

9. *Савчук А.В. Методология формирования организационно-экономического механизма инновационного развития предприятия // Экономика промышленности. 2003. - № 2(20). - С. 134-146.*

10. *Минцберг Г. Школы стратегий / Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж.; пер. с англ. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: «Питер». – 2001. – 336 с.*

Третьякова Е.П.

ИЗМЕРЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

г. Челябинск, Южно-Уральский государственный университет

Разворачивающиеся процессы глобализации и всеобщей информатизации повышают объемы неконтролируемых информационных потоков, и, как следствие, неопределенность деловой среды промышленных предприятий. В этих условиях возникает потребность в разработке модели управления и обеспечивающего ее инструментария, связывающего стратегию, тактику, технологию управления и создающего методологическую базу для устойчивого функционирования предприятия в текущем периоде и перспективе. Основой такого инструментария, полагаем, должен стать организационный потенциал как средство управления промышленным предприятием.

Согласно результатам ранее проведенных исследований, организационным потенциалом названа способность предприятия к формированию структурированной конструкции привлеченных ресурсов, объединенных направленностью на устойчивое функционирование предприятия в краткосрочном и долгосрочном периоде [1]. Для предприятия, как экономической системы, устойчивое функционирование означает прибыльность и соответствие деловой среде.

Основу организационного потенциала образуют взаимодействующие между собой организационные ресурсы, которые по однородности компонентов можно объединить в группы: интеллектуальная собственность, система управления, корпоративная культура, информационные технологии, отношения с и клиентами и другими партнерами. Организационный потенциал обеспечивает гибкость предприятия к состоянию деловой среды при сохранении устойчивости и качественной определенности

предприятия. Поэтому управление предприятием с определенным допущением можно рассматривать как управление его организационным потенциалом. Использование организационного потенциала как средства управления требует разработки методов его измерения и оценки.

Возможность решения этой задачи вызывает дискуссию в научном сообществе. Часть исследователей считают её решение принципиально невозможным, указывая разные причины. Например, Тис Д. [2] видит проблему в ментальной природе организационных ресурсов. Шафиков М.Т. [3] считает главными препятствиями разнородность показателей, характеризующих потенциал, и сложность выработки единой системы метрических показателей. Макадок Р. [4] в качестве главной причины выдвигает нематериальный и ненаблюдаемый характер организационных ресурсов. Высказывается и противоположное мнение. В частности, Хэмел Г. с коллегами [2] считают, что организационные решения можно оценить по увеличению прибыли.

Анализ приведенных и других литературных источников по направлению исследования позволил нам выделить проблемы измерения организационного потенциала: сложность и специфичность его природы, отсутствие единого подхода к построению модели показателей потенциала, неразвитость методов измерения нематериальных ресурсов. Это побудило к созданию методического подхода к подбору показателей организационного потенциала.

В основе авторского подхода – представление о функционировании (применении) организационного потенциала предприятия. Согласно нашему мнению, в ходе хозяйственного процесса организационный потенциал взаимодействует с привлеченными для производства ресурсами, образуя продукты материальной и нематериальной природы. Товарная продукция (товары, работы, услуги) дает предприятию рыночный и экономический результат. Организационный потенциал, как нетоварная

продукция, выражает организационный результат, отражающий способность предприятия к вовлечению ресурсов в новый хозяйственный оборот. Сравнивая возможности ресурсного, результатного и комбинированного подходов, которые применяют для измерения потенциала предприятия, мы остановили свой выбор на комбинированном модифицированном подходе. Этот подход позволяет построить цепочку продуктивности, релевантную процессу функционирования организационного потенциала, и измерять состояние, функциональную результативность и продуктивность организационного потенциала.

Прежде всего, сформулируем требования к комплексу показателей организационного потенциала: перспективная направленность; результативность, как отражение результата воздействия организационного потенциала на деловую среду; чувствительность к изменению деловой среды; динамичность как отражение динамики влияния организационного потенциала на состояние деловой среды; чёткость содержания показателей и доступность информации для их расчета; простота расчета; возможность отслеживания показателей в оперативном режиме. Для измерения соответствия предприятия деловой среде предлагаем использовать рост продаж, коэффициент ритмичности продаж и рыночную капитализацию. Для измерения прибыльности – прибыль до уплаты налогов и чистый денежный поток. Рост продаж отражает отклик потребителей на действия предприятия по поддержанию спроса на его продукцию, а рыночная капитализация – отклик инвесторов на поведение предприятия на рынке, что в совокупности характеризует перспективы предприятия. Прибыль характеризует умение предприятия использовать спрос на продукцию в своих экономических интересах. Чистый денежный поток выражает сумму денежных средств, которая генерируется организационным потенциалом. Приведенные показатели связывают элементы входа и выхода про-

цесса функционирования организационного потенциала, поэтому характеризуют его продуктивность.

Контроль управления организационным потенциалом предлагаем проводить с помощью указанных показателей продуктивности, а также сводных показателей состояния и применения организационного потенциала. Количественным показателем состояния организационного потенциала, по нашему мнению, должен быть сводный ресурсный индекс, который рассчитывается по совокупности частных ресурсных показателей. Аналогично показатель применения организационного потенциала – сводный процессный индекс, который рассчитывается по совокупности частных процессных показателей. Согласно авторской логике отбора, в группу частных ресурсных показателей следует включать показатели структуры предприятия, характеристики персонала или требования к нему, затраты на реализацию функций организационных ресурсов. По той же логике в группу частных процессных показателей должны входить показатели, отражающие результативность функций организационного потенциала, направленных на соответствие предприятия состоянию деловой среды. Сводные показатели должны иметь безразмерную величину, поэтому важным моментом является выбор базиса для нормирования частных показателей. Таким базисом может быть комбинация наилучших достигнутых предприятием значений показателей по группам организационных ресурсов. Это обосновано способом формирования организационного потенциала, который состоит в поиске, отборе и многократном повторении комбинации организационных ресурсов.

При оценке состояния многокомпонентной системы обычно применяется аддитивная или мультипликативная свертка данных. Мультипликативную свертку используют в случае примерно равной важности частных показателей, аддитивную – при разной важности [5]. Для устранения проблемы вклада организационных ресурсов в итоговый результат предлагаем с помо-

щью опроса выявлять функциональную специализацию каждой группы организационных ресурсов, образующих организационный потенциал предприятия.

Мониторинг и оценку уровня состояния и применения организационного потенциала можно проводить по динамике относительных показателей, но лучше использовать специально подобранную и обоснованную измерительную шкалу. В практике исследования потенциалов предприятия принято использовать известную шкалу Харрингтона [6].

Формат статьи не позволяет подробно изложить методику подбора частных ресурсных и процессных показателей и формирование сводных индексов, а также других характеристик организационного потенциала. Вместе с тем, можно отметить, что предложенный методический подход к измерению и оценке организационного потенциала предприятия имеет практический характер и предоставляет интересные аналитические возможности, в том числе возможность измерения и оценки потенциала для решения оперативных, тактических и стратегических задач.

Литература

1. Третьякова Е.П. Организационный потенциал, организационный капитал, ресурсы компании: сущность и соотношение понятий в управленческой науке //Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2013. Том 7. № 1. С. 97 – 102.

2. Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., Нил Д. О. Стратегическая гибкость. СПб.: Питер, 2005. 381с.

3. Шафиков М. Т. Потенциал: сущность и структура //Социально-гуманитарные знания. 2002. № 1. С. 236–245.

4. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. Изд-во «Высшая школа менеджмента» Изд. Дом С.-Петерб. Гос. ун-та, 2008. 548 с.

5. Лукинский В.С. Модели и методы теории логистики: учебное пособие. СПб.: Питер, 2007. 448 с.

6. *Бабанова Ю.В. Управление инновационным развитием предприятия на основе интеграционно-векторной концепции: [автореф. докт. дис.]. Челябинск, 2013. С. 16.*

Филатова И.И.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СИСТЕМЕ ПАО «ГАЗПРОМ»

*г. Санкт-Петербург, Национальный Минерально-Сырьевой
Университет «Горный»*

В настоящее время система газоснабжения России – основополагающий элемент национальной экономики, который должен надежно и эффективно функционировать.

Газовая отрасль занимает 8% в структуре ВВП, обеспечивает значительную часть доходов бюджета, а также более 19% поступлений валютной выручки государства за счет экспортных поставок газа (45% в структуре экспорта топлива из России). Непосредственно в России ежегодно потребляется (с учетом расхода газа на технологические нужды системы газоснабжения) 501 млрд м³ газа (70% от всего объема газа, добываемого в стране).

Общий уровень газификации нашей страны составляет только 66,2% [1]. Однако по собранным НГВ данным по областям и прочим административным образованиям средний показатель газификации по России на 10% ниже – 56,2% [2]. Процент газификации Санкт-Петербурга составил 65%, а Ленинградской области всего 40%. С чем это связано? В первую очередь, с правовым статусом газораспределительных организаций. Как известно, ГРО имеют статус естественных монополий в сфере транспортировки природного газа по трубопроводам низ-

кого и среднего давления в своей области. В сфере сбыта газа внутреннему населению преобладают специализированные организации – регионгазы, со смешанным участием в их капиталах «Межрегионгаз», дочерних обществ ПАО «Газпром», администраций регионов и других хозяйствующих субъектов. Доля независимых сбытовых организаций по продаже газа невелика. В этих условиях, ГРО обязаны создавать мероприятия по улучшению информирования об условиях газификации, а также внедрять маркетинговые предложения (акции, скидки и т.д.).

Во-вторых, как было упомянуто выше, большинство ГРО являются дочерними обществами ПАО «Газпром», таким образом, с конца 1991 года и социальная нагрузка перешла к этой Компании. В настоящее время газификация для «Газпрома» является заведомо убыточным видом деятельности, особенно в условиях газификации социально значимых объектов, таких как Олимпийские объекты в Сочи, за счет которых резко увеличился общий уровень газификации страны на 2%. Выявляются следующие проблемы данного сектора:

- * отсутствие достаточной финансовой поддержки;
- * включение дополнительных расходов в объявляемые годовые затраты на газификацию регионов, которые к подаче газа населению имеют только косвенное отношение [2].

В-третьих, несовершенство системы менеджмента ГРО, которая, руководствуясь законодательными актами и документами, теряет потенциальных платежеспособных потребителей, а также часть собственных доходов. Рассмотрим это более подробно. Нами были проанализированы и выявлены недостатки в действующих документах, регламентирующих деятельность ГРО.

Порядок подключения к сетям газораспределения ГРО определен Постановлением Правительства РФ от 30.12.2013 г. N 1314 «Об утверждении правил подключения (технологического присоединения) объектов капитального строительства к се-

тям газораспределения» [3]. После вступления данного документа в силу, законодательство в сфере присоединения претерпело ряд серьезных изменений.

Согласно пункту 5 Методических указаний [4] органами исполнительной власти субъектов РФ в области государственного регулирования тарифов установлен механизм регулирования размера платы за подключение первой (льготной) группы потребителей в рамках предельных уровней от 20 до 50 тысяч руб. С одной стороны, установленная максимальная плата за подключение на уровне 50 тысяч руб. зачастую существенно ниже плановой себестоимости (с учетом прохождения всех процедур по согласованию и оплате пошлин), что формирует объемом «выпадающих» доходов ГРО. С другой стороны, в случае, когда газораспределительная сеть (ГРС) проходит практически рядом с земельным участком заявителя, даже установленная минимальная плата в 20 000 руб. за строительство 1-2 метров газопровода-ввода является необоснованно завышенной для потребителя. Также стоит отметить отсутствие методики определения стоимости подключения потребителей, расположенных на расстоянии, превышающем 200 метров от ГРС.

Согласно пункту 6 Методических указаний [4] выделена особая группа потребителей, присоединение которых проводится согласно индивидуально разработанному и утвержденному проекту. В эту категорию попадают небольшие котельные, садоводческие или дачные некоммерческие объединения граждан. Заключение договора по индивидуальному проекту для каждого отдельного потребителя-физического лица требует подготовки и формирования пакета документов для передачи в региональную энергетическую комиссию (РЭК), что существенно увеличивает сроки газификации, объем работы РЭК и ГРО и ведет к увеличению штата сотрудников, и, соответственно, расходов.

Подключение новых потребителей в соответствии с Правилами [3] приводит к увеличению состава процедур оформления у ГРО, связанных со строительством СГР. Это существенно увеличивает сроки подключения, а также расходы, связанные с данными процедурами. В результате увеличения состава процедур, и, как следствие, сроков подключения заявителей, появляется риск возникновения значительных сумм некомпенсируемых расходов ГРО, а также риск необходимости компенсировать значительную дополнительную индексацию тарифов на услуги по транспортировке газа.

Следует отметить, что одним из недостатков Правил [3] является отсутствие приложений типовых форм документов, что приводит к появлению некорректных форм договоров и даже технических условий, которые не могут являться основанием для проектирования, так как противоречат ч. 11 ст. 48 Градостроительного кодекса РФ [5].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что установленные Правила подключения объектов капитального строительства к сетям газораспределения, а также Методические указания по расчету размера платы за технологическое присоединение газоиспользующего оборудования к СГР и (или) стандартизированных тарифных ставок, определяющих ее величину, требуют дальнейшего анализа, совершенствования и разработки комплексного организационно-экономического механизма повышения эффективности деятельности ГРО.

Литература

1. *Газификация / События «Газпрома».* URL: <http://www.gazprom.ru/> (дата обращения 07.03.2016)
2. *Виноградова О. / Газификация всей России? / Нефтегазовая вертикаль, #06/2012, С. 64-67.*
3. *Постановление Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2013 года № 1314 "Об утверждении Правил подключения*

(технологического присоединения) объектов капитального строительства к сетям газораспределения, а также об изменении и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации".

4. Приказ ФСТ России от 28.04.2014 N 101-э/3 "Об утверждении Методических указаний по расчету размера платы за технологическое присоединение газоиспользующего оборудования к сетям газораспределения и (или) стандартизированных тарифных ставок, определяющих ее величину" (Зарегистрировано в Минюсте России 05.06.2014 N 32591).

5. Градостроительный Кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ в редакции от 13.07.2015: Глава 6 // Архитектурно-строительное проектирование, строительство, реконструкция объектов капитального строительства – Ст. 48.

Циплакова Е.М.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЕЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ

г. Челябинск, Южно-Уральский государственный университет (НИУ)

Выбор высокотехнологичных продуктов в методе оценке эффективности проекта коммерциализации в расширенном диапазоне качества и инновационности высокотехнологичных продуктов, в том числе – закрывающе-прорывного типа соответствует требованиям конкурентного импортозамещения [1,2,3]. Примером продукта низкоинновационного уровня, но повышенного качества в данном случае принимается энергия (электрическая и тепловая), производимая предприятием-производителем. Оно использует для её генерации высокотехнологичный продукт – энергетическую установку, включающую высокоинновационный двигатель прорывного уровня инноваци-

онности с характеристиками объемного самовоспламенения го-могенного заря. Это обеспечивает уникальные показатели каче-ства энергии для потребителей и надежность энергоснабжения автономных потребителей [6].

Для этого должны быть выявлены индексы качества управления коммерциализацией высокотехнологичных продук-тов по показателям согласования интересов производителей и потребителей. В этом случае повышается интенсивность при-менения функций управления УК, УК1 (для потребителей) и УН1, УН4, УПК, УПК1, УПК2 (для производителей) [5]. Увеличе-ние количества мероприятий по соответствующим показателям качества продукции и производства означает повышение интен-сивности применения функций управления коммерциализацией в комплексе рассматриваемых предприятий. Для эффективного управления высокотехнологичных инновационных продуктов энергетического профиля целесообразна разработка алгоритма оценки экономической эффективности совершенствования управления коммерциализацией по показателям качества про-дуктов и баланса интересов производителей и потребителей.

Апробация разработанного алгоритма оценки качества и эффективности управления коммерциализацией высокотехно-логичных инновационных продуктов проведена на примере раз-работки и реализации проекта коммерциализации эксперимен-тальной энергетической установки, использующей высокотех-нологичный двигатель высокого уровня инновационности с ха-рактеристиками объемного самовоспламенения гоомогенного заряда. Выявлены расширенные возможности её применения на промышленных предприятиях на основе использования ал-горитма в условиях компромисса интересов [4]. Шаги алгоритма содержат результаты содержательно-индексной модели, согла-сование требований потребителей и возможностей производи-телей, оценку ожидаемой экономической эффективности проек-

та с возможностями регулирования механизма управления коммерциализацией по условиям компромисса интересов.

Таким образом, известные способы оценки эффективности инвестиционных проектов на основе чистого дисконтированного дохода, внутренней нормы и индекса доходности, срока окупаемости могут быть дополнены показателями балансировки интересов в коммерческой сделке. Действительно, при равенстве основных показателей экономической эффективности в разных проектах, либо при их противоречивости на их выбор влияет качество управления коммерциализацией, уровень согласования целей участников проектов в комплексе взаимодействующих предприятий.

Литература

1. Козметский, Дж. *Вызов технологических инноваций на пороге новой эры общемировой конкуренции // Трансфер технологии и эффективная реализация инноваций.* / Под ред. Н.М. Фонштейн. – М.: АНХ, 1999. – 296с.
2. *Словарь предпринимателя* / Под ред. Проф. Н.Н. Пилипенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 580 с.
3. Томпсон, А.А. *Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: учебник для вузов* / А.А. Томпсон, А.Дж.англ. Стрикленд. Пер. с 9-го англ.изд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XX, 412 с.
4. Циплакова, Е.М. *Методы управления коммерциализацией высокотехнологичных инновационных продуктов в условиях дисбаланса интересов производителей и потребителей* // В сборнике: Наука ЮУрГУ 67-я научная конференция. – 2015. – С. 546 – 552.
5. Циплакова, Е.М. *Функции управления коммерциализацией и показателей качества их применения по факторам согласования интересов производителей и потребителей* // Наука и образование: проблемы, идеи, инновации. – 2015. – № 1 (1). – С. 94 – 96.
6. Циплакова, Е.М. *Практическая модель управления коммерциализацией высокотехнологичных инновационных продуктов* / Е.М. Циплакова // Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2015. – № 3. – С. 122 – 125.

Раздел 5. Конкурентоспособность и стратегии развития экономических систем

Азимов П.Х., Мирзобеков Х.Д., Азимов Х.Х.

МЕСТО И РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ТРАНСПОРТЕ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

*г. Душанбе, Таджикский технический университет
имени академика М.С. Осими*

Существует множество преимуществ, благодаря которым малые предприятия играют важную роль в экономике Республики Таджикистан. Система малых предприятий играет важнейшую роль в обеспечении динамичности рынка труда, развития конкуренции, увеличения объема производства продукции и услуг, имеет значительный потенциал роста. Малые предприятия жизненно необходимы экономике страны. Кооперация с крупным бизнесом через систему подрядов и поставок, решение социальных проблем на местном и региональном уровнях - все это определяет место и роль малых предприятий в экономике.

Процессы реформирования экономики обусловили появление на транспорте, в результате разгосударствления и приватизации государственного имущества, наряду с государственными предприятиями акционерных и частных предприятий [1].

Малые транспортные предприятия, используя преимущества малого производства, выступают в качестве конкурентов, подрывающих монопольные позиции крупных транспортных предприятий. С изменением структуры производства наблюдается изменение структуры спроса на транспортные услуги: массовые перевозки для тяжелой промышленности вытесняются массовыми перевозками для населения. Говоря о рыночных позициях малых транспортных предприятий, можно отметить, что

малые транспортные предприятия обслуживают определенный сегмент рынка транспортных услуг; такие перевозчики выполняют главным образом перевозки мелкопартийных грузов, разовые перевозки. Клиентурой таких перевозчиков в подавляющем большинстве случаев являются также малые предприятия и предприятия, осуществляющие торгово-закупочную деятельность. 70 % малых транспортных предприятий имеют постоянную клиентуру, для привлечения которой используют такие методы, как гибкая тарифная политика, готовность поддерживать любой удобный для клиента график работы, обеспечение доставки груза в точно установленные клиентом сроки.

В табл. 5.1 приведены данные по количеству малых предприятий в Республике Таджикистан за период с 2008 по 2015гг [2].

Табл. 5.1. Основные показатели деятельности малых предприятий, занятых предпринимательской деятельностью в Республике Таджикистан

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014 в % к 2008г.
Число действовавших малых предприятий, занятых предпринимательской деятельностью, на конец года	2291	2658	2865	3367	3890	4810	5394	
Численность работающих, тыс. человек	19,4	20,9	19,9	18,7	19,6	27,5	30,2	
Фонд оплаты труда, млн. сомони	57,8	77,4	92,3	133,3	177,9	249,4	318,5	
Выручка от реализованной продукции (работ, услуг) за год, млн. сомони	1615,2	1374,3	1836,2	2363,2	2849,9	4271,1	5501,6	

По состоянию на 1 января 2015 г. на территории Республики Таджикистан зарегистрировано 5394 малых предприятий.

Среди всех малых предприятий на начало 2015 г. 5,85% или 316 составляли малые предприятия на транспорте. В период с 2008 по 2015 гг. число малых предприятий увеличилось на 235,44%.

В 2015г. среднесписочная численность работавших на малых предприятиях транспорта составила 1887 человек или 6,24% к общей численности по всем отраслям. На территории Республики Таджикистан малые транспортные предприятия распределены крайне неравномерно. Наибольшее число малых транспортных предприятий функционирует в Согдийской области, г. Душанбе и районы республиканского подчинения [2].

Табл. 5.2. Показатели деятельности малых предприятий, по видам экономической деятельности

Показатели	Число малых предприятий	Среднесписочная численность работающих человек	Выручка от реализованной продукции (работ, услуг), тыс. сомони	Фонд заработной платы, тыс. сомони
Всего по республике	5394	30218	5501609,0	318544,1
в том числе на транспорте	316	1887	204333,9	19170,6

Неравномерность развития малого бизнеса на транспорте в регионах обуславливается не только различным уровнем экономического развития регионов, но, в большей степени, состоянием инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

В 2015 года всеми видами транспорта перевезено 75987,8 тыс. тонн грузов, что на 2,1% больше аналогичного периода прошлого года [3].

Табл. 5.3. Перевозка грузов всеми видами транспорта, тыс. тонн

	2013г.	2014г.	2015г.	2015г. в % к 2014г.
Перевезено грузов - всего	72327,4	74424,9	75987,8	102,1
в том числе:				
<i>железнодорожным</i>	6732,6	6808,7	6121,0	89,9
<i>автомобильным</i>	65599,2	67632,8	69864,7	103,3
<i>из него предпринима- телями</i>	36366,8	36839,6	39234,2	106,5
<i>авиационным транспор- том</i>	2,395	2,587	2,111	81,6

В 2015 года автомобильным транспортом всех министерств, ведомств, предприятий и организаций и автомобильным транспортом предпринимателей перевезено 69864,7 тыс. тонн грузов, что составляет 91,9% от общего объема перевезенных грузов всеми видами транспорта. По сравнению с 2014 года объем перевозок увеличился на 3,3% [3].

Всеми видами пассажирского транспорта в 2015 года перевезено 568988,3 тыс. пассажиров, что на 2,1% больше уровня 2014 года. Автомобильный транспорт занимает основное место по перевозке пассажиров, удельный вес которого за отчетный период составил 97,99%.

За отчетный период автомобильным транспортом (включая транспорт министерств и ведомств, частных предпринимателей) перевезено 557533,5 тыс. пассажиров. По сравнению с 2014 года объем увеличился на 2,3%.

Наибольшая доля уставного капитала малых транспортных предприятий в целом приходится на физические лица (67,3 % от всего суммарного капитала малых транспортных предприятий). Второй по значимости категорией акционеров-учредителей малых транспортных предприятий являются коммерческие организации, доля которых составляет 29,7%.

Табл. 5.4. Перевозка пассажиров всеми видами транспорта,
тыс. пассажиров

	2013г.	2014г.	2015г.	2015г. в % к 2014 г.
Перевезено пассажи- ров - всего	545823,0	557285,3	568988,3	102,1
в том числе:				
<i>железнодорожным</i>	493,7	449,3	426,8	95,0
<i>автомобильным транспортом</i>	533266,7	544998,5	557533,5	102,3
<i>электрическим</i>	10243,4	10243,4	10243,4	100,0
<i>авиационным транспортом</i>	1017,5	1092,7	784,6	71,8

В собственности малых автотранспортных предприятий на конец 2014 г. находилось 9087 грузовых автомобилей, а также 3676 пассажирских автобусов и 9637 легковых автомобилей.

Проведенный анализ показывает, что в настоящее время наблюдается рост основных финансовых показателей работы малых транспортных предприятий: выросли показатели прибыльности, рентабельности малых транспортных предприятий. Однако число малых транспортных предприятий в последнее время сокращается. Это говорит о необходимости создания условий, способствующих развитию предпринимательства в этом секторе экономики, и необходимости совершенствования системы малого предпринимательства на транспорте в Республике Таджикистан.

Литература

1. Закон Республики Таджикистан «О защите и государственной поддержке предпринимательства в Республике Таджикистан». //Садои мардум, 7 января 2011г.
2. Социально-экономическое положение Республики Таджикистан в 2014 году: статсборник.- Душанбе: Агентства по статистике при Президенте Республики Таджикистан, 2015.

3. Статистический ежегодник Республики Таджикистан. - Душанбе: Агентства по статистике при Президенте Республики Таджикиста, 2015. -456 с.

4. Бабкин А.В. Задачи принятия решений по развитию предпринимательских систем // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки – 2013 - № 3(173). - 2013. – с.119-130.

5. Бычков В.П. Предпринимательская деятельность на автомобильном транспорте. Перевозки и автосервис. – М.: Академический Проект, Константа, 2009. – 576с.

6. Лягин В.Е., Ляшенко В.И., Павлов К.В., Хахулин В.В. Развитие малого предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт/ В.Е. Лягин, В.И. Ляшенко, К.В. Павлов, В.В. Хахулин. – М.: Экономист, 2006. -253с.

7. Евсеева О.А., Бабкин А.В. Формирование методики оценки эффективности государственной поддержки малых и средних предприятий // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2014. - № 6 (98). стр.79-85.

8. Бабкин А.В., Чистякова О.В. Развитие инновационного предпринимательства в России: понятие, динамика, проблемы, направления развития // Экономическое возрождение России. – 2014.

Бабкина Н.И., Белкина Ю.А., Максимова А.В.

ЭТАПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Статья подготовлена в рамках проекта № 26.1303.2014/К Министерства образования и науки РФ на выполнение НИР проектной части государственного задания в сфере научной деятельности.

Введение

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 вырабатывать стратегию долгосрочного поведения, которая позволяла бы им следить за изменениями, происходящими в их окружении.

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 молниеносное 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 в деятельности предприятия.

Недостаточная проработка в настоящее время обоснованной долгосрочной макроэкономической политики государства существенно затрудняет формирование предприятиями и государственными органами долгосрочной рыночной стратегии и оперативных управленческих воздействий в программном периоде. Перечисленные причины и ранее отражались на процессе функционирования предприятий и формировании долгосрочных документов, но в последние годы они существенно сказались на их развитии. Эти и другие обстоятельства обуславливают наличие противоречия между современными условиями,

принципами, параметрами оценки функционирования предприятий и подходами по формированию стратегического управления программы и планами их развития. Данное противоречие, отмеченные выше факторы и проблемы отражают *актуальность* анализируемой автором темы.

Этапы стратегического управления

На основе проведенного анализа [1-12 и др.] авторам удалось выделить следующие основные этапы процесса стратегического управления:

1. Определение миссии, видения и целей предприятия.

На этом этапе необходимо в первом приближении понять, каково предназначение предприятия, каким мы хотим видеть его в будущем.

Методика формулирования миссии организации предназначена для формулирования главных целевых ориентиров и стратегических целей предприятия, взаимоувязанных с притязаниями собственников. Суть методики заключается в коллективной (экспертной) разработке положения о миссии фирмы. Данный документ становится своеобразной платформой для формулирования миссии фирмы. Привлечение менеджеров предприятия в качестве соавторов документа обеспечивает дополнительный психологический эффект «уменьшения сопротивления» действиям высшего руководства.

Методика постановки стратегических целей. Несмотря на то что процесс постановки стратегических целей носит достаточно субъективный характер, связанный прежде всего с целями и квалификацией собственников и топ-менеджеров, но на определенном уровне абстракции ориентирами могут служить ряд общих положений.

2. Стратегический анализ.

На основании представления о миссии и целях предприятия мы можем определить факторы внутренней и внешней среды, максимально влияющие на его развитие — а значит, требу-

ющие тщательного изучения, то есть определить объекты для стратегического анализа. Стратегический анализ включает в себя анализ внешней среды (тенденций отрасли, предпочтений потребителей, конкурентной среды и др.) и анализ внутренней среды (структуры компании и процессов, происходящих в ней).

Анализ рынка и отрасли — наиболее сложная область исследования. Главное здесь изучение жизненного цикла продукции, рыночных сегментов и отраслевой структуры.

3. Определение пространства для стратегического выбора.

Когда в результате стратегического анализа мы получили представление о перспективах изменения внешней среды и основных характеристиках внутренней среды, пришло время для ответа на вопрос: «В каком направлении должна развиваться организация?». Именно «в каком направлении?», а не «как?». Ответ позволит «отбросить» заведомо неперспективные направления развития и очертит пространство для стратегического выбора. В результате ответа происходит уточнение миссии, видения и целей организации, определенных на предыдущем этапе. Нередко происходит их переформулирование, так как результатом стратегического анализа может стать новое понимание ситуации.

4. Разработка стратегии развития предприятия

На этом этапе разрабатывается общефирменная стратегия на установленный отрезок времени - на срок от 3 до 10 лет. При этом, если предприятие действует в нескольких стратегических областях, то для каждой из них должны предусматриваться свои цели и ресурсы. Данные программы являются принципиально важными документами, в которых определяются цели и задачи предприятия, мероприятия по их достижению, разграничиваются сферы деятельности, фиксируются долгосрочные целевые установки и др.

5. Обоснование и реализация стратегии.

На последнем этапе реальность целей, намеченных на предыдущих этапах планирования, обосновывается путем обоснования потребности и источников долгосрочных ресурсов и, прежде всего, финансовых. По результатам анализа финансовой перспективы оценки стратегического плана могут быть скорректированы. В зависимости от финансовых обстоятельств предприятиям приходится также предусматривать структуру областей хозяйственной деятельности, которые составляли основу стратегических планов. К числу управленческих стратегических решений можно отнести: реструктуризацию предприятия; внедрение инноваций; выход на новые рынки сбыта; слияние предприятия, изменение его организационно-правовой формы и т. д.

Выводы

Формирование стратегии становится жизненно необходимым в тех случаях, когда возникают внезапные изменения во внешней среде предприятия. Причинами таких изменений являются: насыщение спроса, крупные изменения в технологии внутри и вне предприятия, неожиданные появления новых конкурентов, изменение социально-экономических условий и т. д.

Особенностью и одновременно сложностью при изучении данного процесса является то, что стратегическое управление строится не на рутинных процедурах, а на творческом подходе: теория стратегического управления формируется на основе обобщения практики успешного решения стратегических задач и не дает унифицированных рецептов.

Литература

1. Мильская Е.А., Бабкина Н.И. Промышленная политика России в условиях формирования инновационной экономики // Вестник Юго-Западного университета. – 2014. - № 6.
2. Акофф И. Стратегическое управление. - М.: Мир, 1991. - 378 с.

3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999.
4. Проблемы программно-целевого планирования и управления / Под ред. Г.С. Поспелова. – М.: Наука, 1981. – 464с.
5. Кириченко И.А. Проблемы стратегического планирования инновационного развития производственного комплекса Российской Федерации // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2014. №4. С.71-84;
6. Сухарев О.С. Государственное стратегическое планирование и направления развития экономики России // Экономическое возрождение России. 2014. №2. С.26-36; Ефремов В.С. Классические модели стратегического анализа и планирования: модель GE/McKensey//Менеджмент в России и за рубежом. — 1997.— №2.
7. Бабкина Н.И., Байков Е.А. Особенности создания и функционирования интегрированной системы внутрифирменного стратегического планирования предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2014. - № 3 (197) – с. 149-155
8. Бабкин А.В., Жеребов Е.Д. Методика формирования производственной программы при стратегическом планировании развития предприятия // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия Экономические науки. – 2009. - № 4 (81). - С. 145-150.
9. Новиков А.О., Бабкин А.В. Анализ подходов и методов оценки инновационного потенциала предприятия // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия Экономические науки. – 2009. - № 2 (75). Т. 2 - С. 193-204.
10. Hoffman R., Becker D. A Strategic Management Simulation. Homewood, 1989.
11. Kotler Philip. Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control. — Prentice Hall, 1991.

Михальцов С. А.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ ИТАЛИИ И ТНК В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет

Сегодня тезис о колоссальном влиянии ТНК на иных экономических акторов в мировом хозяйстве сложно оспорить. Подобные идеи подтверждаются множеством фактов, статистической информацией. Так, например, транснациональные компании обеспечивают более 50% объема мирового промышленного производства [5]. Здесь же нужно привести данные из Доклада о мировых инвестициях Конференции ООН по торговле и развитию за 2013 г., где утверждается, что ТНК контролируют почти 80% функционирующих сегодня глобальных производственных систем (сокращенно - ГПС) [6].

При этом, даже с учетом вышеописанных масштабов деятельности ТНК, очевидным для нас представляется то, что ТНК – не исключительные акторы, являющиеся частью ГПС. Существует ряд других экономических субъектов, без которых существование глобальных производственных систем по некоторым отраслям было бы невозможно в современных условиях.

Одними из участников ГПС становятся промышленные районы (или ПР), получившие наибольшее распространение в Италии. Согласно определению, взятому из федерального закона Италии, промышленный район понимается как совокупность компаний, объединенных не только на территориальном, но и на функциональном уровне, ставящих своей целью обеспечивать развитие отдельных территорий и отраслей [4]. Многие итальянские промышленные районы занимают ведущие позиции в ГПС, тем самым оставаясь конкурентоспособными на фоне присутствия ТНК – главным образом речь идет о ГПС тек-

стильной, обувной, ювелирной промышленности, а также о производстве кожаных изделий.

Несомненно, являясь участниками определенных глобальных производственных систем, промышленные районы и ТНК неизбежно взаимодействуют. Однако насколько активно влияние ТНК на ПР? Как можно охарактеризовать сотрудничество этих субъектов?

С целью оценки взаимодействия промышленных районов и ТНК мы обратились к данным Национальной статистической службы Италии. Приведем ниже рисунок, наглядно отражающий ряд показателей активности ТНК в экономике Италии в целом.

Таким образом, мы убеждаемся, что итальянские предприятия весьма зависимы от деятельности ТНК. Об этом говорит тот факт, что 17% валового продукта Италии и почти 14% создаваемой добавленной стоимости за исследуемый период было обеспечено за счет подразделений зарубежных ТНК. Тем не менее, нам нужно вычленить влияние ТНК на итальянские промышленные районы. Проанализировав актуальную статистику, мы определили, что число компаний, находящихся под контролем ТНК, в ПР составило лишь 2% против 3% на территориях, не входящих в состав ПР (по компаниям с численностью сотрудников более 250 человек, соотношение показателей – 13% против 28% соответственно) [2]. Кроме того, доля объема производства под контролем ТНК значительно выше в компаниях, не являющихся частью промышленных районов – 21% против 9% в предприятиях ПР [2].

Исходя из полученных данных можно сделать вывод о том, что промышленные районы Италии показывают высокую резистентность к инвестиционным механизмам зарубежных ТНК. При этом, данное умозаключение не означает, что взаимодействия ТНК и ПР не наблюдается.



Рис. 5.1. Контроль зарубежными ТНК итальянских компаний в 2012 г., в %% [3]

Основываясь на результатах наших исследований по данной проблематике, можно утверждать, что ПР и ТНК преимущественно сотрудничают в контрактной форме взаимодействия, при этом инвестиционная и экспортная формы теряют свою популярность для этих субъектов с течением времени. Изучив деятельность итальянских ПР Монтебеллуна (спортивная одежда и экипировка), ПР Ареццо, Валенца, Виченца (производство золотых ювелирных изделий), мы выявили, что наиболее популярными контрактными формами взаимодействия ПР и ТНК являются: контракты на разработку дизайна продуктов, контракты на научно-техническое сотрудничество, иные подрядные услуги [1].

С учетом рассмотренной статистики и изученной практики итальянских ПР, мы определили ряд закономерностей взаимодействия ТНК и ПР Италии в мировом хозяйстве:

- взаимовыгодное сотрудничество;
- взаимодействие в основном в контрактной форме сотрудничества;

• совместная деятельность ТНК и ПР не приводит к процессу дедистрикуализации, т.е. к разрушению основ промышленных районов Италии.

Литература

1. Belussi, F., Asheim, B. *Industrial Districts and Globalisation: Learning and Innovation in Local and Global Production Systems* // Paper at conference "Clusters, Industrial Districts and Firms". - 2003. - 19 p.
2. Intesa Sanpaolo Database, URL: http://www.group.intesasnpaolo.com/script/sir0/si09/investor_relations/ita_database.jsp#/chi_siamo/ita_wp_chi_siamo.js
3. ISTAT Database. URL: <http://www.istat.it/it/prodotti/banche-dati>
4. Law 53/06 Legge Finanziaria: официальный документ. - принят 10.03.2006
5. UNCTAD. *World Investment Report: Towards a New Generation of Investment Policies.* - 2012.
6. UNCTAD. *World Investment Report: Global Value Chains: Investment for Trade and Development.* - 2013.

Можаева С. В.

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ РОССИИ
И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ
ПРОДУКЦИИ**

*г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
университет промышленных технологий и дизайна*

В настоящее время Россия оказалась под международными санкциями и поэтому усилилась необходимость развития собственной промышленности. Развитие собственной промышленности в свою очередь невозможно без эффективной работы единой энергетической системы России, так как электрическая энергия является кровеносной системой, обеспечи-

вающей экономику любой страны. Единая энергетическая система России как всякая сложная искусственная система требует поддержания своей работоспособности [1]. В техническом плане электроэнергетическую систему России можно рассматривать как электроэнергетическое предприятие, функционирующее в масштабах всей страны, управляемую с единого центра - ОАО «СО ЕЭС» [2]. При функционировании такой крупной энергетической системы особую роль приобретают вопросы ее системной надежности. Общеизвестно, что в больших системах энергетики решение вопросов надежности имеет свои специфические особенности [3]:

1. В общих аспектах надежность органически увязывается с понятием оптимальных резервов, запасов и структуры связей системы, без него невозможно нормальное функционирование системы.

2. В развитии систем, надежность – понятие технико-экономическое: затраты во всей энергетической системе и по ее элементам состоят из взаимосвязанных составляющих: полезно используемых и резервных элементов и связей системы, из запасов на складах, которые необходимы для эксплуатации звеньев этой системы. Выбор оптимальной надежности в развитии системы определяется тем пределом надежности выполнения ею своих функций, дальнейшее повышение которого оказывается уже экономически неоправданным.

Качество продукции в рыночной экономике является одной из важнейших компонент формирования конкурентной среды. Это общеизвестный факт. Повышая качество продукции, производитель товара увеличивает его конкурентоспособность и увеличивает устойчивость функционирования своего предприятия. Выступает ли качество электроэнергетической продукции в роли конкурентной компоненты? Ответ очевиден и общеизвестен – нет, так как параметры качества электрической энергии по частоте и напряжению оговорены соответствующим ГОСТом [4].

Создание энергетического рынка, при реструктуризации единой энергетической системы России обосновывали необходимостью создания механизма конкурентных рыночных отношений в электроэнергетике, который в настоящее время обеспечить невозможно, так как:

- перетоки электроэнергии (мощности) имеют сетевые ограничения;
- собственник может «заморозить» часть своих активов и производить столько электроэнергии, сколько необходимо для получения максимальной прибыли;
- нельзя считать, что рентабельность в электроэнергетике превосходит другое вложение капитала;
- в случае выхода промышленности из кризиса возможен дефицит электрической мощности.

Повысить эффективность в электроэнергетике за счет улучшения только режимов работы оборудования возможно только на 2-3%, поэтому в современных рыночных условиях большая прибыль достигается за счёт повышения цены. Для повышения эффективности промышленного производства и инвестиций в промышленность нужны приемлемые тарифы на электроэнергию. В РФ тарифы на электроэнергию повышаются, не только из-за того, что повышается стоимость топлива, хотя это немаловажно, так как составляет 70% от всех затрат, а также за счет управленческих расходов, которые, с появлением рынка электроэнергии выросли в 4 раза [5].

Цена на электроэнергию в масштабах страны являются глобальным фактором, способствующим увеличению ВВП, так как позволяет понизить себестоимость промышленной продукции и сделать её более конкурентоспособной на рынке.

Выводы

1. Всякое расчленение системы как единого целого, приводит только к снижению устойчивости ее функционирования, в данном случае к снижению надежности электроснабжения и к

удорожанию производимой продукции, потому что завязаны на конкурентные рыночные отношения.

2. Для эффективности промышленного производства необходимы приемлемые тарифы на такой важный ресурс как электроэнергия.

Литература

1. Сидоров И.И. *Логистическая концепция управления предприятием* / И.И. Сидоров. - СПб.: ДНТП общества «Знание», ИВЭСЭП, 2001. -168с.

2. Кузнецов Е. П. *Вопросы реформирования электроэнергетики России.* – СПб: ПЭИПК, 2004. – 35 с.

3. Мелентьев Л.А. *Оптимизация развития и управления больших систем энергетики* / Учеб. пособие для вузов. М.: Издательство «Высш. школа», 1976г. – 336с.

4. Можеева С.В. *Экономика энергетического производства* / Учеб. пособие. СПб.: Издательство «Лань», 2011г.- 272с.

5. Илларионов, А. *Содержание реформы важнее её темпов* // *Российская газета*, 2003.-№4 (3118)- 14 января.

Рубцова О.Л.

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТНОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА РОССИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА

г. Санкт-Петербург, Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена

Имеет ли смысл оказывать кредитную поддержку малому бизнесу в условиях кризиса? Как известно, банки всегда неохотно кредитовали малый бизнес, и без государственной поддержки банковское кредитование этого сектора экономики в России развивалось слабо. Государство выделяло бюджетные средства и различными способами стимулировало банки к его

кредитованию. Но в условиях кризиса бюджетные поступления сокращаются, возникает необходимость тщательного анализа эффективности бюджетных расходов. Если малый бизнес так и не стал драйвером роста экономики, имеет ли смысл в условиях кризиса тратить бюджетные деньги на его кредитную поддержку?! Глава ВТБ А. Костин, выступая на форуме «ВТБ Капитала «Россия зовёт!», сказал о бессмысленности кредитования малого и среднего бизнеса, отметив, что кредитование не решит его проблем [2].

При этом следует понимать, что государство заинтересовано в развитии малого и среднего бизнеса (МСБ), особенно в период кризиса. Развитие МСБ выступает важным условием выхода России из экономического кризиса. С малым инновационным бизнесом связаны надежды на инновационный путь развития отечественной экономики. Малый бизнес способен внести весомый вклад в импортозамещение. У российского МСБ есть потенциал на внешних рынках, особенно это касается продуктов питания. Как известно, малый бизнес способен смягчать безработицу, которая обостряется в период кризиса. Но, развитие бизнеса невозможно без кредитной поддержки, и в период кризиса есть спрос на кредиты со стороны МСБ. В кризис необходимость в заемных средствах зачастую становится еще более острой, и малый бизнес не может без кредитной поддержки не только развиваться, но и работать. В кризис бизнес находит новые ниши в экономике, а некоторые предприниматели серьезно намерены расширять производство, несмотря на экономический кризис. Так в 2015 году активнее брали кредиты фермерские хозяйства, так как в условиях замещения импортных молочных и мясных продуктов, отечественные производители данных категорий товаров стремятся к интенсивному развитию, которое невозможно без дополнительных средств. По данным на 1 января 2016 года (по сравнению с данными на 1 января 2015 года), в кредитном портфеле среднего бизнеса банка ВТБ увели-

чилились доли сельского хозяйства (с 4,4 до 7,5%) и пищевой промышленности (с 6,4 до 8,7%). Кредиты сельскохозяйственным компаниям, фермерам и производителям воды у Абсолют Банка выросли более чем в пять раз [1]. В то же время подавляющее большинство российских предпринимателей не пользуются кредитами, а представители банков говорят, что в настоящее время невыгодно кредитовать МСБ.

Рассмотрим основные проблемы кредитования российского МСБ в условиях современного экономического кризиса.

1. Кредитование этого сектора экономики в условиях кризиса становится для банков очень рискованным. Растёт число невозвратных кредитов, долг МСБ перед банками за последний год вырос. Просроченная задолженность по кредитам в этом сегменте выросла за год на 54,4%. Доля просрочки МСБ от общего объема кредитования составила 12,2% на 1 сентября 2015 года [6].

2. На рынке действуют высокие процентные ставки, при которых привлечение заемных средств для МСБ теряет смысл. «Ставка кредитования производителя более 12% превышает рентабельность самого предприятия. А в России кредитные ставки достигают 33%», - отмечает руководитель Отраслевого Комитета по легкой промышленности Санкт-Петербургского РО «Деловая Россия» **Виктория Тишина** [7].

3. В период кризиса банки предъявляют более высокие требования к заёмщикам. Прежде всего, банки ужесточают требования к финансовым показателям заёмщика. Условия получения кредитов ужесточились: принимаются только твёрдые залоги. Банки предпочитают в качестве обеспечения по кредиту получать ликвидное имущество — транспорт, оборудование, недвижимость. О беззалоговых кредитах или залогах в форме товаров в обороте и прав выручки можно забыть. Структура кредитного портфеля сдвинулась в сторону кредитов с твердым обеспечением и отбором заемщиков категории А. Если до кри-

зиса банки работали с компаниями, имеющими опыт работы шесть месяцев, то сейчас готовы рассматривать предоставление кредитов только компаниям, имеющим опыт работы от одного года [10]. Банки более тщательно подходят к оценке заемщиков, увеличиваются сроки рассмотрения заявок.

4. Крупный бизнес вытесняет малый бизнес в клиентских базах банков. Многие крупные российские компании потеряли возможность кредитоваться за рубежом, и теперь получают кредиты в российских банках. Кредитовать крупные фирмы для банков менее рискованно, поэтому они расширяют кредитование крупного бизнеса.

5. Банки предоставляют в основном краткосрочные кредиты, их доля растёт. Долгосрочных кредитов практически нет, что существенно препятствует экономическому развитию производственных компаний 80% портфеля кредитов МСБ — это кредиты до 12 месяцев [10].

6. На практике получить кредит гораздо сложнее, чем это описывается в программах банков [3].

Отмечается низкая осведомлённость предпринимателей о кредитных продуктах банков и программах государственной кредитной поддержки.

Следует признать, что банковское кредитование становится недоступным для большинства представителей МСП. Лишь 29% бизнесменов, опрошенных Национальным агентством финансовых исследований, в 2015 году обращались в банк за кредитом. А получили его только 18% [11, с.33]. Объём выданных за 11 месяцев 2015 года кредитов МСБ сократился по сравнению с аналогичным периодом 2014 года на 29,6% и составил 4,86 трлн. рублей [8]. В таких условиях есть необходимость в государственной поддержке кредитования МСБ. Возникает проблема поиска механизмов и выбора приоритетных сфер деятельности МСБ для оказания эффективной государственной кредитной поддержки.

Есть ли необходимость поддерживать малый бизнес в сфере торговли в условиях кризиса? По некоторым оценкам, доля предприятий торговли и услуг в кредитном портфеле коммерческих банков достигает 70%. Государство в период кризиса практически не оказывает поддержке малому бизнесу в сфере торговли. Возможно, такой подход оправдан в стабильной экономической ситуации, но не в условиях кризиса.

Большие надежды в поддержке МСБ возлагаются на созданную в 2015 году Корпорацию МСП. Обеспечение субъектов МСП доступными кредитными ресурсами заявлено одной из её важнейших задач. На форуме объединений предпринимателей "ОПОРЫ России", прошедшем в Москве 19-20 января 2016 года было отмечено, что механистический подход (то есть «кредитная фабрика»), по которому работал специализированный МСП Банк с 1999 года, при кредитовании малого и среднего предпринимательства провалился [4].

Совместно с Минэкономразвития России и Банком России Корпорация разработала программу стимулирования кредитования субъектов МСП, реализующих проекты в приоритетных отраслях, которая фиксирует процентную ставку по кредитам в сумме не менее 50 млн. руб. для субъектов малого бизнеса на уровне 11% годовых, для среднего - 10% годовых. Кредитные организации, предоставляющие финансирование предпринимателям по этой Программе получают возможность рефинансирования в Банке России по ставке 6,5% [9]. Однако следует отметить, что участвовать в программе смогут лишь избранные банки, установлены жёсткие критерии отбора банков-партнёров, что может лишить возможности получать кредиты многих субъектов МСП.

В октябре 2015 года ЦБ России заявил о новом инструменте поддержке МСБ: он будет рефинансировать ставки по кредитам для лизинговых компаний, которые работают с МСБ. Такие компании смогут получить кредиты по льготной ставке от

МСП банка, который получит от ЦБ рефинансирование по льготной ставке 6,5% [5].

В целях стимулирования банковского кредитования МСП ЦБ с 1 января 2016 года снизил коэффициент риска по кредитам МСП до 75% со 100%.

Важным направлением стимулирования банков к кредитованию МСП является развитие механизмов государственной гарантийной поддержки. Это гарантии Корпорации МСП и поручительства региональных гарантийных организаций. Именно благодаря гарантийной поддержке субъекты МСП могут получить банковский кредит.

Литература

1. Алёшкина Т., Серёгин В. Импортзамещение в банках: кому теперь дают кредиты. - http://www.rbc.ru/finances/19/02/2016/56c7064d9a7970b848a7d33?from=rbc_choice. (дата обращения 22.02.16).

2. Васильева М. Петербургские предприниматели ответили на выпад главы ВТБ Андрея Костина. - http://www.dp.ru/a/2015/10/14/Kreditnie_smisli /(дата обращения 06.03.16.).

3. Деньги любят тишину? - <http://novostimb.ru/exclusive/banki-i-kredity/2016/01/26/dengi-lyubyat-tishinu.html> (дата обращения 18.02.16).

4. Геращенко.Н. ТАСС: Малый бизнес учится работать на падающем рынке и быть драйвером, а не знаком вопроса.- https://www.mspbank.ru/info/press_center/news33/postid/own_news/8725 (дата обращения 08.03.16).

5. Лебедева В. ЦБ вводит льготную ставку для лизинговых компаний, которые работают с малым бизнесом. - http://www.dp.ru/a/2015/10/23/CB_vvodit_lgotnuju_stavku/ (дата обращения 07.03.16).

6. Лебедева В. Банки будут сокращать корпоративные портфели вслед за потребкредитованием. - http://www.dp.ru/a/2015/10/28/Malij_biznes_platit_po_kr/ (дата обраще-

ния 22.02.16).

7. Модель. Н. Как вырастить урожай малого бизнеса// Эксперт Северо-Запад. 2015, №29.

8. Официальный сайт Российского банка поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП). Статистика кредитования малого и среднего бизнеса в России. -

https://www.mspsbank.ru/info/press_center/news24/postid/own_news/8751

9. Официальный сайт «АО Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» Программа стимулирования кредитования субъектов МСП. -

http://www.acgrf.ru/bankam/programma_stimulir/ (дата обращения 21.01.16)

10. Черкасова Н., Самиев П. Банковские инновации для сегмента МСП. -

<http://bosfera.ru/bo/bankovskie-innovacii-dlya-segmenta-msb> (дата обращения 21.01.16)

11. Яковенко Д. Экономика малых// Эксперт. 2016. №4, с.33 -35.

Хоцанян К. А.

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЯЖЕЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

г. Самара, Самарский государственный экономический университет

На современном этапе высокотехнологичного развития промышленности возникает необходимость повышения конкурентоспособности и интенсивного совершенствования производства на машиностроительных предприятиях. Главным направлением развития промышленного производства является строго определённая организационная структура предприятия.

Главными переменными внутренней среды организации

это - цели, задачи, структура, персонал и технологии.

Технология является одновременно внутренней переменной и внешним фактором. Технологические нововведения влияют на эффективность, с которой продукцию можно изготавливать и реализовывать услуги и товары, на скорость устаревания продукции, на то, как можно собирать, хранить и распределять информацию [1].

Сегодня, чтобы сохранить и увеличить конкурентоспособность, предприятия вынуждены соответствовать последним инновациям в конкретной отрасли промышленности.

К сожалению, для российских промышленных предприятий весьма реальна проблема дефицита высококвалифицированной рабочей силы.

В число дефицитных профессий не входят должности управленческого характера, речь идёт именно о “рабочих” специальностях. Среди многочисленных кадровых проблем промышленных предприятий проблемы низкой мотивации труда на протяжении всего трансформационного периода [2].

Сбалансированность технологических систем с учетом технико-экономических факторов обеспечивает возможность решения задач повышения производительности труда, экономии потребляемых ресурсов, повышения качества продукции [4].

Например, в США основными методами мотивации труда выступает материальное поощрение работников. Как правило, они реализуются в выплате основной заработной платы, премировании и установлении надбавок. На зарубежных предприятиях широко применяют такие формы стимулирования персонала, как участие в прибылях или в акционерном капитале предприятия, назначение которых — привить у сотрудника чувство личной привязанности к достижению организационных целей предприятия.

Для российских промышленных предприятий на сегодня

стоит весьма актуальная задача – повышения мотивации труда, достижения высокого уровня занятости в сфере тяжелого машиностроения, что способствует эффективному развитию организации производства. Наблюдаемые тенденции развития предприятий показывают, что повышение эффективности текущих операций без проявления инновационной активности их работников уже не могут обеспечить достаточных конкурентных преимуществ, необходимых в рыночной экономике.

По данным Росстат [5] среднемесячная заработная плата работников организаций в 2015 г. составила 33925 рублей и по сравнению с 2014 г. выросла на 4,6%. Среднемесячная заработная плата работников в 2015 г. на машиностроительных предприятиях России выросла в среднем на 8,8%. Но реальная заработная плата работников организаций сократилась на 9,5% по сравнению с 2014г.

Индекс промышленного производства по оценке Росстат в 2015 г. сократился на 3,4% по сравнению с 2014 г. Данная ситуация сложилась из-за нарастающего кризиса, структурных сдвигов и несбалансированности экономики.

Другая проблема связана со сложностью проектирования и внедрения системы управления.

Можно выделить два основных направления, в рамках которого развиваются современные системы электронного документооборота (СЭД): автоматизация организационно-распорядительного документооборота и создание электронных хранилищ документов.

Электронный документооборот ускоряет процесс принятия решения на предприятии, но одновременно с внедрением такого новшества в организацию неизбежны затраты, связанные с созданием компьютерных сетей, покупкой программного обеспечения и переквалификацией сотрудников.

На мировом рынке систем электронного документооборота наиболее распространенными являются SAP AG (Германия),

Oracle (США), Microsoft (США). Внедрение на предприятии подобных СЭД является дорогостоящим, а срок окупаемости в среднем достигает 1,5 года, что может вызвать фундаментальные изменения в организации производства.

Таким образом, можно отметить, что перед российскими промышленными предприятиями стоит главная задача, а именно ускоренное наращивание потенциала реального сектора, обеспечение развития машиностроения и главных наукоемких отраслей на основе передовых мировых достижений науки и техники.

Обеспечение конкурентоспособности продукции предприятий тяжелого машиностроения возможно только при сбалансированной технико-экономической организационной структуре производства.

Литература

1. Левченко Л. В., Иванова Н. И. Интересы хозяйствующих субъектов как институциональная основа международной торговли // *Вопросы экономики и права*. - 2015. - №2(80). - С. 81-87.
2. Левченко Л. В., Иванова Н. И. Теоретическое обоснование предпосылок к диверсификации сфер международной специализации России // *Экономические науки*. - 2015. - №4(125). - С. 7-10.
3. Карпов Э. А., Козырев В. Г., Схиртладзе А. Г., Борискин В. П. *Менеджмент в промышленности: учебное пособие* / - Старый Оскол: ТНТ, 2013. - 520 с.
4. Николаева К.С., Вагин С.Г., Титов А.К. Инновационный путь развития как необходимое условие эффективного управления современным предприятием. *Вестник СГЭУ* 2015 №11 (133).
5. Доклад “Социально-экономическое положение России” - 2015 г. Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс: www.gsk.ru

Раздел 6. Инвестиции, налогообложение предприятий, отраслей, регионов

Бабкин И.А., Бабкин А.В., Севостьянова Ю.С.

МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

*г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический
университет Петра Великого*

Для финансирования проектов государственно-частного партнерства в сфере науки и образования может применяться используемый в мировой практике инструментарий, позволяющий привлекать для осуществления проектов ГЧП средства различных финансово-кредитных институтов путем сложных схем финансирования, страхования, перекрестных гарантий и перераспределения рисков / 1-9 и др./. В числе таких инструментов наиболее важное место занимает проектное финансирование, которое является наиболее гибкой, рациональной и перспективной системой долгосрочного финансирования проектов ГЧП.

В основе проектного финансирования (ПФ) в ГЧП лежит концепция финансирования инвестиционных проектов под гарантии ожидаемой прибыли, т.е. тех доходов, которые создаваемое предприятие принесет в период его эксплуатации. ПФ имеет ряд специфических черт, отличающих его от других форм привлечения финансовых средств для реализации проекта /1,4, 6-8 /.

Первое. Важнейшая особенность ПФ состоит в том, что основные, оборотные фонды и денежные потоки отражаются на

балансе специально созданной под проект компании. Иными словами, стоимость проекта обособлена от баланса его учредителей, а гарантией возврата кредитов и вложенных средств является только экономический эффект от реализации проекта. При этом активы организации-заемщика могут выступать в качестве залога, а государство, международные организации и финансовые институты вправе предоставлять различного рода гарантии.

Второе. В системе ПФ отсутствует исключительная зависимость партнерских государственно-частных проектов от стоимости задействованных активов и размеров процентных ставок, а также сроков кредитов. Факт успешной реализации проекта как такового является самым важным для его участников. Они ставят себя в зависимость от возможностей осуществления проекта и его чувствительности к различного рода негативным и позитивным факторам.

Третье. При проектном финансировании частная компания – партнер государства, другие участники, непосредственно занятые в проекте, и заинтересованные третьи лица создают специальную управляющую компанию целевого назначения по изучению его финансово-экономической жизнеспособности, разработке стратегии развития, пакета гарантий и обязательств. Чаще всего в этих целях проект регистрируется как самостоятельное юридическое лицо.

Четвертое. В отличие от обычного кредита, при котором заемщик, инвестор или организатор проекта полностью берет на себя риски, при ПФ они распределяются между всеми участниками проекта, включая государство. Участники организуют систему рационального управления рисками, согласовывают свои цели, интересы, принимают стратегические управленческие, инвестиционные и финансовые решения, оценивают их последствия и создают скоординированную программу реали-

зации проекта, при необходимости внося в нее изменения с учетом обратных связей и поступающей новой информации.

Итак, перечислим характерные черты проектного финансирования.

1. Реализуемый проект находится в правовой, организационной и финансовой изоляции от других проектов, в которых участвуют те же компании, что дает возможность обеспечить прозрачность финансовых и иных результатов.

2. Поступления денежных средств от реализации проекта служат основными источниками возвращения кредитов, доходов инвесторов и акционеров, платежей правительству; активы проекта выступают имущественным залогом при любых заимствованиях.

3. Дивиденды и доходы инвесторов зависят от эксплуатационных показателей и долговых обязательств.

Проектное финансирование представляет собой форму активного взаимодействия реального сектора экономики, государства и финансово-банковской сферы. Особенно эффективным оно становится в тех случаях, когда стратегические инвесторы являются основными потребителями реализуемого проекта.

Исследование выполнено в рамках проекта № 15-02-00629 Российского гуманитарного научного фонда.

Литература

1. Варнавский В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики // *Мировая экономика и международные отношения*. 2011, № 9.

2. *Государственно-частное партнерство в образовании: [сборник] / Научные редакторы О.П. Молчанова, А.Я. Лившин. – М.: КДУ, 2009.*

3. Еремин В.Л. Государственно-частное партнерство в образовании // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2010. № 2.

4. Еремин В.Л. Государственно-частное партнерство в образовании // Государственно-частное партнерство как условие эффективной профориентационной работы. Самара. 2012.

5. Юнэблюд Л.Г. Государственно-частное партнерство в сфере начального профессионального образования // Государственно-частное партнерство как условие эффективной профориентационной работы. Самара. 2012

6. Федеральный закон от 13 июля 2015 года №224-ФЗ (ред. от 29 декабря 2015 года) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

7. Демиденко Д.С., Бабкин А.В., Кудрявцева Т. Ю. Теоретические аспекты оценки эффективности бюджетных расходов // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного университета. Экономические науки. – 2009. - № 3 (79). - С. 255-262.

8. Бабкин А. В., Чистякова О.В. Развитие инновационного предпринимательства в России: понятие, динамика, проблемы, направления развития // Экономическое возрождение России. – 2014. - № 4 (42). - стр. 157-170.

9. Бабкин А.В., Хватова Т.Ю. Влияние институциональной среды на развитие национальной инновационной системы // Российский научный журнал Экономика и управление. - № 6 (68) 2011. – С. 64-73

Бабкин А.В., Кудрявцева Т.Ю.

РАЗРАБОТКА МЕТОДОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА НАУЧНУЮ
И ИННОВАЦИОННУЮ ПРОДУКЦИЮ
В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА

*г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический
университет Петра Великого*

В экономической теории и практики развитых стран механизм ценообразования в рамках системы государственного заказа базируется на таких характеристиках как технические параметры заказов, плановая цена и прибыль, прогнозируемая прибыль, а также сложная матрица поощрений или санкций за срыв заказа или невыполнение его технических или экономических параметров.

На основе подходов к расчету контрактных цен различают две группы контрактов:

- контракты с фиксированной ценой, когда закупочная цена определяется на основе планируемых издержек и плановой прибыли;

- контракты, предполагающие возмещение фактических издержек производства, когда закупочная цена определяется на основе фактических затрат подрядчика на выполнение заказа.

Ограничением на применение контрактов с фиксированной ценой является возможность получения обоснованных оценок предстоящих затрат, например, при выполнении работ, характеризующихся высокой степенью научно-технической неопределенности. Подрядчики несут ответственность за организацию и управление всеми работами по договорам и имеют право самостоятельно распоряжаться своими ресурсами.

Другой метод ценообразования – контракты с возмещением фактических издержек – активно используется государством при стимулировании частных инвестиций, создании льготных

условий функционирования капитала. Такие контракты используются, когда невозможно заранее определить точные параметры создаваемого изделия и, соответственно, рассчитать его цену [2].

Исходя из двух основных типов контрактов, становится очевидным, что контракты с возмещением издержек производства в силу присущего им фактора неопределенности, включающего экономический, технологический и прочие виды рисков, применяются, когда федеральное ведомство не может точно сформулировать спецификацию заказываемого изделия, то есть в случаях, когда речь идет о заказе на разработку и производство новой военной и гражданской техники и технологии и особенно на проведение военных и гражданских программ НИОКР.

В настоящее время в Российской Федерации во всех государственных контрактах, в том числе предполагающих поставки инновационной продукции, используется фиксированная цена в качестве единственного метода ценообразования.

Контракт с возмещением издержек по условиям применения и основным характеристикам является наиболее подходящим для закупки инновационной продукции, поскольку учитывает фактор неопределенности при заказе на разработку новой технологии и техники, а также проведение НИОКР.

Так, введение методов возмещения издержек в российской действительности в силу неразвитости рыночных институтов и механизмов, скорее всего, будет приводить не к экономическому стимулированию производителей и снижению бюджетных затрат на удовлетворение государственных и общественных нужд, а, наоборот, к еще большему «раздуванию» бюджетных затрат и разрастанию бюрократического аппарата, увеличению коррупции, а следовательно, ещё большему нарушению принципов прокьюремента [2].

Таким образом, в условиях продолжающегося перехода к рыночной экономике, становления рыночных институтов наиболее объективными оказываются предложения по внедрению в практику государственного заказа различных видов контрактов с фиксированной ценой, а именно тех из них, которые приведут к частичному разделению риска государственного заказчика и подрядчика.

Наиболее приемлемыми для российских условий является тип контракта с «фиксированной ценой и ее последующей корректировкой по скользящей шкале цен», поскольку учитывает риск изменения цен на сырье, готовые изделия, повышением затрат на рабочую силу в связи с ростом инфляции, изменением таможенных тарифов, курса рубля и т.д. К тому же, ответственность в относительном выражении, которую несет государственный заказчик по этому типу контракта, составляет до 10% от первоначально установленной цены. Следует отметить, что данный механизм ценообразования применяется, когда по условию контракта предполагается серийная поставка уже разработанных изделий.

При размещении заказа на инновационную продукцию наиболее оптимальным методом ценообразования является контракт с «фиксированной ценой плюс поощрительное вознаграждение с твердо фиксированными показателями», который предполагает согласование с предприятием-подрядчиком пять компонентов цены.

Формула ценообразования складывается из следующих элементов [3]:

C_B – верхний предел цены контракта;

C_H – начальная фиксированная цена контракта;

ΣC – конечная фиксированная цена контракта;

I_{Π} – планируемые издержки производства;

Π_{Π} – планируемая прибыль подрядчика;

I_{ϕ} – общие фактические издержки производства при выполнении заказа;

ΔI – разница между фактическими и планируемыми издержками производства;

$a = a_3/a_{\pi}$ – формула долевого участия или разделения экономической ответственности сторон (где a_3 – ответственность заказчика в процентах; a_{π} – ответственность подрядчика в процентах и $a_3 + a_{\pi} = 100\%$).

Начальная планируемая цена определяется формулой:

$$C_H = I_{\pi} + \Pi_{\pi} \quad (1)$$

Разница между фактическими и планируемыми издержками производства выражается:

$$\Delta I = I_{\phi} - I_{\pi} \quad (2)$$

Общая формула ценообразования контракта с «фиксированной ценой плюс поощрительное вознаграждение с твердо фиксированными показателями» имеет вид:

$$\sum C = \Delta I + \Delta I_{a_3} + \Pi_{\pi} - \Delta I_{a_{\pi}} \leq C_B \quad (3)$$

где ΔI_{a_3} – доля издержек производства, принимаемая к оплате государством при превышении издержек производства над плановыми, или величина сокращения общей стоимости заказа за счет снижения издержек производства; $\Delta I_{a_{\pi}}$ – величина снижения прибыли подрядчика, идущая на погашение части издержек производства, или величина прироста прибыли подрядчика в аналогичных условиях роста или снижения издержек производства.

Таким образом, формула ценообразования этого контракта непосредственно связывает размеры прибыли с мерой контроля подрядчика над его экономическими показателями.

Несмотря на преимущества данного метода ценообразования, а именно: участие государственного заказчика и предприятия-подрядчика в делении полученных прибылей или убытков, а следовательно, и стимулирование подрядчика в сокра-

щении понесенных издержек, реализация на практике данного типа контракта приводит также к необходимости жесткого контроля со стороны государства форм отчетности о понесенных затратах. Как и в случае с контрактами типа «возмещения издержек» внедрение данного механизма требует совершенствования институтов рыночной экономики. Тем не менее, данная мера приведет к стимулированию предприятий, во-первых, сокращать издержки производства, во-вторых, увеличивать норму прибыли, а в-третьих, уменьшить зависимость от роста мировых цен на комплектующие, что будет выражаться в росте количества инвестиционных проектов, переходу на новые производственные модели, предполагающие более эффективное использование основных производственных фондов, что означает в конечном итоге формирование конкурентоспособной рыночной среды, увеличение экспортной продукции.

Исследование выполнено в рамках проекта № 15-02-00629 Российского гуманитарного научного фонда.

Литература

1. Кудрявцева Т.Ю. Проблемы реформирования российской системы государственных закупок // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского политехнического университета. Экономические науки. 2011. № 5 (132). С. 15-22.
2. Кудрявцева Т.Ю. Управление государственными закупками: учеб. пособие / Т.Ю. Кудрявцева. – СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2009. – 66 с.
3. Федорович, В.А. США: федеральная контрактная система и экономика: механизм регулирования [Текст] / В.А. Федорович. – М.: Наука, 2002. – 926 с.
4. Демиденко Д.С., Бабкин А.В., Кудрявцева Т. Ю. Теоретические аспекты оценки эффективности бюджетных расходов // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного

го университета. Экономические науки. – 2009. - № 3 (79). - С. 255-262.

5. Бабкин А.В., Цыванюк П.В. Особенности конкурсного размещения заказов на создание научно-технической продукции промышленного кластера // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия Экономические науки. - 2012. - № 3 (149).- стр. 53-60.

Демидова С.Е.

ДОЛГОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

г. Псков, Псковский государственный университет

Бюджетная политика государства оказывает влияние на развитие экономики страны в целом, ее отдельных секторов, на социально-экономическое развитие регионов. Долговые проблемы российских регионов требуют пристального внимания федеральных властей, это особенно актуально в условиях несбалансированности бюджетов всех уровней, непредсказуемости поступлений доходов, экономической нестабильности в целом.

Как часть бюджетной политики долговая политика регионов реализуется в целях обеспечения, обслуживания и управления расходными обязательствами соответствующего бюджета и определяется текущими особенностями развития экономики региона и страны в целом. Главный инструмент долговой политики субъекта РФ - государственные заимствования.

В условиях кризисных социально-экономических процессов в стране неизбежно возрастает дефицит региональных бюджетов, так как снижаются поступления в

бюджет от экономической деятельности, а социальные обязательства, как правило, являются защищенными статьями бюджета. Приоритет социальных расходов декларируется первыми лицами государственного управления как наивысший.

Поэтому при формировании долговой политики следует анализировать и учитывать факторы, влияющие на размер дефицита регионального бюджета. Количество дефицитных бюджетов субъектов РФ в 2013 г. составило 76 субъектов, 2014 г. – 71, 2015 г. – 78.

Бесспорными проблемами субъектов РФ в области долговой политики являются: значительный объем обязательств, направленность на краткосрочные заимствования, возрастающий объем заимствований из федерального бюджета. За последние годы возросли расходы регионов на обслуживание долговых обязательств - на 65% [1]. Растет совокупный объем государственного долга регионов - в два раза за пять лет вырос (таблица 6.1).

По состоянию на 01.02.2016 г. в сравнении с 01.12.2015 г. государственный долг субъектов РФ снизился в 25 регионах на общую сумму 28,2 млрд. рублей, возрос в 60 регионах – увеличение на общую сумму 172,3 млрд. рублей. Общий объем долговых обязательств регионов на 01.02.2016 г. составил 2 335,2 млрд. руб.

Как видно из приведенных данных государственный долг повышается преимущественно за счет привлечения кредитов кредитных организаций, иностранных банков и международных финансовых организаций. С 01.01.2011 г. до 01.01.2016 г. объем привлеченных кредитов вырос в 4 раза с 232 млрд. руб. до 965 млрд. руб., объем бюджетных кредитов вырос в 2,6 раза с 340 млрд. руб. до 887 млрд. руб. Снижение объема кредитов за январь 2016 г. объясняется замещением этой формы заимствований бюджетными кредитами (объем долга по

кредитам уменьшился на 62 млрд. руб), бюджетных кредитов привлечено на сумму 78 млрд. руб.

Табл. 6.1. Объем государственного долга субъектов РФ (млн. руб.)

Дата	Итого	В том числе:			
		Государственные ценные бумаги	Кредиты	Государственные гарантии	Бюджетные кредиты
01.01.2011	1 095993,1	407 229,4	232 697,2	115 809,2	340 067,9
01.01.2012	1 171804,8	343 878, 4	299 996,6	108 463,5	419 380,3
01.01.2013	1 351404,5	375 414, 2	438 216,1	111 478,9	426 210,0
01.01.2014	1 737462,5	450 654,1	691 543,2	124 248,4	470 931,5
01.01.2015	2 089510,9	442 143,5	888 086,6	111 270,7	647 451,8
01.01.2016	2 318590,2	432 762,0	965 432,7	102 959,1	808 674,5
01.02.2016	2 335246,1	432 561,1	903 448,1	103 968,7	886 517,8

Источник: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/subdbt/

В структуре государственного долга субъектов РФ на 01.02.2016 г. доля коммерческих кредитов составляет 38,7% в общей структуре долга, доля бюджетных кредитов – 40 %, на 1 ноября 2015 года – 38,1 % и 38,7 % соответственно. Таким образом, за рассматриваемый период соотношение изменилось не значительно.

Если проанализировать объем государственного долга относительно собственных доходов, то в 56 регионах государственный долг составляет свыше 50% от собственных доходов, у 19 регионов – свыше 80%, в 7 регионах – превышает 100%. Низкий уровень налоговой нагрузки (менее 10%) – в 4 регионах: Ханты-Мансийский АО, Тюменская область, г. Санкт-Петербург,

Алтайский край. Только два региона - Ненецкий АО и Сахалинская область - государственного долга не имеют.

Одной из причин повышения долговых обязательств стало снижение поступлений по налогу на прибыль в бюджеты субъектов РФ, а также возложенные полномочия на региональные бюджеты, по некоторым оценкам до 200 полномочий [2].

Выделение бюджетных кредитов не позволило субъектам РФ оказаться в долговом коллапсе. В 2016 году предусмотрено на цели замещения долговых обязательств бюджетными кредитами 310 млрд. руб. Целевая установка к 01.01.2017 г. по доле государственных ценных бумаг и коммерческих кредитов - не более 70% от суммы доходов регионального бюджета без учета безвозмездных поступлений, на 01.01.2018 г. – не более 60%, на 01.01.2019 г. – не более 50%. Еще один механизм, который могут использовать регионы - казначейские краткосрочные бюджетные кредиты на покрытие кассовых разрывов, на срок 30 дней и под низкий процент.

Рост долговых обязательств представляет угрозу не просто сбалансированности бюджета, а социально-экономическому развитию регионов. Безусловно, необходимо снижать долю коммерческих заимствований, ограничить наращивание госдолга, сокращать неэффективные расходы, искать механизмы и источники увеличения собственной доходной базы. Важно место в этой связи отводиться мониторингу динамики и структуры долговых обязательств регионов и оценке рисков долговой политики.

Литература

1. *Долги регионов будут расти? // Бюджет. – 2015. – №10. – С. 6.*
2. *Ильин В.В. Долговая политика субъектов Российской Федерации // Финансы. -2015. - №8. – С 22-26.*

3. «Бюджет для граждан» [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: // http://www.minfin.ru/common/upload/library/2016/01/main/BDG_2015_28.12.2015.pdf
4. Рекомендации по проведению субъектами Российской Федерации ответственной заемной/долговой политики/ [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: // http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/subdbt/
5. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: // <http://www.minfin.ru>
6. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: // <http://base.consultant.ru>

Егорова С.Е., Будасова В.А., Юданова Л.А.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРОДУКЦИЮ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПТИЦЕВОДСТВА)

г. Псков, Псковский государственный университет

В условиях импортозамещения затраты на производство продукции птицеводства становятся, с одной стороны, важным объектом управления самих хозяйствующих субъектов, а, с другой стороны, им отводится важная роль в приоритетных направлениях региональной экономической политики.

Ключевыми ориентирами для дальнейшего развития птицеводства становятся запросы потребителей, способствующие появлению разных категорий продукции, и инвестиции в отрасль. Изменяются требования и содержание информационного обеспечения управления затратами для принятия обоснованных решений разными группами заинтересованных в производстве продукции птицеводства лиц.

Формируемая информация должна не только учитывать использованные ресурсы, но и быть ориентирована на стратегические цели развития региона и предприятий с учетом тенденций рыночной конъюнктуры.

Отмеченное определяет необходимость разработки методик формирования единого информационного пространства, учитывающего уровень развития региональной экономики, рыночной конъюнктуры и самих организаций птицеводства [1].

Важным направлением развития управленческого учета затрат на продукцию птицеводства становится использование клиентоориентированной калькуляционно-аналитической системы как эффективной информационной базы, ориентированной на финансовые результаты и экономическую устойчивость хозяйствующих субъектов [2].

Объектом учета и анализа в данной системе являются затраты на производство продукции птицеводства, которые представляют собой стоимость использованных в производстве ресурсов, в т.ч. величину остатков незавершенного производства по цеху инкубации; страхование биологических активов, относимых к отчетному периоду, а также затраты на селекционные достижения, на которые не оформлены исключительные права.

В данном определении отражается 1) ориентация технологии полноценного и сбалансированного кормления на рыночно-ориентированную подготовку предложения продукции, включающую, использование биологических активов и части продукции в последующем цикле производства; 2) сочетание естественного процесса с экономическим; 3) завершенный технологический процесс.

Следует отметить, что понятие биологических активов определяется международным стандартом финансовой отчетности 41 «Сельское хозяйство» как живущее животное или

растение, а группа биологических активов как совокупность живущих животных или растений со сходными характеристиками [3].

В птицеводстве средствами труда являются биологические активы, которые создаются и улучшаются человеком в результате длительной, кропотливой селекционной работы и часть из которых является объектами интеллектуальных прав на селекционные достижения.

Для достоверного отнесения затрат на себестоимость отдельных видов продукции и их использования в оценке результатов хозяйственной деятельности используются различные классификационные признаки [4]. Применительно к клиентоориентированной системе калькулирования для принятия управленческих решений в части планирования, учета и анализа себестоимости продукции птицеводства, особое значение имеет деление затрат на переменные и условно-постоянные.

Данная классификация необходима для определения критической точки объемов производства, анализа прогнозов рентабельности, ассортимента продукции, то есть политики ценообразования в целом и является основой для проведения стоимостно-ориентированного анализа затрат.

Клиентоориентированная калькуляционно-аналитическая система – это система, которая включает учетную, аналитическую и контрольную подсистему, базирующая на учетной и внеучетной информации и позволяющая обеспечить необходимой релевантной информацией не только текущие, оперативное, но и стратегическое управление организацией с учетом изменений рыночной конъюнктуры.

Построение клиентоориентированной калькуляционно-аналитической системы является основой для стратегического, текущего и оперативного управления деятельностью организаций птицеводства. Текущий и оперативный

управленческий учет и анализ включает информационное обеспечение, контроль и регулирование, оценку результатов принятых управленческих решений и ответственность за их исполнение [5].

Стратегический управленческий учет и анализ представляет собой систему планирования и координации управленческих решений, определяющую развитие организации на длительный период, способствующую разработке самостоятельных систем учетных и аналитических операций и взаимообусловленных плановых показателей.

Таким образом, изменяется роль информационного обеспечения управления затратами на продукцию птицеводства, которая определяется тем, что позволяет своевременно, качественно и полно отражать все производственные и хозяйственные операции, которые необходимы для принятия обоснованных управленческих решений.

Литература

1. Будасова В.А. Развитие калькуляционно-аналитической системы затрат в организациях птицеводства: [автореф. канд. дис.]. Воронеж, 2013. С. 9-12.
2. Егорова С.Е., Юданова Л.А. Сравнительный анализ новых методов и систем учета затрат и калькулирования себестоимости продукции // Вестник ПсковГУ, Серия Экономика, право и управление. 2015. №2.. С. 86-94.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 41 «Сельское хозяйство»: // О введение в действие международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации: приказ Минфина России от 25 ноября 2011 г. №160н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70108111/>
4. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости

продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях: приказ Минсельхоза Российской Федерации от 6 июня 2003г. № 792 . [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_59524/

5. Мельник М.В., Егорова С.Е., Кулакова Н.Г., Юданова Л.А. Бухгалтерский учет в коммерческих организациях. М.: Форум: Инфра-М, 2016. – 480 с.

Зими́на В.А., Головина Е.И.

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОБЫЧИ МИНЕРАЛЬНЫХ ЛЕЧЕБНЫХ ПОДЗЕМНЫХ ВОД НА ТЕРРИТОРИИ РФ

*г. Санкт-Петербург, Национальный минерально-сырьевой
университет «Горный»*

На сегодняшний день вопрос налогообложения добычи минеральных вод является одним из наиболее актуальных вопросов, так как процесс добычи данного вида полезного ископаемого имеет ряд особенностей, которые способствуют развитию проблемы ухода от налогов.

Целью нашего исследования явилось выявление особенностей налогообложения добычи минеральных подземных лечебных вод и соответствующих им проблем ухода от налога некоторых лечебно-санаторных организаций.

В рамках нашего исследования рассматриваются минеральные лечебные подземные воды, содержащие в повышенных концентрациях различные минеральные компоненты и газы или обладающие каким-либо особым физическими свойствами, благодаря чему эти воды оказывают на организм человека лечебное воздействие при наружном и внутреннем потреблении [0]. Рассматриваемое полезное ископаемое можно непосред-

ственно использовать для лечебных и бальнеологических целей, в санаторно-курортных организациях или для розлива (коммерческое использование) с целью дальнейшей реализации.

Минеральные лечебные воды классифицируются по химическому составу, уровню минерализации, количеству микрокомпонентов, их сочетаний, что и определяет различные направления их назначения для профилактики и лечения различных заболеваний.

Существует огромное количество месторождений минеральных вод по всему миру, но территории России, Болгарии, Германии, Чехии особенно богаты этим полезным ископаемым. В нашей стране на балансе находится более 865 месторождений минеральных вод которые в совокупности добывают 376, 4 тыс.куб.м/сут., при этом большинство из них добывают на Северном Кавказе. Но важно отметить, что месторождений лечебных минеральных подземных вод не так много, так как в основном предприниматели ориентированы на розлив минеральной продукции и дальнейшую ее реализацию.

Особо ценные минеральные подземные лечебные воды относятся к Кавказским месторождениям минеральных вод (Архыз, Ессентуки, Боржоми), при этом существуют и моно- минеральные источники, такие как Полюстрово. Все месторождения подземных минеральных вод по-своему уникальны, и это зависит не только от химического состава, но и от качества, что определяет класс минеральной лечебной воды, а соответственно, и цену на рынке.

Как и для добычи любого полезного ископаемого, организации по добыче минеральных вод необходимо приобрести лицензию и осуществлять определенные выплаты согласно 26 Главе НК РФ. Но существует целый ряд особенностей, которые определяют уменьшение налогового бремени или полное освобождение от него. По НК НДПИ облагается добыча лечебных

минеральных вод в коммерческих целях, по ставке 7,5% от стоимости реализации [0]. В соответствии с пп. 6 п. 1 ст. 342 НК РФ в случае, если минеральные воды используются организацией, осуществляющей их добычу, исключительно в лечебных и курортных целях без их непосредственной реализации (в том числе после обработки, подготовки, переработки, розлива в тару), налогообложение производится по ставке 0%.

Спорная ситуация возникает в случае, когда санитарно-курортные организации включают стоимость минеральной лечебной воды в стоимость путевки, так как ставку 0% можно применять только в том случае, если минеральная вода не является непосредственным предметом сделки купли-продажи [0]. Если же с отдыхающего взимается плата за реализацию ему минеральной воды, организации необходимо оплачивать НДС по ставке 7,5%.

Также важно отметить, что добыча минеральных вод попадает под обложение водным налогом, так как помимо лечебных целей, которые данным видом налога не облагаются, санитарно-курортные организации могут использовать минеральные лечебные воды для хозяйственно питьевых нужд, что уже требует осуществлять определенные налоговые выплаты. В таком случае ставка согласно главе 25.2 НК будет определяться в соответствии с экономическим районом, в котором осуществляет свою деятельность организация [0,86].

Соответственно, наличие такой ситуации способствует формированию тенденции ухода от налога. Лечебные организации, используя ценнейшую минеральную воду, получают большой объем прибыли, скрыто включая стоимость минеральной воды в стоимость путевки. Вследствие этого деньги в бюджет не поступают. Также, кроме этого, дорогостоящая процедура лицензирования и отсутствие контроля за добычей подземных минеральных вод со стороны Министерства природных ре-

сурсов и экологии формирует группу организаций, ведущих свою деятельность нелегально.

Для решения выявленных проблем мы предлагаем ряд выводов о необходимости усиления централизации всех лицензионных действий и проведения контроля за основной деятельностью той или иной организации с целью ликвидации ситуаций неуплаты налогов [0].

Также мы рекомендуем разработать систему дифференцированных налоговых ставок в зависимости от класса минеральных лечебных вод, что позволит поддержать малые организации с небольшой выручкой, но при этом увеличить поступления в бюджет за счет выплат крупных санаториев. Важно наладить процесс проведения природоохранных мероприятий, защиты подземных водных объектов от истощения и загрязнения, организации и модернизации мониторинговой деятельности с учетом современных технологий и возможностей со стороны частных организаций. Сфера добычи подземных минеральных лечебных вод должна быть самоокупаема для бюджета.

И еще одним необходимым мероприятием является контроль за формированием цен на оказание санаторно-оздоровительных услуг с целью предотвращения скрытого включения стоимости добычи минеральных лечебных подземных вод в стоимость путевок.

Литература

1. Грызлова Е.В. О налоге на добычу полезных ископаемых // *Налоговый вестник*. — 2008. - № 2. URL: <https://www.lawmix.ru/bux/55288.html> (дата обращения 8.03.16).
2. Данилова Н.В. Проблемы правового регулирования налогообложения добычи подземных вод // *ВВ: Финансовое право и управление*. — 2014. - № 3. - С.82-93.

3. Минеральные лечебные подземные воды / Термины и определения по охране окружающей среды, природопользованию и экологической безопасности. URL:

<http://dic.academic.ru/dic.nsf/ecolog/647/МИНЕРАЛЬНЫЕ> (дата обращения: 6.03.2016).

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): от 05.08.2000 № 117-ФЗ : (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) : (ред. от 15.02.2016) //

Консультант-Плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/html . (дата обращения: 7.03.16).

5. Шишкеева Н.Н. Исчисление налога на добычу полезных ископаемых в учреждениях здравоохранения // Советник бухгалтера здравоохранения. 2007. №6. URL:

<http://www.alppp.ru/law/finansy/buhgalterskij-uchet-i-finansovaja-otchetnost/39/statja--ischislenie-naloga-na-dobychu-poleznyh-iskopaemyh-v-uchrezhdenijah-zdravooohranenij.html> (дата обращения 20.02.16).

Катышева Е.Г.

ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ КОРРЕКТИРОВКИ МЕХАНИЗМОВ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В СФЕРЕ НЕФТЕДОБЫЧИ

г. Санкт-Петербург, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»

Фискальная политика России в отношении нефтедобывающей отрасли в настоящее время основана на двух важнейших элементах: налоге на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и таможенной пошлине на экспорт нефти. Величина этих платежей привязана к среднему за соответствующий месяц уровню биржевых цен на нефть марки Urals. Взимание НДПИ и экспортных пошлин нацелено на изъятие в бюджет сверхдоходов до-

бывающих компаний, возникающих при росте мировых цен на нефть.

В течение 2014 г. параметры налогообложения предприятий нефтегазового комплекса подвергались существенным и разнонаправленным изменениям и в условиях высоких цен на нефть привели к росту доходов федерального бюджета. Следует подчеркнуть, что в дальнейшем, в условиях активно нисходящей динамики цен на нефть существующие механизмы фискальной политики позволили обеспечить отставание темпов снижения доходов нефтяных компаний от темпов снижения цен на нефть.

Необходимо отметить определенную стимулирующую роль расширения перечня налоговых льгот для нефтедобывающих компаний. В 2014 г. были приняты поправки в Налоговый кодекс РФ, расширяющие возможности применения налоговых каникул по НДС при добыче углеводородного сырья в ряде российских регионов. В частности, до 2022 г. продлена возможность использования налоговых каникул по НДС для новых нефтяных месторождений Восточной Сибири (Якутия, Иркутская область, Красноярский край), Ненецкого автономного округа и полуострова Ямал в Ямало-Ненецком автономном округе. Ряд месторождений в Японском море включен в перечень акваторий, где применяется налоговый режим, стимулирующий добычу углеводородов на шельфе. Кроме этого, с 3 % до 13 % увеличена предельная выработанность залежей баженовской нефти, позволяющая применять нулевую ставку НДС. Данная поправка существенно расширяет возможности применения льготного режима, стимулирующего разработку трудноизвлекаемых запасов (ТРИЗ). По оценкам Минэнерго РФ, льгота для ТРИЗ позволит ввести в эксплуатацию дополнительно до 40 месторождений в Западной Сибири, что может привести к росту объемов добычи из нетрадиционных залежей с 4,5-5,5 млн т в год в 2014 г. до 9-15 млн т в год в 2020 г. [1].

Наиболее значимым изменением системы налогообложения компаний нефтяной отрасли стало введение нефтяного налогового маневра. С 2015 г. в России вступил в силу закон № 366-ФЗ от 24.11.2014, устанавливающий параметры нефтяного налогового маневра на 2015-2017 гг. и радикально изменяющий пропорции фискальной нагрузки в нефтедобыче с переносом акцента от экспортной пошлины на НДС.

Под нефтяным налоговым маневром понимается снижение вывозных таможенных пошлин с одновременным повышением НДС и корректировкой соотношений пошлин на нефть и нефтепродукты для балансировки интересов бюджета, нефтяной отрасли и потребителей внутреннего рынка. Однако основной принцип налогообложения нефтедобывающей отрасли остается неизменным и по-прежнему базируется на количественных показателях: базой налогообложения является объем добытой или экспортированной нефти. За период с 2015 г. по 2017 г. экспортные пошлины на нефть должны уменьшиться в 1,7 раза при таком же росте НДС [1], но при этом следует учитывать, что экспортируется около 50 % добываемой нефти, а сумма НДС рассчитывается исходя из общего объема добычи.

Основными целями нефтяного налогового маневра являются:

1. Рост доходов бюджета и нефтедобывающих компаний. По данным Минфина РФ, введение маневра обеспечит дополнительные поступления в федеральный бюджет в размере 247 млрд руб. в 2016 г. и 250 млрд руб. в 2017 г. [5].

2. Установление пошлины на нефть не выше пошлины Казахстана для минимизации рисков бюджетных потерь в рамках ЕврАзЭС; гармонизация российского налогового законодательства с законодательствами стран-партнеров по ЕврАзЭС и ВТО.

3. Обеспечение на период 2015 – 2017 гг. приемлемого уровня рентабельности для производителей автобензина и создание финансовых возможностей для модернизации НПЗ с

помощью переноса введения 100 %-но пошлины на темные нефтепродукты и сохранения высокого уровня таможенной субсидии НПЗ.

4. Ускорение модернизации нефтепереработки путем сохранения дифференциации между светлыми и темными нефтепродуктами в пользу светлых.

5. Обеспечение нейтральности маневра для нефтедобычи с помощью компенсации снижения экспортных пошлин на нефть увеличением НДС на нефть.

6. Недопущение резкого роста цен (более 2 рублей за литр) на внутреннем рынке топлива [3] путем снижения акцизов на моторные топлива.

При разработке параметров маневра предполагалось, что он приведет к росту доходов нефтяных компаний. При прогнозируемой в сентябре 2014 г. цене на нефть марки Urals в размере 100 долл./барр. выигрыш составил бы в 2015 г. 0,72 долл./барр., в 2016 г. – 0,96 долл./барр., в 2017 г. – 2,69 долл./барр. [2]. Однако из-за особенностей формул расчета НДС и экспортных пошлин резкое падение цены на нефть в 2015 г. привело к тому, что при снижении цены на нефть также уменьшился и выигрыш нефтедобычи от налогового маневра (перелом тенденции наблюдается при цене на нефть ниже 55 долл./барр. [4]).

Необходимо отметить, что нефтяной налоговый маневр разрабатывался Правительством РФ при следующих официальных параметрах для федерального бюджета: цена на нефть Urals – 100 долл./барр., курс доллара – 37,7 руб./долл. Однако фактический уровень цен на нефть уже в конце I квартала 2015 г. составил 52,5 долл./барр.

Оценивая эффективность налогового маневра по сравнению с действующей до конца 2014 г. системой, можно сформулировать основные результаты налогового маневра:

а) в условиях высоких цен на нефть (свыше 72,4 долл./барр.) налоговый маневр был выгоднее для компаний по сравнению с действовавшей налоговой системой (с учетом введения 100 %-ной пошлины на темные нефтепродукты). Выигрыш компаний оценивался в 7 млрд долл. [3] и достигался за счет роста цен на нефтепродукты на внутреннем рынке и снижения компенсационных выплат странам ЕврАзЭС;

б) снижение цен на нефть приводило к тому, что в прогнозируемых условиях маневр оказывался менее выгоден для компаний (потери компаний оценивались в 1 млрд долл. [3]), масштаб эффекта налогового маневра практически незаметен по сравнению с эффектами от падения цен на нефть и девальвации курса рубля к доллару США;

в) в условиях высоких цен налоговый маневр должен был обеспечить рост доходов бюджета по сравнению с действовавшей налоговой системой. Фактически маневр оказался нейтрален для бюджета;

г) введение налогового маневра сохранило эффективность действующих льгот по НДС. Поскольку налоговый маневр предусматривает компенсацию снижения экспортной пошлины на нефть увеличением базовой ставки НДС, а льготы по НДС рассчитывались как процент от базовой ставки, то при сохранении механизма льготирования налоговый маневр приводил бы к резкому росту величины льгот в абсолютном выражении. Для сохранения прежнего уровня льгот была произведена корректировка механизмов расчета НДС;

д) налоговый маневр уменьшил фискальную роль экспортных пошлин и, следовательно, нивелировал негативное воздействие специфики установления размеров данных платежей для компаний. Согласно действующему законодательству, экспортные пошлины на нефть устанавливаются с учетом фактических цен на нефть за предыдущий период с лагом в 1,5 месяца, поэтому при росте цены формируется премия нефтяным

компаниям, а падение цены, наоборот, приводит к росту выплат;

е) налоговый маневр носит среднесрочный характер (3 года), что существенно ограничивает регулирующую роль таможенных пошлин, поскольку при таком горизонте планирования крайне сложно выстраивать таможенно-тарифную политику. Следовательно, изменение таможенных пошлин не может стать стимулом к улучшению инвестиционного климата в отрасли;

ж) эффективность налогового маневра для различных компаний неодинакова даже при нейтральности маневра для нефтяной отрасли в целом, что объясняется особенностями портфеля активов разных компаний (соотношение нефтедобычи и нефтепереработки, наличие льгот по НДС и пошлинам, особенности логистики и т.д.).

На основании изложенного можно утверждать, что введение налогового маневра в целом окажет негативное влияние на нефтяную отрасль и экономику России.

Негативные последствия введения налогового маневра сводятся к следующему:

а) для государства: дестимулирование развития обрабатывающего сектора; возможное снижение поступлений в региональные бюджеты и дорожные фонды; ухудшение инвестиционного климата в стране.

б) для нефтегазового комплекса: сокращение инвестиционных проектов, прежде всего со стороны малых независимых компаний; рост издержек и снижение рентабельности в сфере нефтепереработки; сокращение инвестиционных программ в сфере нефтепереработки; чрезмерная ориентация нефтедобывающих и перерабатывающих компаний на экспортные рынки; повышение налоговой нагрузки на проекты разработки месторождений, которым ранее были предоставлены налоговые льготы; дестимулирование производства высококачественных сортов топлива.

в) для прочих отраслей и населения: рост цен на нефтепродукты для промышленности, транспорта, населения; ускорение инфляции; возможный дефицит нефти и нефтепродуктов на внутреннем рынке.

Таким образом, в большей мере негативный эффект проявится при реализации проектов, ориентированных на внутренний рынок.

На основании изложенного можно заключить, что в сложившейся ситуации целесообразным является переход нефтедобывающей отрасли на более гибкую систему налогообложения, основанную, главным образом, на показателях финансовых результатов.

Литература

1. Мещерин А. Не налоговый рай, но и не круги ада // *Нефтегазовая вертикаль*, 2015, № 1, с. 24 – 29.
2. Рубцов А., Ежов С. НФР – основа следующего маневра // *Нефтегазовая вертикаль*, 2015, № 1, с. 44 – 48.
3. Рубцов А., Ежов С. К чему ведет налоговый маневр? // *Нефтегазовая вертикаль*, 2015, № 12, с. 28 – 32.
4. Узяков М., Баев В. Налоговый маневр: в чью пользу? // *Эксперт*, 2015, № 17, с. 27 – 29.
5. Эдер Л., Филимонова И. Пессимистические последствия // *Нефтегазовая вертикаль*, 2015, № 1, с. 41 – 42.

Куницын И.И.

АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ РЕПУТАЦИОННЫХ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

г. Ставрополь, Северо-Кавказский федеральный университет

Применение методов оценки репутационных рисков предполагает использование ряда критериев (индикаторов), сгруп-

пированных отечественными учеными по различным основаниям.

Так, В.В. Недоспасова [4, с. 11] выделяет три группы индикаторов:

1. Сопряженные с финансовым состоянием банка: снижение размера собственного капитала, норматива достаточности капитала; перевод банка в более низкую классификационную группу Центральным банком РФ; несвоевременное проведение платежей клиентов.

2. Связанные с качеством обслуживания клиентов: рост увольнений «ключевых» сотрудников, влияющих на формирование прибыли; рост числа закрываемых вкладов и депозитов; пробелы во внутрикорпоративной культуре; наличие отрицательных отзывов о деятельности банка, его аффилированных лицах, дочерних, зависимых обществах, руководстве в СМИ.

3. Связанные с трансформацией иных банковских рисков: а) из кредитного и правового риска: рост соотношения суммы требований к лицам, связанным с банком, и капитала банка; б) из операционного риска: увеличение ошибок персонала в ходе обслуживания клиентов; несвоевременная передача форм отчетности в Центральный банк РФ и сообщений в Росфинмониторинг; в) из кредитного риска: наращивание объема просроченной задолженности и ухудшение качества кредитного портфеля.

Гавришин К.В., Саакова Л.В. [1, с. 28; 6, с. 390-391] выделяют семь групп критериев, объединенных в репутационную матрицу: маркетинговая ориентация, ответственность перед партнерами по бизнесу, перед акционерами, качество менеджмента, качество решений для клиентов, социальная и экологическая ответственность, кадровая составляющая. С их помощью оценивается восприятие репутации различными группами стейкхолдеров. Для выявления сильных и слабых позиций в репутации по каждой группе акционеров и держателей акций пред-

лагается выстраивать репутационные профили, отражающие репутационные разрывы и репутационные индексы.

При этом под профилем репутации организации [7] следует понимать осознание тех или иных репутационных факторов ее образа целевыми аудиториями: а) качественная оценка предполагает описание ключевых характеристик репутации, б) количественная строится на основе мнений экспертов относительно факторов репутационного профиля.

Репутационная карта позволяет провести сравнение репутационного профиля организации, в т.ч. банка, с профилем конкурентов в зависимости от уровня значимости различных факторов на финансовом рынке.

Репутационный индекс представляет собой суммарную количественную оценку репутации, рассчитываемую путем усреднения оценок по репутационным факторам либо отдельно по различным группам стейкхолдеров, либо в целом по всем группам.

Индекс репутационной капитализации – соотношение роста/убывания доли репутационного капитала в стоимости компании и роста/убывания интегральной оценки репутации компании.

Целесообразность построения карт рисков или скоринговых карт признают и В.А. Зинкевич и Д.Н. Штатов [2, с. 53; 9, с. 30], полагая, что процесс идентификации риска носит циклический характер: составляется грубая схема цепочек «угроза – ... – величина риска» без детализированного описания моделей угроз, проводится сравнительная стоимостная оценка экспертным способом с привлечением данных по потерям банка, если они есть, и других кредитных организаций, затем процесс повторяется.

С.А. Пестриков [5, с. 180] группирует критерии оценки риска в пять блоков:

1. Процессы управления взаимоотношениями с клиентом: чрезвычайное происшествие; обвинение в адрес организации в низком качестве услуг со стороны клиентов и контролирующих органов; невыполнение договорных обязательств.

2. Процессы внутрикорпоративных коммуникаций: неэтичное поведение персонала; низкий уровень восприятия организации (удовлетворенность трудом и лояльность).

3. Процессы финансового управления: финансовое положение организации; снижение или полная потеря стоимости репутационных активов.

4. Процессы коммуникаций с заинтересованными сторонами: неэтичное/противоправное поведение акционеров и конкурентов; обвинение в небезопасности бизнеса со стороны заинтересованных лиц; информационная закрытость; отсутствие или недостаточный уровень доверия со стороны властных структур и населения; взаимодействие со СМИ.

5. Процессы лидерского позиционирования в системе взаимодействия с заинтересованными лицами: стратегия банка; сомнительные деловые качества, низкий уровень квалификации и плохой имидж руководителя.

Ю.К. Ким [3, с. 210], В.П. Шамин [8, с. 357] в качестве критериев, позволяющих определить угрозу репутационного риска, предлагают использовать следующие: слабая узнаваемость бренда и его индивидуальность (особенность); непрозрачность информации; применение мер воздействия (штрафов, предписаний) со стороны органов контроля и надзора; отрицательное упоминание в СМИ; недоверие клиентов/контрагентов/инвесторов; рост количества претензий/жалоб со стороны клиентов; финансовая неустойчивость; низкое качество оказываемых услуг; негативные отзывы; отказ постоянных или крупных клиентов или контрагентов от сотрудничества; текучесть кадров; недоступность информации по предлагаемой услуге; ошибки сотрудников; низкая корпоративная культура; убытки по итогам

отчетного периода; отсутствие новых клиентов; наличие жалоб, претензий и судебных исков к банку со стороны клиентов и контрагентов; нарушение банком собственных внутренних документов; факты отключения любым способом систем обеспечения безопасности банка.

Обобщая информацию, можно сделать вывод, что итоги банковского бизнеса, финансовое состояние кредитной организации, система управления рисками и сохранения ее репутации являются предметом внимания собственников, менеджеров, кредиторов, инвесторов, контрагентов, рейтинговых агентств, государства, Центрального банка РФ, т.е. внутренних и внешних пользователей информации. В зависимости от целей и задач анализа для каждой их группы могут быть разработаны различные методические подходы к оценке репутационных рисков.

Литература

1. Гавришин К.В. Репутационный аудит как ключевой элемент процесса управления репутацией компании // Проблемы современной экономики. 2010. № 1 (33).
2. Зинкевич В.А. Информационные риски: анализ и количественная оценка // Бухгалтерия и банки. 2007. №1. с. 50-55.
3. Ким Ю.К. Принципы и методы управления деловой репутацией и оценка репутационных рисков // Вестник ВГУ. Серия Экономика и управление. 2012. № 2. с. 207-211.
4. Недоспасова В.В. Риск-менеджмент деловой репутации российского коммерческого банка [автореф. канд. дис.]. Саратов, 2012. 20 с.
5. Пестриков С.А. Совершенствование управления репутационными рисками организаций автотранспортной отрасли как фактор их устойчивого развития // Транспорт. Транспортные сооружения. Экология. 2012. №1. с. 178-190.
6. Саакова Л.В., К.В. Гавришин Управление корпоративной репутацией на основе парадигмы устойчивого развития // Проблемы современной экономики. – 2011. – №2(38).

7. Фисун А. Как оценить эффективность PR? URL: <http://public.ru/about/solutions/2443169/> (дата обращения 22.02.2016 г.)

8. Шамин В.П. Об управлении риском потери деловой репутации в кредитной организации // Бизнес в законе. 2011. №2. с. 356-358.

9. Штатов Д.Н., В.А. Зинкевич. О разработке положения по управлению операционными рисками коммерческого банка // Бухгалтерия и банки. 2006. № 10. с. 23-33.

Любомирова Е.П.

НАЛОГ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ МОДЕЛЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ

г. Санкт-Петербург, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»

Сегодня Россия является одним из мировых лидеров по добыче, запасам и экспорту минерального сырья. Именно благодаря сырьевому комплексу формируется основная часть доходов нашей страны. Поэтому, проблема налогообложения в данной сфере является довольно актуальной.

Из всех налогов, которые выплачивают недропользователи, особое внимание привлекает налог на добычу полезных ископаемых. Его основной смысл состоит в налогообложении выручки недропользователей.

В последнее время порядок расчета НДПИ претерпевает изменения. Одним альтернативных предложений является переход с НДПИ на налогообложение финансового результата. Целью работы является анализ данного проекта, а также оценка возможности его введения.

Для достижения поставленной цели были выделены следующие задачи: изучение сути подхода к налогообложению фи-

нансового результата; сопоставление НДС и НДС; выделение ожидаемых проблем при воплощении идеи НДС в жизнь.

В идее НДС предлагается отказаться от налогообложения объема добычи полезных ископаемых в пользу налогообложения финансового результата.

Данная идея была отражена в виде законопроекта и пока находится на стадии рассмотрения. В нём указаны основные причины для пересмотра налоговой системы: взыскание выручки, а не экономической ренты; учёт среднего уровня затрат в отрасли, результат чего – или недостаточное изъятие, или предоставление налоговых льгот.

Действующая система налогообложения состоит из НДС и экспортной пошлины на нефть. С течением времени доходность недропользователей приобрела убывающую тенденцию за счет увеличения долей НДС и экспортной пошлины. Кроме того, количество проблемных месторождений, требующих предоставления им налоговых вычетов, неустанно растёт. Таким образом, пересмотр принципов налогообложения в сфере недропользования становится необходимым.

Законопроект признает объектом налогообложения фактическую прибыль от реализации сырья. Единой ставкой по НДС предлагается принять 60%. А также десятипроцентный ап-лифт, позволяющий первые 4 года включать в расходы до 10% первоначальной стоимости основных средств.

Изначально для участия в эксперименте было отобрано 12 проектов от «Роснефти», ЛУКОЙЛа и «Газпром нефти». Они представили ожидаемый эффект НДС: добыча может увеличиться в 1,64 раза, а в бюджет страны поступят дополнительные 28 млрд руб.

По оценкам ЛУКОЙЛа, до 2043 года можно ожидать увеличение объема добычи более чем на 30 млн.т, а казна страны пополнится дополнительными 350 млрд руб. Однако данные

результаты достигаются при условии цены на нефть сорта Urals = \$60/барр и курсе доллара 55 руб.

В «Газпром нефти» посчитали, что за 20 лет добыча может увеличиться на 19,6 млн т нефти, а поступления в казну – на 184 млрд руб.

Обобщив все вышесказанное, можно сказать, что на сегодняшний день вероятность включения НФР в НК достаточно высока. Ведь рассчитать НДПИ с течением времени становится всё труднее. В то время как механизм НФР является более универсальным.

В данной ситуации введение НФР кажется неким «спасательным кругом», но не все так гладко, как может казаться на первый взгляд. Во-первых, всё сводится к очередному столкновению интересов государства и недропользователей по поводу нефтяных доходов. Во-вторых, компании, имеющие льготы по НДПИ, против введения НФР. Помимо того, появится возможность для включения дополнительных затрат, тем самым уменьшая долю изъятий.

Подводя итог, можно сказать, что рассматриваемый вопрос и сейчас остается на повестке дня. Предугадать результат данного эксперимента довольно сложно. Остается лишь надеяться, что данная попытка усовершенствования действующей налоговой системы действительно принесет результат.

Литература

1. Ежов С.С. Рубцов А.С. *НФР – основа следующего маневра// Нефтегазовая вертикаль – 2015 – №1– с.44-48.*
2. Мещерин А.Н. *НФР: очередная льгота для очередных месторождений? // Нефтегазовая вертикаль – 2015 – №17-18 – с.32-38.*
3. *Официальный сайт Федерального агентства по недропользованию, –URL:<http://www.rosnedra.gov.ru/article/7808.html>*

4. Парламентские слушания «Налогообложение нефтяной отрасли», - URL: <http://www.komitet-bn.km.duma.gov.ru/site.xp/053053049124051056051054.html>

5. Фомченков Т. Налог на финансовый результат внесен в Госдуму//Российская газета. – 2015 – URL: <http://rg.ru/2015/08/14/nalog-site-anons.html>

Мичурина О.Ю., Вранович Е.В.

МОНИТОРИНГ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, КАК ИНСТРУМЕНТА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЫ

г. Астрахань, Астраханский государственный технический университет

ОЭЗ являются государственным инструментом, призванным служить привлечению российских и иностранных инвестиций в определенные отрасли, технологии, регионы, экономику РФ. Основным органом, контролирующим деятельность ОЭЗ на территории РФ, является ОАО «Особые экономические зоны» (далее – ОАО «ОЭЗ»), образованное на основании Постановления Правительства РФ от 12 апреля 2006 года № 211 «О преобразовании федерального государственного предприятия «Внешнеэкономическое объединение «Внешстройимпорт» в открытое акционерное общество «Особые экономические зоны» [1]. ОАО «ОЭЗ» было создано с целями реализации соглашений о создании ОЭЗ, обеспечения условия для создания объектов инфраструктуры ОЭЗ, а также для управления данными объектами. По состоянию на 31 декабря 2014 года 100% акций ОАО «Особые экономические зоны» находится в собственности Российской Федерации.

ОАО «ОЭЗ» является субъектом глобального рынка пря-

мых иностранных инвестиций, а также субъектом внутреннего регионального рынка инвестиций. На сегодняшний момент ОЭЗ существуют в 140 странах мира, в общей сложности на 2014 год насчитывается 3500 ОЭЗ. По словам заместителя министра экономического развития А. Цыбульского: «В начале пути каждая ОЭЗ – это абсолютно венчурный проект» [2].

По данным всемирного банка «Doing business» Россия в общемировом рейтинге в 2011 году находилась на 124-м месте, а в 2014 уже поднялась на 62-е место. В настоящее время на территории ОЭЗ РФ представлены и осуществляют свою деятельность компании из 25-ти стран. По одному из мировых рейтингов ОЭЗ промышленно-производственного типа «Липецк» в 2014 году была признана победителем среди наиболее инвестиционно-привлекательных площадок в Европе.

На внутреннем российском рынке конкурентная среда для ОАО «ОЭЗ» складывается под влиянием деятельности таких субъектов рынка, как технопарки, территории опережающего социально-экономического развития, индустриальные парки, а также сами ОЭЗ, действующие на региональных рынках.

В общей сложности в РФ функционируют более 300 региональных институтов развития, которые, как и ОЭЗ, могут оказывать поддержку инвестиционным проектам в части развития инфраструктуры и применения инноваций. Инвестиционные проекты на федеральном и региональном уровнях получают поддержку со стороны технопарков и индустриальных парков, в которых инвесторы могут получить быстрый доступ к инженерной инфраструктуре, а также поддерживаться региональными налоговыми льготами.

По данным отраслевого обзора «Индустриальные парки России» Ассоциации индустриальных парков в 2014 году на территории России заявлено около 560 проектов индустриальных парков, при этом 101 парк – реально действуют, размещаясь в 40 субъектах РФ [3]. Из 101 действующих на территории

РФ индустриальных парков 61 парк является частным, а 40 государственными. А по оценке Ассоциации технопарков в России на 2014 год существуют более 88 технопарков. Большинство российских технопарков находятся либо на стадии проектирования, либо на начальной стадии строительства. Место ОЭЗ среди региональных институтов развития показано на рис. 6.1.

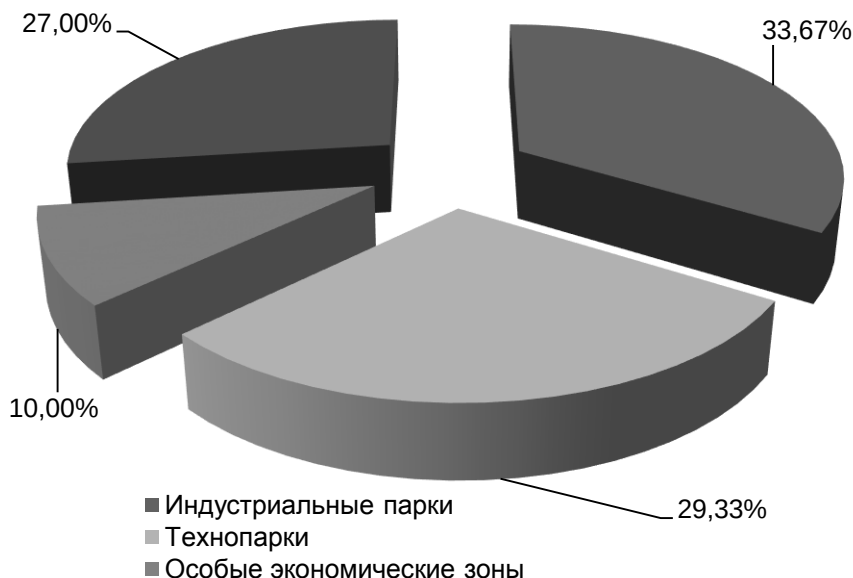


Рис. 6.1. Структура (по количеству, ед.) действующих региональных институтов развития в РФ на 2014 год

На федеральном уровне ОАО «ОЭЗ» находит свое место среди таких государственных институтов развития, как Российский фонд прямых инвестиций, ОАО «Российская венчурная компания», Фонд «Сколково», Корпорация «РОСНАНО» и пр. Основным отличие и главным преимуществом ОАО «ОЭЗ» от других российских институтов развития является возможность финансирования создания и дальнейшего предоставления ре-

зидентам ОЭЗ объектов транспортной, инженерной, социальной, деловой и др. инфраструктур. Именно в этой области ОАО «ОЭЗ» предоставляет уникальные услуги, не свойственные другим институтам развития.

За период 2012-2014 гг. ОАО «ОЭЗ» из Федерального бюджета были получены и направлены на создание объектов инфраструктуры средства, обобщенные нами на рис. 6.2.

Млрд. руб.

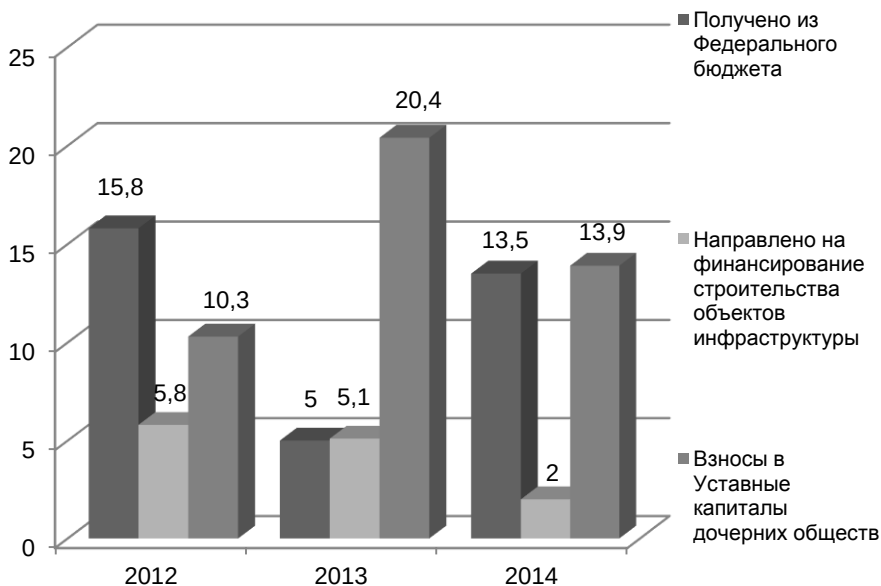


Рис. 6.2. Средства, полученные ОАО «ОЭЗ» из Федерального бюджета и направленные на создание объектов инфраструктуры за период 2012-2014 гг.

Эти же статьи доходов и расходов ОАО «ОЭЗ», полученные за весь период функционирования, нарастающим итогом показаны на рис. 6.3.

Раздел 6. Инвестиции, налогообложение предприятий, отраслей, регионов

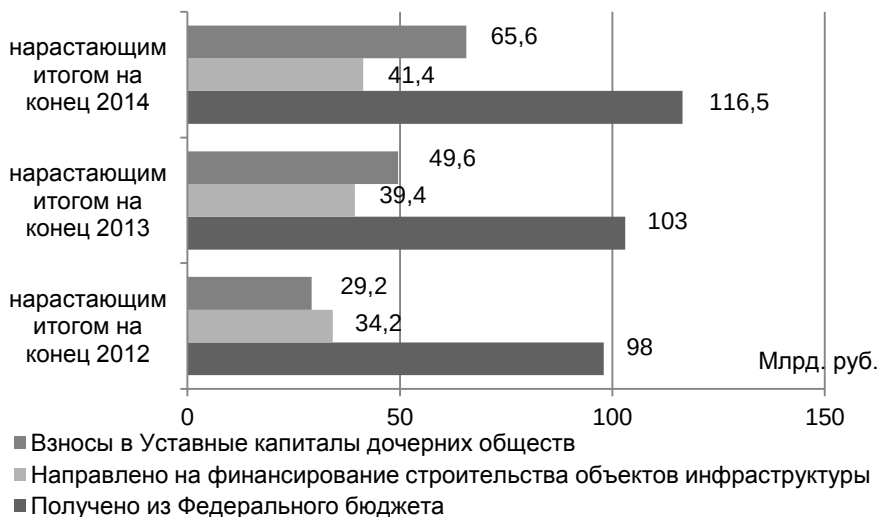


Рис. 6.3. Средства, полученные ОАО «ОЭЗ» из Федерального бюджета и направленные на создание объектов инфраструктуры нарастающим итогом к периоду 2012-2014 гг.

Являясь механизмом привлечения венчурного капитала, объектом государственного регулирования и поддержки, ОЭЗ нуждаются в постоянном мониторинге эффективности функционирования. Процедура мониторинга является основой для дальнейшего планирования развития ОЭЗ, для сопоставления запланированных и достигнутых показателей за отчетные периоды, для оценки вклада ОЭЗ в развитие экономики регионов и РФ в целом. Привлечение иностранных инвестиций, качественное улучшение характеристик человеческого капитала, привлечение инноваций и передовых технологий, создание новых рабочих мест – вот немногие результаты, достигаемые при эффективном функционировании ОЭЗ.

На федеральном уровне оценка эффективности функционирования ОЭЗ проводится Министерством экономического

развития РФ (Минэкономразвития России) и опирается на методику, зафиксированную в Правилах оценки эффективности функционирования ОЭЗ, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 10 июня 2013 г. № 491 [4].

По нашему мнению, основными положительными сторонами предложенной Минэкономразвития России методики оценки эффективности функционирования ОЭЗ являются:

- всесторонний охват деятельности субъектов ОЭЗ, как в части экономических достижений, так и в части строительства объектов инфраструктуры, бюджетных вливаний, деятельности управляющей компании;
- учет социально-экономической составляющей влияния функционирования зоны на экономику региона, в котором она располагается;
- большое количество относительных показателей, позволяющих получить картину выполнения планов и прогнозов, дающих основу для дальнейших планирования и корректировок.

Вместе с тем применяемые при оценке эффективности функционирования ОЭЗ относительные показатели целесообразно рассчитывать не только используя в качестве базы план или прогноз, но и показатели предыдущего периода. Такое цепное построение индексов позволит проследить динамику развития ОЭЗ, складывающиеся тенденции, а также даст картину по нарастающей показателей с момента создания ОЭЗ.

В соответствии с данными ежегодного мониторинга Минэкономразвития в девять зон с наибольшим количеством зарегистрированных резидентов по сравнению с другими ОЭЗ этого же типа вошли зоны, основные показатели развития которых мы обобщили в табл. 6.2.

Раздел 6. Инвестиции, налогообложение предприятий, отраслей, регионов

Табл. 6.2. Основные показатели развития девяти ОЭЗ с наибольшим количеством зарегистрированных резидентов на 1.07.2014 г.

№	Тип и название ОЭЗ	Регион и год создания	Основные направления деятельности вошедших компаний	Инвестиции, млрд. руб.				Резиденты	
				Государство		Резиденты		Кол-во	% заполненных территорий
				План	факт	План	факт		
1	Дубна – технико-внедренческая ОЭЗ	Московская область, 2005 г.	Ядерная физика, проектирование сложных технических систем, медицинские, био- и информационные технологии	17,7	11,1	18,7	4,1	92	48%
2	Томск – технико-внедренческая ОЭЗ	Томская область, 2005 г.	Ресурсосберегающие технологии, nano-, биотехнологии, производство наноматериалов, медицина и информационные технологии	21,2	11,8	25,1	4,6	59	60%
3	Зеленоград – технико-внедренческая ОЭЗ	Москва, 2005 г.	Микро-, nano-, органическая электроника, энергосберегающие, нанотехнологии, информационная и коммуникационная техника	29,1	13,3	22,4	3,4	34	72%
4	Алабуга – промышленно-производственная ОЭЗ	Татарстан, 2005 г.	Приборо-, автомобилестроение, композитные, строительные, нефтехимические материалы, производство автокомпонентов и потребительских товаров	36,2	22,6	491	58,7	42	47%
5	Липецк – промышленно-производственная ОЭЗ	Липецкая область, 2005 г.	Производство автокомпонентов, металлических изделий, строительных материалов, машин и оборудования	17,9	7,8	56	23,4	33	67%

Раздел 6. Инвестиции, налогообложение предприятий, отраслей, регионов

6	Бирюзовая катунь - туристско-рекреационная ОЭЗ	Алтайский край, 2007 г.	Гостиничный бизнес, экскурсионное обслуживание, общественное питание	8,4	5	3,3	0,6	19	55%
7	Байкальская гавань-туристско-рекреационная ОЭЗ	Бурятия, 2007 г.	Горнолыжный отдых, лечебно-оздоровительный, религиозный туризм, экскурсионное обслуживание, круизы	18,6	4,2	41	0,1	10	36%
8	Ульяновск восточный – портовая ОЭЗ	Ульяновская область, 2009 г.	Авиастроение, сопутствующие производства, тех-обслуживание, ремонт, авиационный хаб	12,7	0,8	9,1	0,08	6	25%
9	Людиново - промышленно-производственная ОЭЗ	Калужская область, 2012 г.	Производство автокомпонетов, медицинского оборудования, приборостроения	3,2	3,2	52,2	0	1	53%

Составлено с использованием данных ежегодного мониторинга Минэкономразвития [5]

Обобщение данных по девяти ОЭЗ с наибольшим количеством зарегистрированных резидентов по сравнению с другими ОЭЗ этого же типа позволяет на основании сравнения выявить следующие закономерности:

- те зоны, которые были созданы ранее, например, в 2005 году, имеют больший объем реализованных инвестиций, как со стороны государства, так и со стороны частных инвесторов – резидентов ОЭЗ;
- в целом скорость реализации государственных запланированных инвестиций выше по всем типам зон по сравнению со скоростью осуществления вложений резидентами зон. По нашему мнению, это естественный процесс, связанный, в первую очередь, с тем, что государство обязуется осуществить вложения в объекты инфраструктуры, без которых

резиденты ОЭЗ не смогут нормально функционировать. Именно поэтому на отчетный период в большей степени реализованы государственные инвестиции, по сравнению с частными;

- по всем типам ОЭЗ на 2014 год наблюдается не полное заполнение территорий зон и не полное вложение запланированных инвестиций. Это касается и ОЭЗ, существующих уже 10 лет, созданных в 2005 году. Следовательно, ОЭЗ, как инструменты привлечения инвестиций пока не функционируют на полную мощность и имеют резервы для дальнейшего привлечения венчурного капитала.

Количественные показатели функционирования по укрупненным группам ОЭЗ, сгруппированным по выделяемым типам – промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные и портовые ОЭЗ, за 2014 год (I группа показателей в Правилах оценки эффективности функционирования ОЭЗ) представлены в табл. 6.3.

Таким образом, на территориях ОЭЗ, действующих в РФ, на 1.12.2014 года в общей сложности зарегистрировано 375 резидентов, что на 1% превышает план развития, из которых 64 резидента зарегистрировались в 2014 году. Наибольшее количество резидентов в 2014 году было зарегистрировано в технико-внедренческих ОЭЗ – 27 единиц, вторые по количеству привлеченных резидентов – промышленно-производственные ОЭЗ, на территории которых в 2014 году было зарегистрировано 24 резидента.

В общей сложности резидентами ОЭЗ на декабрь 2014 года создано 13608 рабочих мест на территории ОЭЗ, что также превышает план развития на 1%. Из общего количества рабочих мест 3377 было создано в период исследования, т.е. в 2014 году. Наибольшее количество вновь созданных в 2014 году рабочих мест приходится на промышленно-производственные ОЭЗ – 1830 единиц, вторыми по данному показателю выступают

Раздел 6. Инвестиции, налогообложение предприятий, отраслей, регионов

технико-внедренческие ОЭЗ – 1395 единиц (рис. 6.4).

Табл. 6.3. Количественные показатели функционирования ОЭЗ за 2014 год (по типам зон)

Значения показателя	Промышленно-производственные ОЭЗ		Технико-внедренческие ОЭЗ		Туристско-рекреационные ОЭЗ		ОЭЗ портового типа		Всего	
	2014 г.	с начала существования нарастающим итогом	2014 г.	с начала существования нарастающим итогом	2014 г.	с начала существования нарастающим итогом	2014 г.	с начала существования нарастающим итогом	2014 г.	с начала существования нарастающим итогом
Количество резидентов, ед.										
план	12	98	29	229	10	38	0	6	51	371
факт	24	105	27	220	13	44	0	6	64	375
% вып-я	200	107	93	96	130	116	0	100	125	101
баллы	5	5	5	5	5	5	0	5	5	5
Количество рабочих мест, созданных резидентами, ед.										
план	1694	8314	1126	4959	42	186	0	23	2862	13492
факт	1830	8185	1395	5186	145	213	7	24	3377	13608
% вып-я	108	98	124	104	345	115	0	104	118	101
баллы	5	5	5	5	5	5	0	5	5	5
Общий объем инвестиций, осуществленный резидентами на территории ОЭЗ, млн. руб.										
план	38422	120467	6121	23472	7067	7551	40	121	51650	151611
факт	38039	112658	10653	28291	354	1271	44	125	49090	142344
% вып-я	99	94	174	121	5	17	110	103	95	94
баллы	5	5	5	5	1	1	5	5	5	5
Объем выручки от продажи товаров, работ, услуг (за вычетом налогов), млн. руб.										
план	76230	190377	6684	21720	20	84	0	0	82934	112182
факт	40980	119489	12394	28700	73	138	0	0	53447	148326

Раздел 6. Инвестиции, налогообложение предприятий, отраслей, регионов

% вып-я	54	63	185	132	363	163	0	0	64	70
баллы	3	3	5	5	5	5	0	0	3	4
Объем бюджетных средств, направленных на финансирование создания объектов инфраструктуры ОЭЗ (млн.руб.)										
план	14738	47376	25408	84921	5646	17932	1363	2117	47155	152346
факт	10642	43286	11932	71042	5297	18499	436	1261	28306	134088
% вып-я	72	91	47	84	94	103	32	60	60	88
баллы	4	5	2	4	5	5	1	3	3	4
Количество объектов инженерной инфраструктуры, построенных на территории ОЭЗ и введенных в эксплуатацию (ед.)										
план	59	170	34	74	19	59	5	5	117	308
факт	34	145	5	45	35	175	1	1	75	266
% вып-я	58	85	15	61	184	127	20	20	64	86
баллы	3	4	1	3	5	5	1	1	3	4

Резидентами ОЭЗ на территории зон было осуществлено инвестиций, включая капитальные вложения, на общую сумму – 142344 млн. руб., что чуть ниже объема инвестиций, заложенного в планах развития, и составляет 94% от этой величины. За 2014 год объем освоенных инвестиций составил 49090 млн. руб. Объем выручки от продажи работ, услуг резидентами ОЭЗ за вычетом налогов за весь период существования зон составил 148326 млн. руб., что составляет 70% от показателей планов развития (рис. 6.4).

По диаграмме рис. 6.4 видно, что объемы выручки от продажи товаров, работ, услуг, получаемые резидентами ОЭЗ прямо пропорциональны объемам вкладываемых инвестиций. Лидером по вложению инвестиций являются резиденты промышленно-производственных зон, вложившие в 2014 году в развитие своего производства 38039 млн. руб. Они же по результатам хозяйственной деятельности на конец 2014 года получили

наибольший объем выручки – 40980 млн. руб.

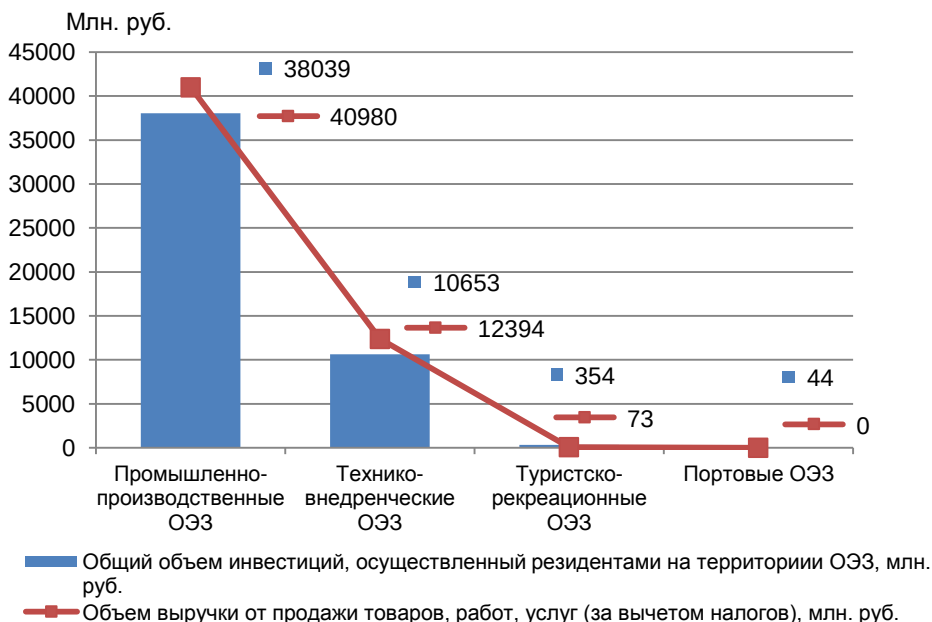


Рис. 6.4. Объемы инвестиций и выручки от продажи товаров, работ, услуг резидентов ОЭЗ за 2014 г.

Из федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов в 2014 году было направлено средств на финансирование в ОЭЗ создания объектов инфраструктуры всех видов – инженерной, социальной, транспортной, инновационной и т.д., 28306 млн. руб., что составило лишь 60% от запланированного уровня. В 2014 году на территориях ОЭЗ РФ были построены и введены в эксплуатацию 75 объектов инженерной инфраструктуры, что составило 64% от запланированных показателей.

Проведенный мониторинг основных показателей функционирования ОЭЗ в РФ, позволяет сделать следующие выводы:

- ОЭЗ являются государственным инструментом, призванным служить привлечению российских и иностранных инвестиций в определенные отрасли, технологии, регионы, экономику РФ. Основным органом, контролирующим деятельность ОЭЗ на территории РФ, является ОАО «Особые экономические зоны», 100% акций которого находится в собственности РФ.
- На федеральном уровне оценка эффективности функционирования ОЭЗ проводится Министерством экономического развития РФ и опирается на методику, зафиксированную в Правилах оценки эффективности функционирования ОЭЗ, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 10 июня 2013 г. № 491.
- Структура показателей оценки эффективности функционирования ОЭЗ включает по направлениям исследования – пять групп показателей, а по видам проводимого анализа – две группы показателей – абсолютные и относительные. Разнонаправленность абсолютных показателей, зафиксированных в Правилах оценки эффективности функционирования ОЭЗ, позволяет всесторонне охватить деятельность ОЭЗ для оценки эффективности и резидентов ОЭЗ, и управляющей компании, и отдачи от бюджетных инвестиций, и выполнения планов по строительству объектов инфраструктуры, и значения деятельности зоны для экономики региона, в котором она расположена. Относительные же показатели, используемые в методике, позволяют оценить процент достижения плановых значений, динамику развития ОЭЗ и разработать корректирующие мероприятия.
- В целом динамика инвестиций в ОЭЗ в 2007-2014 гг. была положительной. С 2010 года объем частных вложений стал превышать объем государственных, направленных на развитие инфраструктуры. Такая тенденция свидетельствует о качественном развитии ОЭЗ в РФ и о действенности ОЭЗ в ро-

ли инструмента по привлечению российских и зарубежных инвестиций в экономику страны.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 12 апреля 2006 г. N 211 «О преобразовании федерального государственного предприятия «Внешнеэкономическое объединение «Внешстройимпорт» в открытое акционерное общество «Особые экономические зоны» [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система Консультант-Плюс .- URL:

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=458593;fld=134;from=363765-8;rnd=189271.3467485054450543;;ts=018927105500081925008149>

2. Цыбульский А. В начале пути каждая ОЭЗ – это абсолютно венчурный проект // Ведомости. 10.06.2015. № 3849. - URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/characters/2015/06/10/595933-v-nachale-puti-kazhdaya-oez-eto-absolyutno-venchurnii-proekt>

3. Индустриальные парки России: отраслевой обзор [Электронный ресурс] / Ассоциации индустриальных парков.- Выпуск 1.- 2013.- .- URL: <http://www.indparks.ru/upload/medialibrary/889/Obzor2013AIP.pdf>

4. Постановление Правительства Российской Федерации от 10 июня 2013 г. № 491 «Об утверждении правил оценки эффективности функционирования особых экономических зон» [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система Консультант-Плюс .- URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_147636/92d969e26a4326c5d02fa79b8f9cf4994e5633b/

Министерство экономического развития Российской Федерации: официальный сайт [Электронный ресурс].- URL: <http://economy.gov.ru/minec/main>

Петухова Р.А., Шалагинова Е.В.

РАЗВИТИЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ В НАЛОГОВОМ АДМИНИСТРИРОВАНИИ

*г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
экономический университет*

Сегодня российская экономика находится под сильнейшим влиянием комбинации внешних факторов, контролировать которые государству сложно. На фоне уже имеющихся проблем сложившаяся ситуация как никогда усиливает энтропию национальной экономики и требует адекватных действий государственного менеджмента, направленных как на нормализацию текущей ситуации, так и на предупреждение дестабилизации экономики в дальнейшем.

Одним из якорей данного процесса является налоговая система, способная, при корректном управлении, эффективно регулировать финансовые потоки при перераспределении финансовых ресурсов внутри страны, и, используя инструментарий налогового администрирования без увеличения налогового бремени пополнить бюджет.

По результатам изучения публикаций российских авторов [1, 2, 3, 4, 5, 6] было выявлено, что теоретическая составляющая налогового администрирования является крайне спорным вопросом в российской научной среде, ведь однозначно утвержденного определения данного термина на сегодняшний день не существует, а точки зрения по данному вопросу разнятся. При этом термин «налоговое администрирование» достаточно прочно вошел в понятийный аппарат ученых и политических деятелей, активно занимающихся вопросами налогообложения. Наиболее полным определением, отражающим суть налогового администрирования, по нашему мнению, является понимание данного процесса как «механизма управления в налоговой сфе-

ре, обеспечивающего своевременную и полную уплату налогоплательщиками в бюджеты налогов и сборов, а также регламентированную законами и другими правовыми актами организационную и управленческую деятельность уполномоченных государственных органов по обеспечению возникновения, изменения и прекращения налоговой обязанности и обеспечению поступления налогов в бюджетную систему России» [2].

Эффективная система налогового администрирования должна отвечать вызовам постоянно изменяющейся экономики с необходимостью действенного функционирования в условиях неопределенности. Представляется актуальным умение предсказывать вероятность отклонения результатов работы от целевых показателей и иметь возможность в определенной мере повлиять на вероятные отклонения, максимизировав соответствие ожиданий и результатов, что обуславливает необходимость работы с рисками на всех уровнях налоговой системы.

«Риск-менеджмент» в налоговой сфере предполагает комплекс работ, в результате которых предполагается фокусировка налоговых проверок на налогоплательщиках, не соблюдающих законодательство, обеспечение наиболее эффективного использования имеющихся в налоговых органах человеческих, финансовых и технических ресурсов, что приведет к значительному увеличению общего уровня комплайенса налогоплательщиков.

Управление рисками может быть описано как процесс, в котором налоговые органы делают осознанный выбор инструментов, способных оздоровить систему, стимулировать комплайенс и предотвратить несоблюдение налогового законодательства, основываясь на знании всех возможных вариантов поведения налогоплательщиков и в рамках имеющихся возможностей.

Повышение эффективности управления рисками сейчас является более важным, чем когда-либо, поскольку в настоя-

щее время существует ряд факторов, увеличивающих возможность возникновения рисков в сфере налогового администрирования, например: наличие сложной структуры и инноваций в бизнесе, возникновение новых финансовых продуктов, организационных форм бизнеса, развитие электронной коммерции и т.д. В то же время налоговые органы сталкиваются с необходимостью повышать эффективность налогового администрирования с учетом общественного мнения в условиях сокращения бюджетных расходов и существующих ограничений для найма новых сотрудников. Все это диктует необходимость внедрения новых гибких мер и подходов к налоговому администрированию.

В настоящее время управление рисками применяется как форма анализа рисков, сосредоточенная, главным образом, на более тщательный отбор претендентов для налоговых проверок. Однако в основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов наблюдается вектор развития, направленный на работу с рисками. С целью предоставления налогоплательщику возможности получать информацию о налоговых последствиях сделки, которую он только планирует совершить, в рамках мероприятий предварительного налогового контроля предполагается ввести институт предварительного налогового разъяснения (контроля), который уже успешно функционирует в зарубежных правовых системах [7]. Кроме того, предполагается рассмотреть вопрос о расширении перечня информации, не относящейся к налоговой тайне. При этом речь идет исключительно о раскрытии информации о налогоплательщиках-организациях и той информации, которая в настоящее время публикуется как составная часть бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.

Среди уже активно использующихся мер налогового администрирования следует выделить: введение института налогового мониторинга; информатизация взаимодействия с налогоплательщиком (представление в налоговые органы документов

в электронном виде, работа в системе «личный кабинет налогоплательщика»); обязательность досудебного порядка обжалования любых ненормативных актов налоговых органов, действий или бездействия их должностных лиц. Все упомянутые выше меры снижают возможность ухода налогоплательщика от уплаты или неполной уплаты налога, упрощают администрирование, минимизируют часть имеющихся рисков. Однако необходимо провести глобальную работу по систематизации работы с рисками, поскольку в настоящее время внедрение риск-ориентированного направления в налоговом администрировании, имеет, в основном, стихийный характер.

Актуальным направлением представляется развитие сотрудничества налоговых органов в области риск-менеджмента на международном уровне путем обмена стратегиями и передовым опытом минимизации рисков (в областях как прямого, так и косвенного налогообложения), а также путем оказания информационного взаимодействия. Дальнейшая разработка «риск-менеджмента» в налоговом администрировании предполагает, по нашему мнению, применение системы контроля в более структурированном виде с использованием продвинутых технологий. В долгосрочной перспективе будет меняться и сам подход налоговых органов к управлению рисками, когда речь будет идти не о применении санкций за неуплату налогов, а о синергичном эффекте в обеспечении соблюдения налогового законодательства.

Литература

1. Кобзарь-Фролова М. Н. Теоретико-правовые и прикладные основы налоговой деликтологии. Автореф. дис. ... докт. юрид. наук. – М., 2010. С. 6.
2. Гончаренко Л.И. Налоговое администрирование [Текст]: учебное пособие / кол. авторов; под ред. Л.И. Гончаренко. – М.: КНО-РУС. - 2009. - 448 с.

3. Титов А.С. Теоретико-правовые основы налогового администрирования в Российской Федерации. Автореф. дис. ... докт. юрид. наук. – М., 2007. С. 14.

4. Оспанов М. Т. Налоговая реформа и гармонизация налоговых отношений. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997.

5. Красницкий В. А. Организация налогового администрирования (на примере работы налоговых органов) Краснодарского края: Дисс. к.э.н. — Краснодар, 2000.

6. Аветисян К.Р. Налоговое администрирование и административно-налоговая юрисдикция как правовые категории // ЭКОНОМИКА. НАЛОГИ. ПРАВО. 2012. № 2.

7. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов. URL: http://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=62450 (Дата обращения: 25.02.2016 г.)

Поролло Е.В.

НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СЕЛЕКТИВНЫХ НАЛОГОВЫХ СТИМУЛОВ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ

г. Ростов-на-Дону, Ростовский государственный экономический университет

Финансовая нестабильность, объективно усиливая антагонизм производителей и фискальных органов, способствует поиску компромисса интересов в налоговой сфере. Спад экономики России (снижение объема ВВП в 2015 году составило, по предварительным данным, 3,7%, при темпах роста ВВП в 2012 году в 3,5%, в 2013 – 1,3%, в 2014 – 0,7%) [1] определяет особое внимание государства к поддержке развития промышленного производства, формирующего значительный объем доходов бюджетной системы. Сильная промышленность, генерируя высокую добавленную стоимость, обеспечивает насыщение внут-

ренного спроса, повышение конкурентоспособности национального экспорта на глобальных рынках, активизирует внедрение новых технологий, рост квалификации работников, поддерживает развитие иных отраслей экономики, способствуя таким образом достижению устойчивости бюджетной системы.

Переходный к рынку период привел к утрате значительной части национального промышленного потенциала, в том числе и по причине фактического отсутствия общественно признанной, понятной и практически действенной промышленной политики [2, с. 22]. Так, производство машин и оборудования в 2014 году обеспечивало всего 49,5% от показателя 1991 года, а текстильное и швейное производство - лишь 24,6%. При этом замещение необходимых товаров, не производимых отечественной промышленностью, обеспечивается импортом (в 2014 году доля машин и оборудования в структуре импорта составляла 47,5%), а основным источником покрытия потребности в импортируемых товарах выступает продажа минерального сырья, занимавшая в 2014 году 70,5% от общего объема экспорта [3, с. 522-525].

Зависимость бюджетной системы Российской Федерации от поступления нефтегазовых доходов, отражающая серьезные структурные проблемы российской экономики, не может быть преодолена без технологического обновления машиностроительного комплекса, реализации программ импортозамещения и повышения производительности труда в обрабатывающих отраслях [4, с. 5-6]. Сложившиеся условия диктуют необходимость активизации экономического инструментария государственной промышленной политики, включая налоговые стимулы. В свою очередь, определение и реализация приоритетов промышленной политики, соответствующих задачам развития российской экономики, непосредственно связаны с повышением эффективности отечественной налоговой системы [5, с. 9].

Достижение нового качества экономического роста во многом связано со снижением показателя фискальной нагрузки, отражающего уровень обязательных платежей периодического характера [6, с.348]. Согласно отчетности ФНС РФ, в 2014 году поступления от деятельности обрабатывающих производств в промышленности составили 18,1 % налоговых доходов, администрируемых налоговыми органами (табл. 6.4).

Табл. 6.4. Налоговые доходы от деятельности обрабатывающих производств в промышленности в 2010-2014 гг. (млрд. руб.) [8]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2014 к 2010, %	9 мес. 2015 г.
Поступило налогов от операций внутри РФ, всего	7688	9734	10953	11323	12606	164,0	10410
из них - от промышленности, млрд. руб.	1342	1696	1971	2137	2284	170,2	1847
в % к общей сумме поступлений	17,5	17,4	18,0	18,9	18,1	+0,6	17,7

При этом результаты глобального исследования налоговых систем (проект «Doing Business» Всемирного банка) свидетельствуют, что в 2014 году российские организации направляли на уплату налогов и страховых взносов 48,9 % прибыли. По уровню этого показателя в 2014 году Российская Федерация находится на 148 месте среди 189 государств [7], что негативно характеризует конкурентоспособность налоговой системы страны и сдерживает возможности промышленного развития.

Налоговые стимулы, представляющие интерес для промышленного бизнеса, в настоящее время реализуются при формировании налоговых обязательств по налогу на прибыль и налогу на имущество организаций и сконцентрированы в направлении всемерной поддержки инвестиций и инноваций

(табл. 6.5). Среди федеральных льгот по налогу на прибыль организаций можно особо выделить так называемую «амортизационную премию», дающую возможность единовременного списания до 30% расходов на приобретение (реконструкцию и иные улучшения) активных производственных фондов, сконцентрированных в 3-7 амортизационных группах, и до 10% капитальных расходов - прочих основных средств. Снижение эффективности нелинейного метода амортизации демонстрирует устойчивое сокращение числа использующих его налогоплательщиков.

Табл. 6.5. Оценка бюджетных расходов на реализацию налоговых инструментов стимулирования инвестиций и инноваций, млрд. руб. [8]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
А) По налогу на прибыль организаций					
1. Региональные льготы, в том числе для особых экономических зон	163,1	162,1	201,2	152,2	179,5
2. Расходы на НИОКР	4,3	7,9	11,9	9,6	8,8
3. Амортизационная премия	111,9	138,3	169,1	216,6	217,9
4. Применение повышающих коэффициентов амортизации					
- резидентами промышленно-производственных ОЭЗ	0	0,05	0,1	0,1	0,4
- по основным средствам с высокой энергоэффективностью	0,1	0,3	0,2	0,2	0,3
5. Итого расходов на льготы	279,4	308,65	382,5	378,7	406,9
6. Количество налогоплательщиков, применяющих:					
- «амортизационную премию»	11424	11783	11809	11807	11499
- нелинейный метод амортизации	16723	10819	8952	7228	6248
Б) По налогу на имущество организаций					
1. Федеральные льготы для промышленности, всего	н/д	0,04	0,05	0,56	0,66
- фармацевтика	н/д	0,04	0,05	0,06	0,06
- резиденты ОЭЗ	н/д	-	-	0,5	0,6
- судостроительные предприятия	н/д	-	-	-	-
2. Региональные льготы	122,3	131,5	136,9	152,1	151,1
3. Итого расходов на льготы	122,3	131,54	136,95	152,66	151,76
Всего расходов на льготы	401,7	440,2	519,5	531,4	558,7

Как показывает динамика приведенных в табл. 6.5 показателей, реальную выгоду для налогоплательщиков представляют региональные налоговые льготы. Прямые налоговые льготы в виде освобождения от налога на имущество организаций предоставлены на федеральном уровне по имуществу, используемому исключительно для осуществления льготированной деятельности, производителям ветеринарных иммунобиологических препаратов, резидентам особой или свободной экономической зоны на 10-летний срок, в том числе - судостроительным организациям, являющимся резидентами промышленно-производственной особой экономической зоны (последняя льгота, как видно из табл. 6.5, фактически не применяется).

Таким образом, современные налоговые стимулы, возможность использования которых предоставлена промышленным предприятиям, характеризуются весьма скудным ассортиментом и не решают в полной мере проблему структурной переориентации промышленности в соответствии с потребностями экономики. В определенной степени эта проблема обусловлена установленным в ст. 56 Налогового кодекса РФ императивным запретом на индивидуальное предоставление налоговых льгот как преимуществ конкретному налогоплательщику в виде освобождения от уплаты налога либо уменьшения величины налоговых обязательств, в связи с чем налоговые льготы в Российской Федерации могут быть законодательно установлены только в отношении категорий налогоплательщиков, но не отдельных лиц.

В этой связи позитивно следует оценить установление с 2015 года возможности полного освобождения от 2% налога на прибыль, зачисляемого в федеральный бюджет, для участников свободных экономических зон, региональных инвестиционных проектов, резидентов технико-внедренческой и туристско-рекреационных ОЭЗ, территорий опережающего социально-экономического развития. При этом региональная ставка 18%

может быть понижена для указанных категорий налогоплательщиков по решению субъекта РФ до 13,5%.

Современная практика применения налоговых стимулов, призванная содействовать структурной и территориальной декомпозиции промышленного производства, на наш взгляд, усиливается возможностями вступившего в силу с 01.07.2015 г. Федерального закона N 488-ФЗ от 31 декабря 2014 года «О промышленной политике в Российской Федерации» [9], в соответствии с которым предоставляется право на налоговые преференции при заключении специальных инвестиционных контрактов (далее – СИ-контракт) на производство разрабатываемых перспективных видов новой продукции.

Финансовая привлекательность СИ-контрактов формирует новые селективные налоговые стимулы поддержки промышленной деятельности. Вместе с тем, возможности заключения и успешной реализации СИ-контракта с учетом максимальной эффективности предоставляемых на его основе налоговых преференций сдерживаются отсутствием в налоговом законодательстве условий, позволяющих гарантировать сохранение уровня совокупной налоговой нагрузки, сформированной расчетно на дату заключения СИ-контракта, для инвестора (и иных лиц, привлеченных к исполнению СИ-контракта) до момента прекращения действия контрактных обязательств.

Условием получения финансовой поддержки в виде льгот по налогам и сборам до 2025 года является ее соответствие законодательству о налогах и сборах, что в настоящее время не обеспечено. На проблему отсутствия институционального механизма налогообложения СИ-контрактов указал Президент РФ В.В. Путин 3 декабря 2015 года в Послании Федеральному Собранию, предложив предоставить право регионам по обязательствам в рамках СИ-контрактов снижать до нуля ставку налога на прибыль при гарантированном уровне федеральных

субсидий для покрытия выпадающих доходов региональных бюджетов [10].

При этом целесообразность расширения практики регионального стимулирования промышленного развития за счет адресности налоговых преференций определяется масштабом территориального пространства России и неравномерным размещением производства, а заинтересованность регионов в привлечении инвесторов - увеличением налогового потенциала субъектов РФ [11, с. 65-66]. Однако до сих пор не определен порядок применения мер стимулирования промышленной деятельности, подлежащий утверждению Правительством РФ. Запланированное Правительством РФ на 2016 год введение повышающего коэффициента 2 к норме амортизации для участников СИ-контрактов не выполнено. Также требуют конкретизации приоритетные для заключения СИ-контрактов сегменты производства промышленной продукции, в которых не полностью удовлетворяется внутренний спрос в соответствии с планируемыми показателями реализации промышленной политики до 2018 года исходя из поставленных целей модернизации технологической базы и повышения уровня конкурентоспособности отечественной промышленности.

На начало 2016 года заключены всего три СИ-контракта с участием Пермского края, являющимся единственным регионом в России, принявшим в 2015 году специальный региональный закон о налоговых льготах по СИ-контрактам в промышленности. Анализ положений регионального законодательства показал отсутствие каких-либо принципиально новых положений относительно возможности предоставления налоговых преференций инвесторам, устанавливая для участников СИ-контрактов нулевую ставку налога на имущество организаций и 13,5% региональную ставку по налогу на прибыль организаций и декларируя их право на сохранение в течение срока действия СИ-контракта неизменного уровня налоговой нагрузки и действия

региональных налоговых льгот. Однако подобные гарантии не могут быть установлены регионом в части налога на прибыль организаций, который является федеральным налогом.

Представляется, что отсутствие четко сформулированных законодательных положений по применению налогового законодательства при реализации СИ-контрактов сдерживает возможности их широкого внедрения, несмотря на заинтересованность потенциальных инвесторов. Считаем необходимым расширить возможность устанавливать различные налоговые условия для поддержки программ модернизации существующих производств, для расширения действующих промышленных комплексов и для производств, не имеющих аналогов в России либо создающихся на новых территориях, имеющих статус территорий приоритетного (опережающего) развития.

Учитывая значимость государственной задачи активизации промышленного потенциала для достижения нового качества экономического роста, предлагается скорейшее включение в налоговое законодательство условий, позволяющих выполнить обязательства Российской Федерации по финансовой поддержке промышленности в виде льгот по налогам и сборам до 2025 года в части гарантии стабильного уровня совокупной налоговой нагрузки для инвесторов и иных лиц, привлекаемых к исполнению стратегических инвестиционных контрактов. Кроме того, требуется сформировать четкие критерии для заключения СИ-контрактов в промышленных отраслях, развитие которых признано национальным приоритетом, прежде всего - станкостроении, транспортном машиностроении, лесной, микробиологической и фармацевтической отраслях, легкой промышленности, а также в части организации производства новой конкурентоспособной продукции и разработки промышленных технологий, не имеющих аналогов в Российской Федерации.

Таким образом, результаты проведенного исследования свидетельствуют о том, что налоговая привлекательность стра-

тегических инвестиционных контрактов формирует благоприятные условия для применения селективных налоговых стимулов, поощряющих создание новых и расширение действующих промышленных производств. Однако возможности их практического внедрения сдерживаются несогласованностью условий промышленной и налоговой политики. Представляется, что преодоление технических проблем, сдерживающих полноценное внедрение адресных селективных налоговых стимулов поддержки промышленного производства, обеспечит позитивные возможности для экономического роста и сбалансированного территориального развития.

Литература

1. Официальный интернет-сайт Федеральной службы государственной статистики. **URL:** http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/lssWWW.exe/Stg/d06/32.htm (дата обращения: 01.03.2016 г.).
2. Бухвальд Е.М. Закон о промышленной политике принят: а будет ли промышленность в России? // Теория и практика общественного развития. 2015. № 5. С. 23-31.
3. Россия в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. **URL:** <http://www.gks.ru> (дата обращения: 01.03.2016).
4. Реиндустриализация экономики России в условиях новых угроз / под ред. С. Д. Валентея. Вып. 2. М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2015. 72 с.
5. Кашин В.А., Абрамов М.Д. Промышленная политика и налоговое регулирование: монография. М., ИПР РАН, 2015. 164 с.
6. Поролло Е.В. К вопросу о соотношении налоговой нагрузки и налогового бремени // Научное обозрение. 2014. № 7. С. 347-352.
7. **URL:** <http://www.doingbusiness.org> (дата обращения: 01.03.2016г.).
8. Статистическая налоговая отчетность. **URL:** <http://www.nalog.ru> (дата обращения: 01.03.2016 г.).
9. Федеральный закон N 488-ФЗ от 31 декабря 2014 года «О промышленной политике в Российской Федерации» // Справочно-

правовая система Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.03.2016 г.).

10. Послание Президента Российской Федерации В.В. Путина Федеральному Собранию 3 декабря 2015 года // Справочно-правовая система Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.03.2016 г.).

11. Кузнецов Н.Г. Актуальные направления реализации налогового потенциала региона // Финансовые исследования. 2014. № 3 (44). С. 59-68.

Скрынская О.А.

ГОДОВЫЕ ОТЧЕТЫ СТАНОВЯТСЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМИ: ОСОБЕННОСТИ КОНЦЕПЦИИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
университет

В настоящее время на западе активно развивается новая концепция интегрированной отчетности (ИО). В 2012 году в соответствии с пилотной программой Международного совета по интегрированной отчетности (МСИО) создана Российская региональная сеть по ИО (РРС), основной задачей которой является содействие развитию и продвижению ИО в нашей стране. Сегодня РРС осуществляет свою работу в следующих формах:

* Создание сайта как «коммуникационной площадки для участников РРС, предназначенной для обсуждения вопросов, касающихся интегрированной отчетности, а также для продвижения этой концепции в России и для информирования заинтересованных сторон о концепции ИО и работе РРС» [1].

* Организация деятельности Делового клуба.

* Проведение Исследования корпоративной прозрачности российских компаний (ежегодно с 2013 года) [2].

* Разработка Учебной программы.

В соответствии с разработанным в 2013 году Международным стандартом интегрированной отчетности, перевод которого на русский язык размещен на сайте РРС, концепция ИО подразумевает внедрение в организации интегрированного мышления, которое предполагает выявление и активное использование связей между подразделениями компании и между используемыми ею капиталами. Это позволяет принимать решения относительно того, как предприятие будет создавать стоимость в кратко-, средне- и долгосрочном периодах. Под созданием стоимости подразумевается «процесс, результатом которого является увеличение, уменьшение или трансформация капиталов в результате коммерческой деятельности организации» [3].

В данном случае, помимо финансового, выделяется пять других видов капитала, а именно:

* Производственный капитал (здания, оборудование и инфраструктуру).

* Интеллектуальный капитал (нематериальные активы).

* Человеческий капитал.

* Социально-репутационный капитал (бренд и репутация организации, ее отношения со стейкхолдерами).

* Природный капитал (природные ресурсы и процессы, которые позволяют создавать товары или услуги).

Результатом применения данной концепции на практике является интегрированный отчет. МСИО создан Интернет-ресурс, содержащий лучшие образцы такого рода отчетов [4]. На данном ресурсе размещены, в частности, отчеты предприятий Государственной корпорации «Росатом» и ОАО «Нефтяная компания «Роснефть», которые входят в пилотную программу МСИО.

В настоящее время существуют две точки зрения на то, на смену чему приходят интегрированные отчеты: финансовой (бухгалтерской) отчетности [5; 6; 7; 8] или корпоративной отчетности [9; 10]. В соответствии с Международным стандартом концепция ИО – это подход к корпоративной отчетности, которая в России представлена, главным образом, годовыми отчетами компаний перед акционерами.

Исследование, объектом которого стали образцы отчетов и Интернет-ресурсы российских компаний, подтвердило, что интегрированный формат приобретают годовые отчеты компаний, в которые включается информация об устойчивом развитии и социальной ответственности компаний. При этом бухгалтерская отчетность размещается в открытом доступе наравне с новыми отчетами при раскрытии информации. Таким образом, информация бухгалтерского учета как информация об активах, долгах, доходах и расходах фирмы представлена в интегрированном отчете в том объеме и в том формате, которые заинтересуют и будут понятны большинству пользователей, часть из которых незнакомы непосредственно с бухгалтерским учетом. Тем же пользователям, которые могут и хотят прочитать и/или проанализировать непосредственно бухгалтерскую отчетность, такая возможность предоставляется в прежнем объеме.

О перспективах российских компаний Х. Драгер, представитель МСИО, говорит следующее: «В области корпоративной отчетности, в частности, отчетности об устойчивом развитии Россия находится позади Европы на 10-20 лет. Они просто начали заниматься этими вопросами намного раньше. Однако <в области интегрированной отчетности>, мы все начинаем с одного уровня и у вас есть возможность учиться у ваших западных коллег, но и они должны учиться у вас» [11].

Литература

1. URL: <http://ir.org.ru/>.
2. Исследование корпоративной прозрачности российских компаний. URL: <http://transparency2014.downstream.ru/#/ru>.
3. Международный стандарт интегрированной отчетности /Международный совет по интегрированной отчетности, 2013. URL: <http://ir.org.ru/>.
4. URL: <http://examples.integratedreporting.org/home/>.
5. Соловьева О.В. Тенденции развития корпоративной отчетности: интегрированная отчетность. Международный бухгалтерский учет. 2013. №35 (281).
6. Пятов М.Л. Интегрированная отчетность: новый подход к решению старых проблем. URL: buh.ru/articles/documents/44860/.
7. Вокина Е.Б., Бердникова Л.Ф. Аспекты аудита и экономического анализа интегрированной отчетности. Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2015. №4 (23).
8. Березюк В.И. Интегрированная отчетность – новая модель отчетности для бизнеса. Современные корпоративные стратегии и технологии в России. Сборник научных статей: в 3-х частях. Фин. ун-т при Правительстве Рос. Федерации. Москва, 2015.
9. Козденко В.Г., Мельник М.В. Интегрированная отчетность: вопросы формирования и анализа. Международный бухгалтерский учет. 2014. №10 (304).
10. Малиновская Н.В. Интегрированная отчетность – инновационная модель корпоративной отчетности. Международный бухгалтерский учет. 2013. №38 (284).
11. Интегрированная отчетность – возможность для российских компаний наверстать упущенное в области корпоративной отчетности, интервью с Х. Драгером. URL: <http://ir.org.ru/mass-media/intervyu>.

Трофимов О.В. Новикова Д.С.

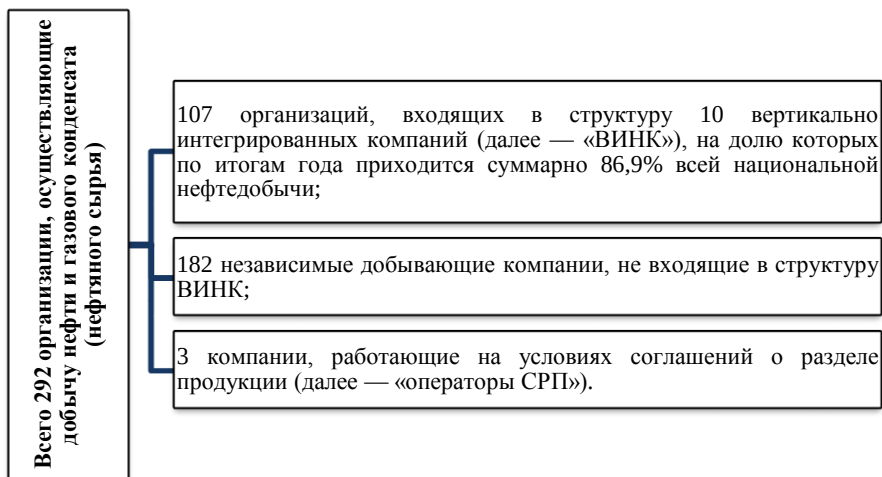
СПЕЦИФИКА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕМ
ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ
«ОАО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-МНПЗ»)

*г. Нижний Новгород, Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского*

Одной из стратегических целей развития нефтяного комплекса, в соответствии с Энергетической стратегии России на период до 2020 года, является: создание системы государственной поддержки и стимулирования деятельности энергетических компаний по разработке и реализации инвестиционных проектов, обеспечивающих инвестиционно-инновационное обновление российского топливно-энергетического комплекса, направленное на повышение энергетической, экономической и экологической эффективности его функционирования.[4] Согласно вышеуказанной стратегии выделяют три этапа реализации государственной энергетической политики: этап выхода из кризиса и формирования основ новой экономики, этап перехода к инновационному развитию и формирования инфраструктуры новой экономики, этап развития инновационной экономики. На каждом из указанных этапов особое внимание уделяется созданию инвестиционно-инновационного фундамента топливно-энергетического комплекса Российской Федерации. В соответствии с временными рамками окончания первого этапа, указанными в данной стратегии (ориентировочно 2013-2015 гг.), можно определить масштабы кризиса, а также же скорость их преодоления экономикой, в частности топливно-энергетического комплекса.

По состоянию на 01.01.2015 г., добычу нефти и газового конденсата (нефтяного сырья) на территории Российской Феде-

рации осуществляли 292 организации, имеющие лицензии на право пользования недрами. Структура представлена на рис.6.5 Структура организаций, имеющих лицензии на право пользования недрами (добыча нефти и газового сырья) на территории РФ. [21]



[Авторский: данные Министерства энергетики Российской Федерации]

Рис. 6.5. Структура организаций, имеющих лицензии на право пользования недрами (добыча нефти и газового сырья) на территории РФ

За период 2014-2015 гг. отраслевая структура добычи нефтяного сырья не претерпела существенных изменений, что показано на рис.6.6. Отраслевая структура добычи нефти по группам компаний в 2014 году:

- * доля ВИНК снизилась на -0,5% и составила 86,9%;
- * доля независимых производителей, соответственно, выросла на +0,5% до 10,4%;

* доля операторов СРП сохранилась на уровне 2013 г. — 2,7%. [21]



[АВТОРСКИЙ: данные Министерства энергетики Российской Федерации]

Рис. 6.6. Отраслевая структура добычи нефти по группам компаний в 2014 году

Результат проведенного анализа показывает, что в отраслевой структуре добычи нефти доминируют **вертикально интегрированные компании (ВИНК)**. Несмотря на ряд существенных различий, как по форме собственности, так и по структуре, ВИНКи объединяет общий признак и, как следствие преимущество, — деятельность осуществляется по всей цепочке производственного процесса: геологоразведка, разработка нефтяных месторождений, добыча нефти, переработка в продукты конечного пользования и реализация нефтепродуктов потребителю

(оптовая и розничная), что позволяет быстрее и более скоординировано управлять внешними и внутренними изменениями.

Нефтеперерабатывающие компании, осуществляющие свою деятельность в условиях глобализации, не могут не отреагировать на происходящие изменения в мировой экономике. Говоря об условиях среды, в которой ведут свою деятельность нефтеперерабатывающие предприятия, не стоит забывать о ценовых коллапсах (шок 1970-х годов, 1986 года, 1998 года, снова в 2008 году и в настоящее время). [14]

Глобальное экономическое, политическое и техническое развитие предполагает, что топливно-энергетическая промышленность должна реагировать на изменения, происходящие на мировом рынке быстрее, становиться более эффективной и устойчивой. Оценивая среднесрочные и долгосрочные перспективы, перед нефтеперерабатывающими компаниями встает вопрос: как стратегически грамотно управлять предприятием и, соответственно, инвестиционной деятельностью на нефтеперерабатывающем предприятии. Высокие показатели инвестиционной деятельности являются одним из факторов экономического и инновационного развития государства, что, в свою очередь, способствует обеспечению экономического роста в стране. [12]

Непрекращающиеся рыночные преобразования в России влекут за собой реформирование подходов к инвестиционной деятельности, что усиливает интерес к результатам научных исследований. Изменения, происходящие в экономике, обуславливают необходимость анализа и уточнения ключевых понятий, связанных с инвестиционной деятельностью в соответствии со сложившимися условиями. Характерными чертами к пониманию сущности инвестиций в рамках нефтеперерабатывающей отрасли являются [16]:

1. Связь инвестиций с получением дохода как мотива инвестиционной деятельности;

2. Рассмотрение инвестиций в единстве двух сторон: ресурсов и вложений;

3. Включение в состав объектов инвестирования не только экономического, но и социально-экологического аспекта.

В тоже время, управление инвестиционной деятельностью на нефтеперерабатывающих предприятиях в России регулируется в каждой отдельной компании собственными внутренними документами в соответствии с законодательством РФ [3].

При реализации инвестиционных проектов инвесторы решают следующие задачи:

- повысить рост производственного и экономического потенциала фирмы, компании в результате эффективной инвестиционной деятельности;
- определить максимальную величину затрат для достижения поставленных целей;
- получить максимальную прибыль на вложенный капитал;
- снизить издержки при реализации инвестиционных проектов;
- выбрать проект, позволяющий рассчитывать на государственную поддержку в связи с его общественной значимостью;
- бесперебойно финансировать инвестиционный проект;
- получить льготные кредиты от отечественных и международных кредитных организаций, и частных инвесторов;
- минимизировать инвестиционные риски, связанные с выполнением выбранного проекта;
- сократить сроки окупаемости инвестиций. [6]

К наиболее существенным факторам, влияющим на инвестиционные решения и требующим учета, в первую очередь, относятся [9]:

- финансовое состояние предприятия;
- технический уровень существующего производства и его уровень после завершения инвестиционного процесса;

- возможность и целесообразность получения оборудования по лизингу;
- наличие собственных финансовых ресурсов и конъюнктура рынка капитала;
- маркетинговые перспективы планируемой к выпуску продукции.

Эффективность инвестиционной деятельности определяется сроком окупаемости и предполагаемым доходом, полученным в результате реализации инвестиционного проекта. [11] К отраслевым особенностям осуществления инвестиционной деятельности на нефтеперерабатывающем предприятии можно отнести следующие:

- формирование инвестиционных программ, разрабатываемых с учетом максимально возможного достижения стратегических, производственных и финансовых целей организации;
- доминирование реальных инвестиций в общей структуре над финансовыми инвестициями;
- высокий уровень финансовых рисков при реализации инвестиционных проектов и инвестиционной стратегии. Например, при не обнаружении нефти при бурении скважин, обострении социально-политической нестабильности в мире и отдельных его регионах и странах, изменениях в действующем налоговом законодательстве и мировой экономике;
- влияние факторов внутренней финансовой среды в крупных компаниях нефтеперерабатывающего сектора на принятие решений по формированию и реализации инвестиционной стратегии;
- невозможность точного прогнозирования баланса спроса и предложения, цен на нефтяное сырье в рамках принятия конкретных управленческих решений по отдельным инвестиционным проектам.
- значительное влияние внешних факторов, например, действующее налоговое законодательство, как результат, - не-

достаточный уровень рентабельности проведения геологоразведочных работ, промышленного строительства, а также разработки трудно извлекаемых запасов углеводородов. [18]

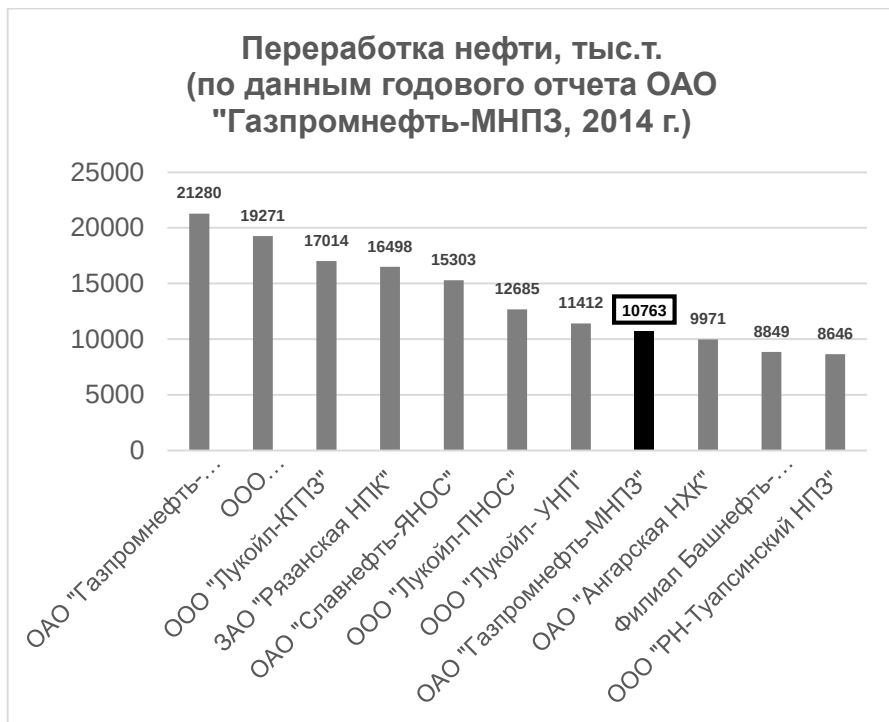
В рамках данного исследования нами была проанализирована инвестиционная деятельность нефтеперерабатывающего предприятия ОАО «Газпромнефть – МНПЗ» [1, 2]. Инвестиционная деятельность данного предприятия направлена на максимизацию стоимости компании в целом, повышение эффективности деятельности и на выполнение стратегических целей, стоящих перед компанией. Дочернее открытое акционерное общество «Газпромнефть – МНПЗ» является коммерческой организацией - один из лидеров в области производства высокооктановых бензинов и дизельных топлив, выпускает около 30 наименований нефтепродуктов. ОАО «Газпромнефть-МНПЗ» — предприятие топливного профиля, входит в десятку крупнейших заводов по объему перерабатываемой нефти. Выход светлых нефтепродуктов — 56,2%. Доля производств бензинов экологического класса Евро-5 составила 100%. В течение 2014 г. ОАО «Газпромнефть-МНПЗ» было переработано 10 770 тыс. нефти (показано в таблице 6.6), что ставит завод на 8-ое место по объему переработки нефти среди предприятий отрасли, что представлено на рисунке 6.7 Положение ОАО «Газпромнефть-МНПЗ» в отрасли. [23]

Табл. 6.6. Объем переработки нефти Группой Газпронефть в динамике за период 2013-2014 гг. [22]

Наименование	Единица измерения	2013	2014	Изменение, %
ОНПЗ	млн.тонн	20,2	21,3	5,18 %
МНПЗ	млн.тонн	11,1	10,8	-2,83 %
НИС	млн.тонн	2,7	2,6	-4,85 %
Доля в объемах переработки ЯНОС	млн.тонн	7,5	7,7	1,71%

Раздел 6. Инвестиции, налогообложение предприятий, отраслей, регионов

Доля в объемах переработки НПЗ Мозырский	млн.тонн	1,1	1,2	11,15%
Общий объем переработки Группы Газпром нефть	млн.тонн	42,6	43,5	1,99%



[данные годового отчета ОАО "Газпромнефть-МНПЗ, 2014 г.]

Рис. 6.7. Положение ОАО «Газпромнефть-МНПЗ» в отрасли

Далее авторами выдвинуты следующие предположения о том, чем могло быть вызвано такое падение объемов переработки нефти, а также, даны некоторые рекомендации о том, какие попытки следует предпринять для увеличения объемов. Для

этого необходимо понимать, что может оказывать влияние на уровень добычи нефти (включая газовый конденсат) и, следовательно, на дальнейший объем нефтепереработки. Итак, значительное влияние оказывает мировая конъюнктура, а также налоговая и таможенно-тарифная политика. В 2010 году наблюдалось наращивание темпов роста добычи нефти к уровню предыдущего года, с 2011 года по 2013 год замедление темпов роста добычи нефти. В 2010–2013 годах отмечалась тенденция снижения экспорта нефти. В 2014 году снижение экспорта нефти продолжилось, что могло послужить причиной для снижения объемов переработки нефти. Нефтеперерабатывающие предприятия вынуждены не только балансировать в складывающихся условиях, но и быть эффективными и конкурентоспособными. Используя исключительно внутренние ресурсы, предприятия могут, что называется «оставаться на плаву», но для поддержания высокого уровня конкурентоспособности им необходимо привлекать и эффективно управлять располагаемыми инвестиционными ресурсами [19].

Управление реальными инвестициями является многосторонним и сложным процессом, требующим применение системного подхода. [8] Методология рассмотрения разного рода комплексов, позволяющая глубже и лучше осмыслить их сущность (структуру, организацию) и найти оптимальные пути и методы воздействия на развитие таких комплексов и систему управления ими предполагает всесторонний учёт специфических характеристик соответствующего объекта, определяющих его структуру, а, следовательно, и организацию. Каждая система имеет свои, присущие ей, особенности, свою реакцию на управление, свои формы возможного отклонения от программы, свою способность реагировать, на разного рода воздействия. Системный подход к управлению реальными инвестициями предполагает рассмотрение такого управления как процедуры или процессы принятия управленческих решений или риск решений. Процесс

принятия управленческих решений и риск решений включает в себя следующие этапы: анализ вариантов; оценка достижений и потерь по каждому варианту; оценка фактических результатов осуществляемых решений. Принятию управленческого решения и риск-решения предшествует экономический анализ, направленный на изучение вариантов. Критерием принятия решения является выбор экономически целесообразного варианта. Одним из документов, отвечающих характеристикам системного подхода, является среднесрочная инвестиционная программа.

Среднесрочная инвестиционная программа ОАО «Газпромнефть - МНПЗ» на 2015-2017гг. является составной частью разрабатываемой Комплексной программы реконструкции и модернизации Завода до 2020 года, цели и направления реализации среднесрочной инвестиционной программы подробнее представлены в таблице 6.7.

Табл. 6.7. Цели и направления реализации среднесрочной инвестиционной программы ОАО «Газпромнефть - МНПЗ» на 2015-2017гг.

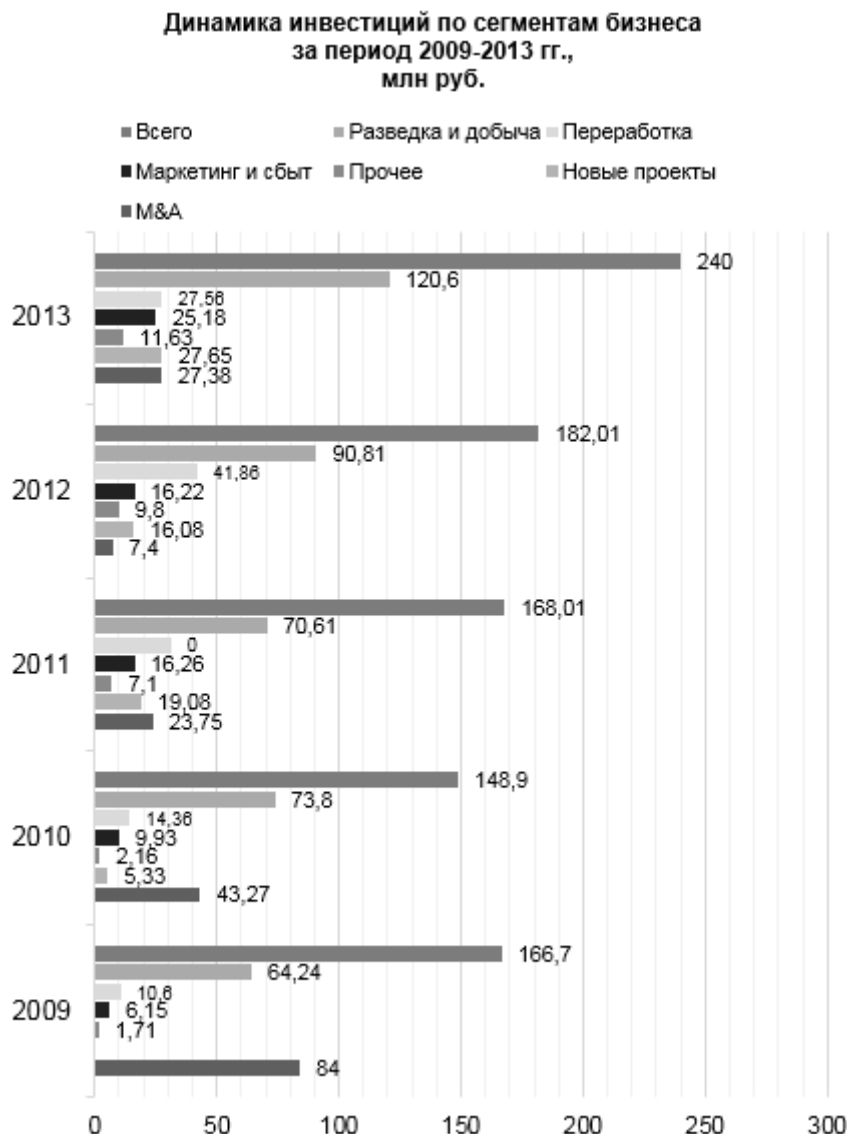
Цели	Направления реализации
• повышение уровня экологической безопасности производства; • повышение уровня промышленно безопасности производства; • повышение качества и увеличение ассортимента выпускаемой продукции; • повышение эффективности переработки нефти	• строительство комбинированной установки переработки нефти (КУПН); • строительство комплекса глубокой переработки нефти (КГПН); • система пожаротушения резервуарного парка; • проведение мероприятий по снижению негативного воздействия на окружающую среду – экологическая программа; • повышение очистки сточных вод; • реконструкция газораздаточной станции (ГРС); • реконструкция установки каталитического крекинга Г-43-107;

	• реконструкция установки получения МТБЭ; • реконструкция установки получения ТАМЭ; • строительство автотерминала отгрузки светлых нефтепродуктов; • строительство ж/д эстакады (АУТН) для налива АБ и ДТ; • замена морально устаревшего оборудования и приведение установок к требованиям действующих норм и правил ПБ; • программы ППЭ, КПАП, ИТСО.

[данные годового отчета ОАО "Газпромнефть-МНПЗ, 2014 г.]

Среднесрочная инвестиционная программа ОАО «Газпромнефть - МНПЗ» на 2015-2017гг. является составной частью разрабатываемой Комплексной программы реконструкции и модернизации Завода до 2020 года.

Реализация принципа соответствия инвестиционных планов, утвержденных Стратегией Компании [7], может быть достигнута благодаря процессу формирования Среднесрочной инвестиционной программы (СИП). СИП ориентирована на достижение четко детализированных целей, сформированных на среднесрочную перспективу в качестве этапа для реализации долгосрочных стратегических целей Компании. СИП состоит из инвестиционных проектов, по которым предварительно определены объемы необходимого финансирования, экономические и производственные показатели, и сбалансирована с инвестиционными возможностями Компании. Для наглядности ниже приведена таблица 6.7, в которой отображена динамика инвестиций по сегментам бизнеса за 2009-13 гг.



[Данные, опубликованные на официальном сайте ОАО «Газпром-нефть-МНПЗ»]

Рис.6.8. Инвестиции по сегментам бизнеса, млрд руб.

Из рисунка 6.8 видно, что линия тренда тотального инвестирования компанией ОАО «Газпронефть-МНПЗ» отражает положительную динамику. Укрепляет свои позиции направление инвестирования в «разведку и добычу», увеличиваются инвестиции в «переработку» и «новые проекты», сокращаются расходы, направленные на инвестирование «слияние и поглощение».

Отдельные результаты были получены при изучении специфики осуществления инвестиционной деятельности на примере ОАО «Газпромнефть-МНПЗ», а в частности:

✓ описаны цели и направления реализации среднесрочной инвестиционной программы ОАО «ГАЗПРОМНЕФТЬ - МНПЗ». К основным целям инвестиционной программы ОАО «Газпронефть-МНПЗ» можно отнести: производство топлива класса 5 по нормам технологического регламента, увеличение глубины переработки нефти и создание санитарно-защитной зоны предприятия;

✓ выявлены основные направления инвестиционной деятельности в динамике по сегментам бизнеса ОАО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-МНПЗ». На рисунке 6.8 «Инвестиции по сегментам бизнеса ОАО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-МНПЗ» временные рамки ограничиваются 2009-2013 гг., однако опираясь на данные, представленные в документе- среднесрочная инвестиционная программа ОАО «Газпромнефть - МНПЗ» на 2015-2017 гг., авторами сделано предположение о том, что тренды инвестирования сохраняют свою направленность в будущем, а именно, будет происходить увеличение инвестирования в «переработку» и «новые проекты».

Портфель инвестиционных проектов нефтеперерабатывающего предприятия ОАО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-МНПЗ» является наиболее капиталоемким и сложным в управлении, что определяет высокий уровень требований к его формированию и отбору включаемых в него инвестиционных проектов. В дальнейшем

авторами планируется продолжать исследования в области изучения специфики осуществления инвестиционной деятельности на нефтеперерабатывающем предприятии. Проводить исследование вопроса отбора инвестиционных проектов с использованием математических инструментов, а также изучить основные аспекты, особенности формирования и актуализации инвестиционной стратегии нефтеперерабатывающего предприятия (на примере ОАО «ГАЗПРОМНЕФТЬ – МНПЗ»).

Литература

1. «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества»: Указ Президента Российской Федерации от 01.07.1992 г. № 721

2. «Об особенностях приватизации и преобразования в акционерные общества государственных предприятий, производственных и научно-производственных объединений нефтяной, нефтеперерабатывающей промышленности и нефтепродуктообеспечения»: Указ Президента Российской Федерации от 17.11.1992 г. № 1403

3. "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений". Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // М.: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

4. Законопроект «Энергетическая стратегия России до 2030г., ее реализация и перспективы развития ТЭК»: утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р.

5. Шарп У. Ф., Бэйли Д. В. - Инвестиции: [учеб.] для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям. - М.: ИНФРА-М, 2013. - XII, 1028 с.

6. Хазанович Э. С., Ажлуни А. М., Моисеев А. В. - Инвестиционная стратегия: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Мировая экономика". - М.: КноРус, 2010. - 304 с.

7. *Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие* / Н. И. Лахметкина- М: КНОРУС, 2006-184с. ISBN5-85971-295-2
8. *Инвестиционный анализ: Учебное пособие. – 3-е издание, переработанное и дополненное – М.: ИНФРА-М, 2014. – 176 с.*
9. Монография «Инвестиции и инновации в экономике России и регионов» Ю.А. Корчагин, В.Н. Логунов, Воронеж: ЦИРЭ, 2008 с. 230
10. *Инвестиционные стратегии: учебное пособие для студентов специальности 08010565 «Финансы и кредит» и направления 080100.62 «Экономика»* / Н. В. Ширяева, А. В. Пострелова. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 138 с.
11. *Экономический анализ реальных инвестиций: учебник* / И. В. Липсиц, В. В. Кокосов. 3-е издание, перераб. и доп. – М.: Магистр, 2010. – 384 с.
12. Бланк И.А. *Энциклопедия финансового менеджера [В 4 томах]. Том 3. Управление инвестициями предприятия. 2-е изд., стер. М.: Издательство «Омега-Л, 2008. — 480 с.*
13. Брусов П. Н., Филатова Т. В., Лахметкина Н. *Инвестиционный менеджмент: Учебник. – М. ИНФРА-М, 2014 – 333 с. – (Высшее образование – Бакалавриат).*
14. Некрасов А.С. *Анализ и прогнозы развития отраслей топливно-энергетического комплекса. ИМП РАН, Москва, 2013. 250 с.*
15. Аллард Ван Рил *Повышение эффективности принятия решений за счет концентрации внимания на этапе отбора имеющихся предложений с использованием высокотехнологичных сервисов// Журнал "Управленческие решения", номер 5, 2011. – 762-783 с.*
16. Яшина Н.И., Емельянова О.В., Прончатова-Рубцова Н.Н. *Оценка финансового состояния субъектов РФ для определения перспектив развития инновационной деятельности в регионах // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 3-3. С. 272-276.*
17. Колмыкова Т. С. - *Инвестиционный анализ: учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Бухгалт. учет, анализ и аудит". - М.: ИНФРА-М, 2011. - 204 с.*
18. Аллард Ван Рил, Трофимов О.В., Наконечный Н.И., Новикова Д.С. *Особенности отбора инвестиционных проектов с использованием матрицы оценки рисков // Вестник ННГУ им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономические науки. 2016 г.- № 1. С. 180-191*

19. Татаринцева С.Г., Епрынцева Е.С. Анализ показателей оценки эффективности формирования и реализации инвестиционной политики компаний нефтегазового сектора экономики РФ // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. – 2014. – № 3 (63). – С. 104–108.

20. Официальный сайт: Министерство энергетики РФ // URL: <http://minenergo.gov.ru/>

21. Официальный сайт: Министерство экономического развития РФ (Минэкономразвития России) // URL: <http://economy.gov.ru/minec/main/>

22. Официальный сайт: ПАО ГАЗПРОМНЕФТЬ // URL: <http://www.gazprom-neft.ru/>

23. Официальный сайт: ОАО ГАЗПРОМНЕФТЬ-МНПЗ // URL: <http://mnpz.gazprom-neft.ru/>

Ушакова С.Е., Гусев А.Б.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

г. Москва, Российский научно-исследовательский институт экономики, политики и права в научно-технической сфере» (РИЭПП)

В условиях ограниченности государственных бюджетных ресурсов проблема совершенствования системы государственного финансирования научных организаций становится особенно актуальной. Для повышения эффективности расходования финансовых средств целесообразно сформировать систему государственного финансирования, основанную на принципе поддержки в рамках отдельных научных направлений тех научных организаций, чья результативность научных исследований выше. В решении этой задачи могут быть использованы методологические основы бенчмаркинга [1]. Практика использования

принципов бенчмаркинга для принятия управленческих решений на макроэкономическом уровне уже была продемонстрирована в проведенных исследованиях, касающихся оценки целесообразности проводимых в Европе реформ в отрасли электроэнергетики [2]. Целью данного исследования является анализ факторов, влияющих на распределение государственных средств между научными организациями в настоящее время в России на основе эконометрического анализа фактических данных об объемах финансирования и количественных показателях результативности научных организаций.

Для решения задачи выявления факторов, влияющих на объемы годового государственного финансирования научных организаций, и определения характера и степени их влияния были использованы статистические методы эконометрического бенчмаркинга, которые позволяют оценить связь между затратами и результатами [3]. Исследования проводились по выборке из 130 научных организаций, подведомственных Федеральному агентству научных организаций (ФАНО), со среднесписочной численностью исследователей 19195 человек. Выборку можно считать достаточной для решения поставленной задачи, так как численность исследователей, вошедших в нее, составляет по данным на 2013 год около 36% численности научных работников, подведомственных ФАНО. Корреляционно-регрессионный анализ был произведен для двух групп научных организаций внутри произведенной выборки. Первая группа «А» (104 организации): научные организации, в которых основным видом деятельности заявлены «Естественные и точные науки» и «Техника и технология». Вторая группа «Б» (26 организаций): научные организации с основным видом деятельности «Гуманитарные науки» и «Социальные науки». В качестве объясняемой переменной был выбран годовой объем финансирования научных организаций в рамках государственного задания в тыс. руб. (переменная y).

При построении регрессионной модели были протестированы различные комбинации объясняющих переменных из показателей численности сотрудников научных организаций, их фондовооруженности и результативности. В процессе моделирования на основе проведенных расчетов был сделан вывод о том, что оптимальным количеством переменных для построения качественной регрессионной модели является 2-3 показателя. Использование в качестве объясняющих переменных показателей фондовооруженности научных организаций не привело к построению качественной модели, выявляющей характер связи между стоимостью основных фондов, находящихся на балансе организаций и объемами государственного финансирования. Не было также выявлено связи между объемами государственного финансирования и такими показателями результативности, как общее количество научных, конструкторских и технологических произведений и количество созданных результатов интеллектуальной деятельности. Использование в качестве объясняющих переменных показателей среднесписочная численность работников (переменная x_1) и число публикаций организации, индексируемых в российских и международных информационно-аналитических системах научного цитирования (переменная x_2), позволило построить качественную регрессионную модель.

Анализ выборки внутри групп естественных (группа «А») и гуманитарных наук (группа «Б») показал наличие высокой степени дифференциации показателя годового объема государственного финансирования научных организаций (максимальное значение по группе «А» в 56 раз выше, чем минимальное значение, по группе «Б» – в 16 раз выше) по сравнению со степенью дифференциации для показателя годового объема финансирования в рамках государственного задания в расчете на одного работника (максимальное значение по группе «А» в 5

раз выше, чем минимальное значение, по группе «Б» – в 2 раза выше).

Корреляционный анализ обеих групп организаций выявил наиболее тесную положительную зависимость между объясняемым показателем годового объема финансирования научных организаций в рамках государственного задания (y) и объясняющим показателем среднесписочной численности работников (x_1) ($r_{A1} = 0,964$; $r_{B1} = 0,981$). Связь между объясняемым показателем (y) и объясняющим показателем числа публикаций организации (x_2) менее тесная по обеим группам, тем не менее она положительна и ее значение достаточно высоко для включения этого показателя в регрессионную модель ($r_{A2} = 0,654$; $r_{B2} = 0,614$).

В процессе построения регрессионной модели был протестирован вариант модели с константой (коэффициент b_0 уравнения регрессии), не равной нулю и вариант модели с константой, равной нулю. Анализ полученных в двух вариантах расчетов уравнений множественной линейной регрессии показал, что модель с константой, равной нулю, является более адекватной и статистически более надежной для обеих исследуемых групп.

Ниже представлены линейные уравнения регрессии, описывающие зависимость показателя y от показателей x_1 и x_2 для группы «А» (1) и группы «Б» (2).

$$y = 499,48 \times x^1 + 18,87 \times x^2, \quad \text{где} \quad (1) \\ (30,613) \quad (1,667) \\ N = 104; R^2 = 0,963; F = 1336; \rho_{x1} = 0,948; \rho_{x2} = 0,639$$

$$y = 493,23 \times x^1 + 22,80 \times x^2, \quad \text{где} \quad (2) \\ (21,429) \quad (2,475)$$

$$N = 26; R^2 = 0,984; F = 771,40; \rho_{x1} = 0,954; \rho_{x2} = 0,707$$

y - показатель годового объема финансирования научных организаций в рамках государственного задания, тыс. руб.;

x^1 – показатель среднесписочной численности работников научных организаций, чел.;

x^2 – показатель числа публикаций научной организации, индексируемых в российских и международных информационно-аналитических системах научного цитирования, шт.;

30,613 для уравнения (1) и 21,429 для уравнения (2) – наблюдаемое значение t -статистики для коэффициента b_1 (уровень значимости 95%);

1,667 для уравнения (1) и 2,475 для уравнения (2) – наблюдаемое значение t -статистики для коэффициента b_2 (уровень значимости 90% - для группы «А» и 95% - для группы «Б»);

N – количество наблюдений (выборка из 104 научных организаций для группы «А» и 26 организаций для группы «Б»);

R^2 – коэффициент детерминации;

F – наблюдаемое значение F -статистики;

ρ_{x1}, ρ_{x2} – ранговый коэффициент корреляции Спирмена для показателей x_1 и x_2 .

Исходя из представленных уравнений, с ростом среднесписочной численности работников научной организации на 1 человека годовой объем финансирования научных организаций в рамках государственного задания растет в гораздо большей степени, нежели с ростом числа публикаций организации на 1 единицу при прочих равных условиях. Так, при росте среднесписочной численности работников научной организации на 1 человека годовой объем финансирования научных организаций в рамках государственного задания растет на 499,48 тыс. руб. для группы «А» и на 493,23 тыс. руб. для группы «Б» при прочих равных условиях. При росте числа публикаций организации на 1 единицу объем финансирования научных организаций в рамках государственного задания растет на 18,87 тыс. руб. для группы

«А» и на 22,80 руб. для группы «Б» при прочих равных условиях.

Высокие значения коэффициента детерминации R^2 , наблюдаемой F-статистики, ранговых коэффициентов корреляции Спирмена [4] подтверждают статистическую значимость рассматриваемой модели.

Ниже на рисунках 6.9 и 6.10 представлен фактический объем финансирования в рамках государственного задания научных организаций, вошедших в исследуемые группы «А» и «Б», и предсказанный объем их финансирования в зависимости от среднесписочной численности и публикационной активности.

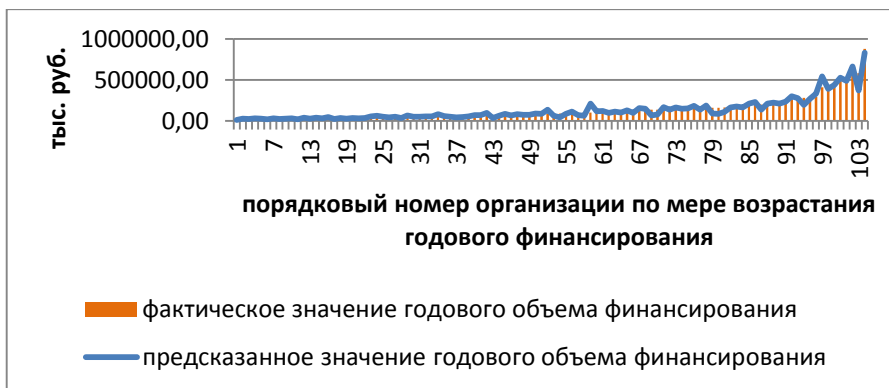


Рис. 6.9. Фактический и предсказанный объем финансирования в рамках государственного задания научных организаций, вошедших в группу «А», тыс. руб.

Из представленных графиков видно, что имеют место расхождения в фактических и предсказанных значениях финансирования научных организаций, что дает основание предполагать наличие иных дополнительных факторов кроме среднесписочной численности работников и их публикационной активности, учтенных в регрессионной модели.

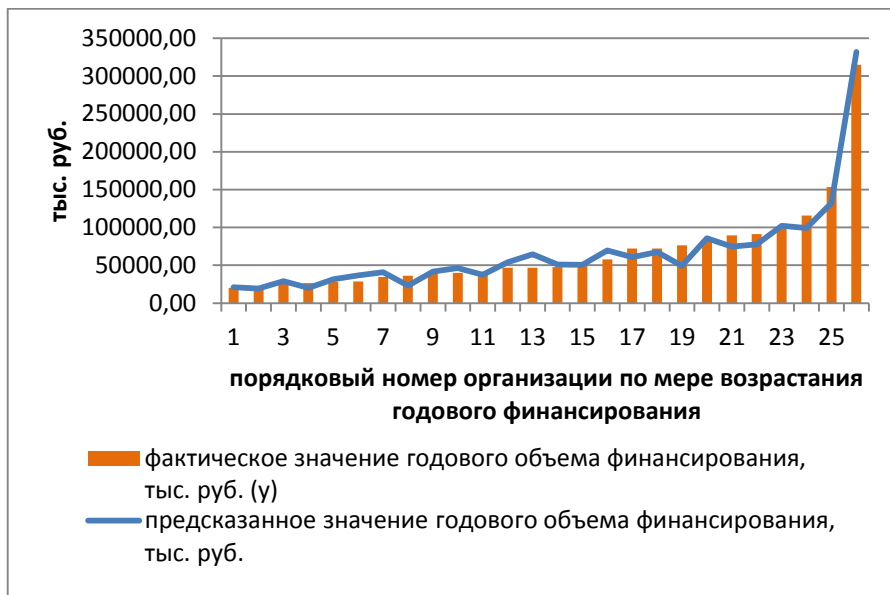


Рис. 6.10. Фактический и предсказанный объем финансирования в рамках государственного задания научных организаций, вошедших в группу «Б», тыс. руб.

К числу неучтенных факторов можно отнести, например, масштаб организации, величину ее имущественного комплекса (здания, сооружения, машины и оборудование), степень успешности участия научных коллективов организаций в программах финансирования Президиума РАН и его отделений и т.п. Расхождения по группе «Б» не такие существенные, как в выборке по группе «А». В качестве причины не столь существенного расхождения фактических и предсказанных значений годовых объемов государственного финансирования для научных организаций из группы «Б» можно предположить отсутствие на балансе научных организаций, относящихся к отрасли гуманитарных и социальных наук, крупных имущественных комплексов, включающих экспериментальные установки, машины и оборудова-

ние, используемое научными организациями, работающими в областях естественных и точных наук, а также меньшие возможности для организаций, занятых в исследованиях в области гуманитарных и социальных наук, получать финансирование в рамках программ Президиума РАН и его отделений [5].

Проведенный анализ факторов, влияющих на объемы годового государственного финансирования научных организаций, с использованием инструментария эконометрического бенчмаркинга, позволяет сделать следующие выводы:

1. Существенные различия в степени дифференциации по показателям годового объема финансирования научных организаций в целом на организацию и в расчете на одного работника подчеркивают ориентацию государственной системы финансирования научных организаций на показатель численности их работников.

2. Этот же вывод подтверждается в ходе построения регрессионной модели по двум группам научных организаций, относящихся к естественным (группа «А») и гуманитарным (группа «Б») наукам. Показатель годового объема государственного финансирования организаций в более существенной степени чувствителен к изменению показателя численности научной организации, чем к изменению показателя ее публикационной активности.

3. Использование таких количественных показателей, как фондовооруженность или количество созданных результатов интеллектуальной деятельности, в качестве объясняющих переменных не приводит к построению качественной регрессионной модели и не позволяет оценить взаимосвязь объема государственного финансирования с этими показателями.

4. Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что система государственного финансирования научных организаций, подведомственных ФАНО, в гораздо большей степени опирается на принцип подушевого финансирования, а не

на принцип ориентированности на результат (достижения целевых показателей результативности), что предопределяет необходимость выработки новой методики распределения государственных средств с учетом количественных показателей результативности научных исследований в целях повышения эффективности их расходования. Новая методика может основываться на принципах бенчмаркинга, когда на основе исторических данных моделируются «идеальные» целевые количественные показатели результативности научных исследований для каждой отрасли науки, при достижении которых научные организации могут рассчитывать на тот или иной уровень финансирования своей деятельности.

Литература

1. Stapenhurst, T. (2009) *The Benchmarking Book: Best Practice for Quality Managers and Practitioners*. Butterworth-Heinemann.
2. Pollitt M. *Evaluating the evidence on electricity reform: Lessons for the South East Europe (SEE) market //Utilities Policy*. – 2009. – Т. 17. – № 1. – С. 13-23.
3. Kaufmann, L., Beardow, M. *External Benchmarks, Benchmarking Methods, and Electricity Distribution Network Regulation: A Critical Evaluation*. 2001.
http://www.ontarioenergyboard.ca/documents/cases/EB-2007-0673_filings/workinggroup/meeting_20071129/BenchmarkingMethds2001_PEG.pdf
4. Кобзарь А.И. *Прикладная математическая статистика*. — М.: Физматлит, 2006. — 626-628 с.
5. Карпов С.П. *Российская Академия наук и проекты ее реформирования*
6. http://www.hist.msu.ru/research/discussions/karpov_ob_akademii.php

Раздел 7. Современный университет как интегратор науки, образования, промышленности

Артемова Д.И.

НЕОБХОДИМОСТЬ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКИХ УНИВЕРСИТЕТОВ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет

В последние годы широко обсуждается роль университетов в формировании экономики знаний. Многие исследователи приходят к выводу, что именно университеты должны стать генераторами знаний, что именно они являются базой для формирования такой экономики прежде всего на региональном уровне [6].

Традиционно выделяют несколько моделей, по которым осуществляется деятельность университетов [1]:

- Немецкая (или австрийская модель), в которой объединены научные исследования и образовательный процесс. При этом важный акцент делается на независимости университета от государства, хотя и предполагает государственное финансирование;

- Английская модель, в которой основное внимание уделяется воспитанию, а не овладению научными знаниями. Финансирование осуществляют общественный фонды. При этом сам университет обладает самоуправлением;

- Французская модель, согласно которой университеты управляются государством, и в них отсутствуют принципы свободы преподавания и обучения.

Считается, что российские университеты тяготеют к немецкой или гумбольдтовской модели. Однако, все больше

становится очевидным, что только проведение научных исследований и подготовка кадров не отвечают современным социально-экономическим тенденциям.

Еще в конце XX века Б.Кларком был предложен термин «предпринимательский университет» [5]. Согласно его предложению, такие университеты одной из своих главных стратегических целей заявляют коммерциализацию получаемых знаний и получение дополнительного дохода от этой коммерциализации.

При этом важно отметить, что не следует предпринимательскую функцию реализовывать в ущерб подготовке высококвалифицированных кадров, поскольку последняя также в значительной мере способствует социально-экономическому развитию общества [3].

Многие российские вузы уже стремятся воплотить принципы предпринимательства в свою деятельность, хотя этот процесс все еще находится в России на самых начальных стадиях. Так, например, в 2011 году была создана российская ассоциация предпринимательских университетов [4]. В Санкт-Петербурге можно привести целый ряд примеров вузов, внедряющих принципы предпринимательства. В их числе Университет ИТМО, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого и другие.

Превращение вузов в предпринимательские университеты может сопровождаться негативными проявлениями, такими как снижение научно-технического уровня проводимых исследований, усиление режима секретности, сокращение финансирования фундаментальных исследований и т.п. [2].

Подводя итоги, можно сделать вывод, что необходимость трансформации российских вузов обусловлена общемировыми тенденциями развития общества. Эта трансформация может вызывать некоторые отрицательные последствия, но именно университеты нового типа позволят России перейти на следу-

ющий этап социально-экономического развития – экономику знаний.

Литература

1. Андреев А.Ю. «Национальная модель» университетского образования: возникновение и развитие // *Высшее образование в России*. 2005. № 1. С. 156–169.
2. Игнатов И.И. Роль акта Бэя-Доула (Bayh-Dole act-1980) в трансфере научных знаний и технологий из американских университетов в корпоративный сектор: итоги тридцатилетнего пути // *Наука. Инновации. Образование*. 2012. № 12. С. 159–188.
3. Мотовилов О.В. Проблемы подготовки кадров в магистратуре // *Высшее образование в России*. 2016. № 2 (198). С. 38–45.
4. Переводчиков Е. Ассоциация предпринимательских университетов в России: первые шаги, миссия и будущее // <http://triplehelixassociation.ru/publikatsii/assotsiatsiya-predprinimatelskih-universitetov-v-rossii-pervyye-shagi-missiya-i-budushhee> (дата обращения 09.03.2016).
5. Clark, Burton R. *The entrepreneurial university: demand and response* // *Tertiary Education and Management*. 1998. Vol. 4. № 1. 5–16.
6. Etzkowitz, H. *Anatomy of the entrepreneurial university* // *Social Science Information*. 2013. № 52(3). 486–511.

Колбачев Е.Б.

СОВРЕМЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ В
РОССИЙСКОМ РЕГИОНЕ: РОЛЬ В РАЗВИТИИ
ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

*г. Новочеркасск, Южно-Российский государственный
политехнический университет (НПИ)*

Введение. Для России двух постсоветских десятилетий было характерно ухудшение качества человеческого капитала. Различные исследователи (как российские, так и зарубежные),

анализировавшие разные стороны этой проблемы, например, демографическую ситуацию [1], инвестиции в человеческие ресурсы [2], роль человеческого капитала и качество менеджмента, как причину разрыва в производительности между Восточной и Западной Европой [3], сходятся во мнении, что причины этого заключаются как в особенностях перехода от тоталитарных обществ, которые проявляются в каждой стране по-разному, так и влиянием общих процессов глобализации.

В регионах России основными причинами деградации человеческого капитала были:

- значительное снижение креативности профессиональной деятельности большей части населения из-за прекращения работы многих высокотехнологичных производств, переходом значительной части населения из созидательной сферы в примитивную торговлю, государственную службу, офисную и другие виды деятельности с низким уровнем интеллектуальной и креативной составляющих;

- снижение результативности и эффективности общего среднего образования, заменой просветительских целей средней школы целями подготовки выпускников к примитивной государственной итоговой аттестации;

- снижением эффективности высшего и среднего профессионального образования, обусловленным отсутствием достаточного количества высокотехнологичных рабочих мест, невостребованностью значительной части студентов в перспективе получения работы по специальности [4].

Кроме того, в последние десятилетия в России усиливалась имущественное расслоение общества и разрыв в качестве жизни и возможностях развития населения столиц, мегаполисов и провинции (малые города и села), рос отток населения (как правило – наиболее образованной его части) из провинции в мегаполисы и в дальнее зарубежье. Этому способствовала дислокация большинства образовательных учреждений высше-

го профессионального образования в столицах и мегаполисах, сложившаяся в советский период [5].

Такое положение является нетерпимым в условиях реиндустриализации и формирования инновационной экономики, необходимость которой проявилась особенно явно после начала открытой антироссийской деятельности руководства США и зависимых от них сателлитов, формальным поводом для которой стал государственный переворот на Украине и последующие за ним события.

Поэтому представляет практический интерес исследование особенностей функционирования университетов и других ВУЗов в регионе, пути формирования стратегии их развития, наилучшим образом способствующей удовлетворению потребностей регионов и страны в целом. Накопленные в ходе такого исследования знания могут быть использованы для развития теории стратегического развития образовательных учреждений в регионах. Проведение такого исследования является целью настоящей работы.

Методы. В исследовании применены методы теории человеческого капитала [6], теории фирмы [7,8], теории «тройной спирали» [9], методология институционального проектирования [10]. Эмпирические исследования проводились с использованием традиционных статистических методов.

Образование специалистов промышленности. Мы исследовали особенности образования специалистов и менеджеров промышленных предприятий и бизнес-групп Южного федерального округа, а именно: Ростовской области, Волгоградской области, Краснодарского края и Республики Адыгея. Изучено образование 1545 специалистов 81 предприятия, что позволяет считать результаты исследования репрезентативными.

Были исследованы крупные предприятия и бизнес-группы с численностью работников более 500 человек. Было сделано исключение для финансовых организаций (большинство кото-

рых в регионе являются филиалами коммерческих банков и финансовых компаний общероссийского уровня, а также для некоторых мелких торговых предприятий. В группу предприятий машиностроения включены, также предприятия металлургии и металлообработки, в группу «химическая промышленность» включались предприятия строительных материалов. Более половины предприятий, сотрудники которых принимали участие в исследовании, расположены в малых и средних городах Южного федерального округа.

Особое внимание было уделено специалистам - выпускникам вузов Южного федерального округа. Мы, также, выделяли выпускников, которые учились в высших учебных заведениях региональных центров и тех, кто учился в городах среднего и малого размера. В качестве региональных центров Южного федерального округа России мы рассматривали Ростов-на-Дону, Краснодар и Волгоград. В большинстве регионов университеты и другие вузы расположены, в основном, в этих трех городах.

В таблице 7.1 представлена структура специалистов предприятий по месторасположению образовательного учреждения, где они получили свое профессиональное образование. В таблице 7.2 – сведения о соответствии их профессиональной деятельности специальности, полученной в вузе.

Можно сделать вывод, что на большинстве предприятий региона работают выпускники вузов этого же региона. Число выпускников Московских и Санкт-Петербургских вузов на предприятиях региона невелика. Это подтверждает вышеприведенное суждение о том, что молодёжь, выезжающая из регионов в столицы для поступления в вузы, на свою родину практически не возвращается.

Все специалисты, получившие образование в образовательных учреждениях иностранных государств - выпускники вузов, расположенных в бывших республиках СССР (в основном –

Украина и Белоруссия). Среди участников опроса не было обнаружено выпускников вузов стран дальнего зарубежья.

Большинство специалистов, работающих на предприятиях сельского хозяйства, являются выпускниками вузов, расположенных в малых городах. Это результат традиционного для Советского Союза и современной России размещения сельскохозяйственных учебных заведений не в крупных городах, а в малых населённых пунктах.

Табл. 7.1. Структура специалистов обследованных в 2014-15 гг. предприятий Южного федерального округа по характеру образования

Отрасль	Кол-во обследованных предприятий, ед.	Доля работников (%) имеющих образование, полученное в:				
		ВУЗах Москвы и Санкт-Петербурга	ВУЗах мегаполисов ЮФО	ВУЗах малых городов ЮФО	ВУЗах других регионов	Иностранных ВУЗах
Инженерные и производственные службы						
Машиностроение	11	1,3	32,4	38,3	22,3	5,7
Химическая прмышл.	9	2,1	19,4	36,9	24,4	17,2
Пищевая промышленность	10	0,3	18,4	38,1	12,3	7,1
Сельское хозяйство	12	0,6	12,3	58,4	15,6	13,1
Строительство	7	0,7	21,2	53,1	14,3	10,7
Транспорт	8	0,5	21,4	56,7	12,1	9,3
Торговля	11	0,6	24,2	49,3	13,6	12,3
Финансовые организации	13	1,3	37,4	32,2	21,2	7,9
Экономические и маркетинговые службы						
Машиностроение	11	0,9	25,4	31,3	18,4	
Химическая прмышл.	9	1,1	26,4	30,5	19,2	22,8
Пищевая промышленность	10	0,6	21,3	32,0	16,3	29,8
Сельское хозяйство	12	0,1	18,4	40,1	13,4	28

Раздел 7. Современный университет как интегратор науки, образования, промышленности

Строительство	7	0,4	19,3	41,2	22,3	16,8
Транспорт	8	0,5	18,7	43,1	26,1	11,6
Торговля	11	0,6	20,1	47,4	20,1	11,8
Финансовые организации	13	0,9	19,8	30,6	19,1	16,6
Менеджеры						
Машиностроение	11	0,2	20,3	51,7	17,3	10,5
Химическая промышл.	9	0,3	21,1	45,7	21,1	11,8
Пищевая промышленность	10	0,2	20,1	46,9	20,1	12,7
Сельское хозяйство	12	0,1	19,3	65,9	10,3	4,4
Строительство	7	0,2	20,3	51,8	17,9	9,8
Транспорт	8	0,3	19,2	49,3	20,3	10,9
Торговля	11	0,1	38,2	51,6	17,3	10,4
Финансовые организации	13	0,2	39,3	32,7	19,3	8,5

Особый интерес представляют данные табл. 7.2. Из неё видно, что значительная часть опрошенных специалистов заняты профессиональной деятельностью, отличающейся от специальности, полученной ими в вузе.

Одной из причин этого является невозможность найти работу по полученной специальности в родном городе выпускника. В то же время значительное число этих специалистов прошли профессиональную переподготовку, в достаточной мере соответствующую их профессиональной деятельности.

Социальная роль технического университета в регионе, на наш взгляд, должна рассматриваться в контексте преодоления социальных проблем, описанных выше, и с учётом особенностей структуры образования, полученного специалистами, работающими в регионе, представленной в табл. 7.1 и 7.2.

Табл. 7.2. Структура специалистов обследованных предприятий Южного Федерального Округа по соответствию образования характеру их деятельности

Отрасль	Доля работников (%), образование которых соответствует характеру их деятельности в 2015 г.			
	полностью	частично	не соответствует	имеют соответствующее дополнительное образование
Машиностроение и металлургия	30	27	20	23
Химическая промышленность	35	22	11	32
Пищевая промышленность	19	24	38	19
Сельское хозяйство	17	27	47	9
Строительство	20	24	33	23
Транспорт	18	28	31	23
Торговля	6	25	45	24
Финансовые организации	21	23	8	48

Преодоление этих проблем возможно путём развития созидательной (креативной) деятельности молодёжи, в процессе которой у неё будут формироваться позитивные жизненные установки и ценности.

Университет, расположенный в провинции, в силу особенностей своей деятельности и присущих ему ключевых компетенций является наиболее подготовленным для этого образовательным учреждением. Здесь мы в первую очередь ведём речь о «классических» университетах с доминированием естественнонаучной подготовки, технических университетах и других образовательных учреждениях высшего профессионального образования, ориентированных на подготовку специалистов для реального сектора экономики.

Подъём и поддержание на высоком уровне интеллектуального уровня населения, возможно при креативизации профессиональной деятельности людей на территории регионов. Это, в свою очередь, требует создания в реальном секторе экономики новых высокотехнологичных производственных систем и модернизации существующих производств на основе новых технологических и организационных знаний. Рабочие места в этих производственных системах и должны быть заполнены выпускниками расположенных в регионе образовательных учреждений.

Технический университет способен формировать такие знания, содействовать созданию высокотехнологичных производственных систем проводя научные исследования и опытно-конструкторских разработок, а обучая студентов на основе этих знаний – формировать кадровый потенциал для высокотехнологичной производственной деятельности.

Благодаря этому ситуация в регионе будет приближаться к балансу количества высокотехнологичных рабочих мест и молодых специалистов, обладающих достаточным профессиональным тезаурусом для работы в новых производственных системах.

Ключевые компетенции технического университета позволяют поддерживать общее среднее образование в регионе, способствовать возрождению подлинно просветительских функций средней школы, в которой особое внимание будет уделяться естественным и математическим наукам и подготовке молодёжи к производственной деятельности в реальном секторе экономики и к продолжению учёбы в университетах и колледжах, ориентированных на подготовку специалистов для креативной деятельности в промышленности и других отраслях народного хозяйства.

Инженерная подготовка в техническом университете, интегрированная с экономической, менеджерской и правовой под-

готовкой позволит сформировать слой менеджеров, имеющих базовое инженерное и продолженное управленческое образование. Эти люди наиболее эффективны и в системе управления экономикой и государственными учреждениями, так как большинство из них будет иметь опыт созидательной производственной деятельности (в т.ч. – полученный в ходе обучения в университете).

Решение этих задач, связанных с наращиванием человеческого капитала в регионе, позволит интенсифицировать инновационную деятельность, повысить конкурентоспособность экономики в регионе, будет способствовать стабильности общества.

Технический университет, расположенный в провинции и ориентированный на потребности и особенности региона, будет способствовать преодолению разобщённости общества, сокращению разрыва в качестве жизни и возможностей развития населения столиц и мегаполисов и провинциальных малых городов и сел, снижению оттока молодёжи (в особенности – наиболее перспективной его части) из провинции в мегаполисы и в дальнее зарубежье. Эта молодёжь будет обучаться вблизи от «малой родины» в привычных для них социокультурных условиях. Интеллектуальный рост провинциальной молодёжи и создание благоприятных условий для её развития будет способствовать возвращению в регион граждан выехавших в своё время в столицы, мегаполисы и в дальнее зарубежье.

Взаимодействие технического и экономического начал в инженерной экономике дадут синергетический эффект от их использования и обогатят как инженерную, так и экономическую науку. При этом использование инженерной методологии, основывающейся на естественнонаучных концепциях, в решении экономических задач усилит их конструктивную, «созидательную» направленность, минимизирует «стяжательскую» составляющую в деятельности менеджмента. С другой стороны, при-

менение экономических критериев непосредственно при формировании инженерных решений повысит их качество и, как следствие – их конкурентоспособность.

Решение этих задач напрямую зависит от успешности формирования инженерных и управленческих кадров, отвечающих задачам реиндустриализации и формирования инновационной экономики.

Стратегия развития технических университетов, в наибольшей мере способствующая решению вышеназванных задач, должна базироваться на концептуальном положении о том, что приоритетной задачей их деятельности является генерирование новых знаний, а сами технические университеты являются важнейшей частью национальной и региональной инновационных систем.

Эффективное генерирование новых знаний, вообще, и в техническом университете, в частности, требует создания соответствующей институциональной среды, развивающейся в соответствии со стратегическими целями и задачами. Опираясь на представления, описанные в работе [10], можно утверждать, что формирование стратегии развития технического университета представляет собой частный случай институционального проектирования - деятельности по построению и преобразованию соответствующей институциональной среды.

Известен подход к пониманию инноваций [11], основанный на том, что основным источником инноваций являются фирмы, а потому наиболее важно изучать процессы генерирования знаний в деятельности фирм. Этот подход наиболее просто трактовать как предположение о сугубо коммерческом характере генерирования новых знаний, что не вполне соответствует действительности. Технический университет может служить примером такого несоответствия.

Технический университет являясь некоммерческой организацией фактически формирует множество новых знаний в ис-

следовательской, инновационной, образовательной деятельности, а инновации, созданные на их основе, требуют сложных дополнительных процедур, связанных с коммерциализацией и внедрением их в производственные и бизнес-процессы коммерческих организаций.

Однако, к рассмотрению этого вопроса можно подойти несколько иначе, заострив внимание лишь на отдельных сторонах сущности фирмы, которые наиболее существенны именно для процессов генерирования новых знаний.

Опираясь на теорию Р.Коуза [7], а именно – на его идею о том, что контракт о найме является той характерной чертой, которая и определяет фирму, а границы фирмы определяются количеством занятых на ней наёмных работников, можно предположить, что в части генерирования новых знаний это положение не вполне корректно в силу специфики закрепления прав на новые знания, полученные наёмными работниками при выполнении служебных заданий.

Столь же своеобразно при генерировании новых знаний может проявляться подход О. Уильямсона [8], который рассматривает фирму как один из способов организации сделки, вернее – его идея о неполноте контрактов и особой роли специфических активов при выборе формы контракта.

Разрабатывая стратегию развития технического университета необходимо учитывать особенности целеполагания.

Выше было указано, что целью деятельности современных технических университетов, особенно — университетов, расположенных в регионах, является развитие человеческого и социального капитала путем развития созидательной (креативной) деятельности молодежи. Очевидно, что процессы генерирования новых знаний в техническом университете должны быть основной частью такой креативной деятельности. Иными словами – студенты (особенно – студенты магистратуры), аспи-

ранты и докторанты должны непосредственно быть вовлечены в процессы генерирования новых знаний.

Здесь проявляется и особенность социально-экономических границ университета. Мало того, что в части генерирования новых знаний положения теории Р.Коуза (см. выше) не вполне корректны в силу специфики закрепления прав на новые знания, связанной с особенностями формирования и использования интеллектуальной собственности, студенты и аспиранты не являются в полном смысле слова внутрикорпоративными (по отношению к университету в целом) акторами. Особенно существенно это для студентов, самостоятельно оплачивающих своё обучение, которые являются потребителями образовательных услуг.

Таково двойственное положение студентов и аспирантов, каждый из которых является, с одной стороны элементом внутренней системы университета, с другой – компонентом внешней среды, находящимся с ним в определённых договорных отношениях. Это в полной мере описывается моделью университета как социально-экономической системы мезоуровня [11].

При организации учебного процесса, в котором можно реализовать описанные выше задачи необходимо учитывать общепризнанные особенности эффективного обучения, характерные для 21 века [12]. Среди них коллективная работа студентов, кооперация в студенческих группах вместо конкуренции между ними. Важна практическая полезность знаний, получаемых студентами. Цель студентов нового поколения – получить информацию, практическая польза владения которой будет очевидна. Мотивация обучающихся будет при этом напрямую зависеть от того, насколько хорошо они понимают, где и как смогут применить полученные знания, работая в своём регионе после окончания университета.

Технический университет в инновационной системе региона и страны. Технический университет, расположенный в

регионе и обладающий признаками, описанными выше, является гармоничной частью региональной инновационной системы. Наиболее эффективны в составе инновационных систем разного уровня университеты-технополисы.

Известны основные критерии размещения технополисов:

- близость (не более 30 мин езды), или размещение в «материнском городе» с населением 150–200 тыс. человек, что обеспечило бы технополису коммунальное обслуживание;
- близость к аэропорту (лучше всего - к международному аэропорту) и к станции железной дороги;
- наличие базового университета, осуществляющего подготовку кадров и исследования в области высоких технологий;
- сбалансированный набор промышленных зон, научно-исследовательских институтов и жилых кварталов;
- усовершенствованная информационная сеть;
- благоприятные условия для жизни, способствующие творческой научной работе и мышлению;
- планирование деятельности с участием всех трех заинтересованных сторон: бизнеса, университетов и местных властей [13].

В современных условиях технические университеты должны сыграть ключевую роль в инновационных системах регионов. Для этого им необходимо не только предлагать инновационное образование и создавать «стартапы», но и заняться прикладной наукой и инжинирингом для традиционных отраслей экономики. Из только образовательного и исследовательского учреждения университет должен превратиться в источник инноваций и инновационных бизнесов, т.е. – в университет-технополис. Одним из главных условий развития высшего профессионального образования в технополисе является вовлеченность студентов и преподавателей в фундаментальные и прикладные исследования. Это означает, что они должны непосредственно участвовать в генерировании новых знаний.

Основной признак университета-технополиса: политехничность (многопрофильность), которая позволяет интегрировать деятельность исследователей и разработчиков разных специальностей для выполнения комплексных проектов в интересах региона. Например, университет имеющий в своём составе исследователей и разработчиков в области биотехнологий, технологического оборудования, автоматизации технологических процессов, информационных технологий может выполнять комплексные проекты новых производств для сельского хозяйства и пищевой промышленности региона.

В условиях университета-технополиса может быть наиболее успешно реализована модель государственно-частного партнёрства. В этом случае необходимо добиться согласования интересов агентов, действующих в принципиально различных социально-экономических средах, каждая из которых имеет собственные традиции институциональной организации. Не случайно проекты с государственно-частным партнёрством в последние годы часто упоминаются в связи с развитием так называемой «модели тройной спирали» (государство – наука – бизнес) [9], которая может весьма успешно применяться университетом, действующим в своём регионе.

В этом случае основные экономические функции государственно-частного партнёрства заключаются в следующем:

- воздействуют на экономический выбор частных агентов, в том числе в ситуации неблагоприятного отбора,
- частично преодолевают асимметрию информации на локальных рынках и облегчают адаптацию частных агентов к принятию решений в условиях асимметричности и неполноты информации,
- влияют на соотношение между новаторами, имитаторами и консерваторами на рынках научно-технической продукции,
- помогают предпринимательским структурам адаптироваться к реальностям макроэкономического неравновесия,

– служат средством реализации государственных и региональных приоритетов [14].

Попытка создать такой университет-технополис предприятия при разработке программы стратегического развития ЮРГПУ(НПИ). Она нацелена на решение трех основных проблем, стоящих перед университетской наукой. Первая проблема – недостаточность устойчивых связей с корпоративным сектором реальной экономики. Вторая проблема – недостаточная мощность научно-исследовательских подразделений и слабая инфраструктура коммерциализации технологий. Третья проблема - недостаток в университетах крупных ученых, продуктивно работающих на наиболее передовых направлениях научных исследований (в сравнении с институтами Российской Академии наук).

Заключение. Для преодоления негативной тенденции деградации человеческого капитала в России, успешного проведения реиндустриализации и формирования инновационной экономики необходимо развитие расположенных в регионах университетов и других образовательных учреждений по специальной стратегии, ориентированной на подготовку высококвалифицированных специалистов из числа местной молодёжи, намеренной жить и работать в регионе.

Такая стратегия должна основываться на институциональном проектировании университета-технополиса, как социально-экономической системы мезоуровня, в которой при участии студентов генерируются новые знания и реализуется принцип частно-государственного партнёрства на основе концепции «тройной спирали».

Литература

1. Anderson B.A. *Russia faces depopulation? Dynamics of population decline* // *Popul Environ*, 2002, No 23(5). Pp.437–464.
2. Tondl G., Vuksic G. *What makes regions in Eastern Europe catch-*

ing up? The role of foreign investment, human resources and geography. – Bonn: Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, 2003. 35 p.

3. Steffen, W., Stephan, J. *The Role of Human Capital and Managerial Skills in Explaining Productivity Gaps Between East and West. // Eastern European Economics. 2008, vol. 46, issue 6, pp. 5-24.*

4. Колбачев Е.Б. Социальная эффективность организационно-экономических решений, влияющих на развитие высшей школы в регионах России // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально-экономические науки. 2012. № 1. С. 118-124.

5. Gerrber T., Hout M. *Educational Stratification in Russia during the Soviet Period // The American Journal of Sociology, 1995, vol. 101, issue 3. P. 611-660.*

6. Becker G. *Assortative Mating in Marriage Markets // G.S.Becker. A Treatise on the Family. — Cambridge; London: Harvard University Press, 1991, ch.4, pp. 108–134.*

7. Coase R. *The Institutional Structure of Production // The American Economic Review, 1992, vol.82, n°4, pp. 713-719.*

8. Williamson O. *Corporate Control and Business Behavior: An Inquiry into the Effects of Organization Form on Enterprise Behavior. – NY: ABC, 1970.*

9. Shinn T. *The Triple Helix and New Production of Knowledge: Pre-packaged Thinking in Science and Technology // Social Studies of Science. 2002, No. 32 (4). P. 599-614.*

10. Gooding R. *The Theory of Institutional Design. – Cambridge: Cambridge University Press. 1996. Vol. 36. P. 225-287.*

11. Шматков В.В. Технический университет как экономическая система мезоуровня // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально-экономические науки. 2013. № 6. С. 9-12.

12. Coates J. *Generational Learning Stiles. – NY: LERN, 2007, 212 p.*

13. Sakata T Chihou Toshi, 21-Seiki e no Kousou (*Local cities: Vision for the 21st. Century*). – Tokyo: NHK Books, 1991.

14. Нижегородцев Р.М. Роль высших учебных заведений в формировании региональных кластеров и механизмы государственно-частного партнёрства // Инновационные перспективы России и мира: теория и моделирование: Материалы Семнадцатых Дружковских чтений / Под редакцией Р.М. Нижегородцева. Москва. – Новочеркасск, 2014. С. 4-10.

Малышев Е.А., Малышева Т.Е.

СОЗДАНИЕ ОПОРНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ КАК ОСНОВНОЙ РЕСУРС ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

г. Чита, Забайкальский государственный университет

В настоящее время на университеты государством возлагается социальная ответственность за свой регион и стимулируется активное взаимодействие с местными властями, общественными организациями и промышленностью. Возможности университета по развитию региона рассматриваются в трех направлениях: 1) вклад университета как крупного работодателя в региональное развитие, 2) технологическое развитие промышленности региона через трансфер технологий (технопарки, инкубаторы, консультационная деятельность), 3) профессиональное образование и переподготовка, повышение квалификации [1, 2].

Региональные системы образования осуществляют подготовку кадров исходя непосредственно из потребности регионов; именно на региональном уровне происходит взаимодействие рынка образования и рынка труда. Вузы, выполняя свои образовательные задачи, формируют образовательный потенциал региона и оказывают влияние на социальную структуру населения, увеличивая контингент с более высоким уровнем образо-

вания.

Вовлечение регионов в управление высшим образованием позволяет организовывать более эффективное взаимодействие университетов с локальными рынками труда и региональными сообществами.

Все российские университеты связывают в той или иной степени свою миссию с региональными задачами, проблемами и перспективами социально-экономического, культурного развития регионов. Можно выделить следующие характерные роли, которые вузы играют в своем регионе и рассмотреть их на примере Забайкальского государственного университета [3]:

1. Университет как организационная и методическая основа интеграции и оптимизации региональной системы образования. Забайкальский государственный университет является крупнейшим научно-исследовательским и образовательным комплексом, доминирующим в рамках Читинской урбанизированной зоны и в Забайкалье в целом.

2. Университет – основа региональной системы непрерывного образования. Забайкальский государственный университет реализует сегодня самый широкий спектр необходимых для региона специальностей и направлений подготовки технического, естественнонаучного и гуманитарного профилей. Созданы и реализуются программы сквозной профессиональной подготовки, увязывающие программы высшего профессионального образования в университете с программами среднего профессионального образования.

3. Университет – важный фактор стабилизации экономики. Университеты во многих регионах выступают инициаторами сближения и взаимодействия с академической и отраслевой наукой, производственными предприятиями. Объединяя интеллектуальные усилия над решением актуальных технических, технологических проблем, участвуя в выработке научно-технической политики региона, университеты способствуют ста-

билизации экономики. По научному потенциалу Забайкальский государственный университет считается одним из крупнейших вузов Восточной Сибири и Забайкалья. В университете сформировались и действуют известные в России и за рубежом научные школы. На базе университета сформировано несколько академических центров.

4. Университет – инициатор информатизации регионов. Университет стал источником инновационных подходов к организации деятельности библиотек, интегрируя разрозненные ресурсы на основе новых телекоммуникаций, органично встраивая их в учебный процесс и управление. Сегодня в ЗабГУ созданы центры дистанционного образования и информатизации различных сфер собственной деятельности, что значительно расширяет спектр информационных услуг обществу.

5. Университет – реальная сила гуманитаризации общественной жизни регионов. Новые социально-экономические и политические реалии потребовали от университетов значительной мобилизации внутренних ресурсов и концентрации усилий для развития широкого спектра исследований и образовательных программ в областях, не востребованных ранее. ЗабГУ в этом отношении является единственным вузом в регионе, где научная, исследовательская, образовательная деятельность реализуется и через систему музейных выставочных экспозиций «История и культура народов Забайкалья». Забайкалье – край поликультурный, более ста народностей и все религиозные объединения и конфессии представлены на его территории.

6. Университет – инициатор международного сотрудничества регионов и катализатор открытости. Приоритетными направлениями сотрудничества ЗабГУ с вузами зарубежных стран являются участие в совместных образовательных и научных программах; ежегодные студенческие обмены; стажировки преподавателей и аспирантов в зарубежных вузах.

Позиционирование вуза как опорного может задаваться

государственными проектами с задачей опережающего импортозамещения, для решения которой необходима трансформация подготовки инженерных кадров. Для достижения этого необходима высокая технологичность учебного процесса, которую можно достичь через модульное структурирование учебного материала, т.е. представление дисциплин блоками разделов, имеющими самостоятельное практическое применение. Объем каждого модуля должен иметь количественное выражение в виде оценки (кредита), отражающей количество отводимых каждому модулю в неделю аудиторных часов в течение семестра. Такая организация учебного материала, с одной стороны, открывает возможность вариаций содержания образования в рамках заданного объема часов на дисциплину в целом, с другой позволяет легко согласовывать учебные планы различных высших учебных заведений, обеспечивая условия для целевой образовательной мобильности студентов [4].

Учитывая комплексность, сложность и многоаспектность возникающих на практике проблем большой перспективой и инновационным потенциалом в высшем образовании обладают междисциплинарные образовательные программы. Они могут быть ориентированы на конкретные области практической деятельности при сохранении фундаментального характера высшего образования. Междисциплинарные образовательные программы позволяют существенным образом диверсифицировать образовательные траектории и обеспечить ориентацию на потребности и интересы учащихся [4].

В современном обществе, в котором наиболее активно развивается малый бизнес и информационно-консультационные услуги, большое значение приобретает умение оценить ситуацию в целом, предложить комплексный подход к решению возникающих проблем, с использованием фундаментальных и прикладных знаний, получаемых разными науками. Этим умением естественнее всего обучать в рамках

междисциплинарных образовательных программ.

Среди факторов, которые могут повлиять на эффективное внедрение междисциплинарных образовательных программ в вузах, следует назвать следующие.

- Готовность факультетов и кафедр вузов к сотрудничеству по реализации междисциплинарных образовательных программ.

- Степень развития междисциплинарных научных исследований в вузах. Эти исследования в настоящее время рассматриваются как одно из наиболее перспективных направлений развития науки и ее связей с задачами развития современного общества [5].

Миссия региональных опорных университетов предусматривает обеспечение согласованных требований к квалификации рынка труда и сферы образования при подготовке высококвалифицированных кадров для социально-экономического развития региона, что актуализируется, во-первых, необходимостью создания условий в образовательной организации для правового регулирования взаимодействия сферы труда и сферы образования, во-вторых, потребностью разработки новых форм стратегического управления взаимодействием вуза с заинтересованными сторонами.

Литература

1. Cohen, W.M., Florida, R., Randazzese, L.P., and Walsh, J.: "Industry and the Academy: Uneasy Partners in the Cause of Technological Advance." In: R. Noll, ed., *Challenges to Research Universities*. Washington, DC: Brookings Institution Press, 1998.

2. Грудзинский А.О. Университет как предпринимательская организация. // СОЦИС. URL: http://2001.isras.ru/SocIs/SocIsArticles/2003_04/Grudzinski.doc

3. Малышев Е.А. Институциональное развитие высшей школы. Чита : ЗабГУ. 2012. 204 с.

4. Динес В. А., Фролкин П. П. Интеграция российского высшего образования в европейское образовательное пространство: опыт и проблемы // Вест. Саратовского гос. социально-экономического ун-та. 2012. №2. с.125–128.

5. Аниськина Н.Н. Управление развитием ВУЗа на основе систем менеджмента качества: научно-методическое пособие. СПб. 2008. 140 с.

Ражева Е.А.

РОЛЬ УНИВЕРСИТЕТА В СОЗДАНИИ СТРУКТУРЫ ДЛЯ ИНТЕГРАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И ПРОМЫШЛЕННОСТИ

г. Нижний Новгород, Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского

В настоящее время университет приобретает роль интегратора науки, образования и знания в целом.

Под «интегратором» понимают организацию, реализующую процессы взаимодействия частей сложной системы в целях обеспечения ее развития. В данном случае мы рассматриваем информационное взаимодействие, под которым понимаются процессы совместной генерации, обмена и трансфера знаний [1].

Университет является одним из ведущих участников и промежуточным звеном для организации объединения образования, науки и производства. Главная цель данного блока – это совместное решение междисциплинарных задач науки и образования с внедрением инновационной деятельности.

Структуры интеграции, созданные на основе объединения потенциала научных, образовательных организаций, промышленных предприятий и предприятий агропромышленного комплекса, кроме решения вопроса опережающей подготовки кад-

ров, одновременно выполняют функции субъекта инновационной деятельности. [5]

Разумеется, университет не единственное общественное предприятие по производству и распространению знаний [1]: НИИ, высокотехнологичные производства, органы власти и др. также создают новые знания в соответствующих сферах деятельности. Тем не менее, центральным генератором интеллектуальных кадров был и остается университет, как единственная организация, где происходит воспроизводство будущих работников для других отраслей производства знаний.

Н.М.Карамзин писал: «в одном просвещении найдем мы спасительное противоядие для всех бедствий человечества!». [2]

Учебные и научные разработки и раскрытие потенциала студентов, будущих научных и промышленных деятелей происходят на базе лабораторий, кафедр и отделов научно-исследовательских институтов вузов.

Выполняя функции интегратора, университет предоставляет собственные внутренние возможности для организационного взаимодействия, а также генерирует внешние организационные сети информационного взаимодействия [1].

Необходимо отметить, что интеграция – это не только процесс установления связей для взаимодействия между структурными компонентами организаций – партнеров. Одним из главных значений интеграции является оказание содействия для совместного осуществления работы между партнерскими организациями на базе университета, который также является участником и посредником взаимной поддержки объединения предприятий.

Роль университета как интегратора знаний очевидным образом требует применения методов стратегического управления в силу ориентированности на внешние научные, производственные, культурные, властные и другие структуры. Выработка

новых динамических методов университетской организации сама по себе представляет сложную научную задачу. Необходимо отметить, что для того, чтобы некоторый университет смог организовывать взаимодействие внешних по отношению к нему партнеров, он должен научиться решать проблемы взаимодействия своих внутренних подразделений, а также приобрести навыки управления, принятые в распределенных «сетевых» организациях [1].

Интеграция производства, науки и образования является одной из принципиальных позиций практики государственного регулирования экономики ряда ведущих индустриально развитых стран. [4]

Интеграция образования, исследовательской деятельности и производства является процессом длительным и многомерным. Она состоит из следующих этапов:

1. Добывание студентом нового знания.
2. Использование этого знания в научно-исследовательской деятельности.
3. Получение практического результата.
4. Экспериментирование с полученным практическим результатом до его воплощения в технологическом процессе.
5. Аprobация (одобрение) технологического процесса.
6. Запуск технологического процесса в серийном производстве.

Следующий за ним заключительный этап носит экономический характер. После успешного запуска технологического процесса происходит его вливание в корпорацию, либо возникновение новой коммерческой единицы из венчурного предприятия. [3]

Появление функции интегратора знаний – стадия становления информационного общества. Организацию данной деятельности берут на себя ведущие университеты, определяя пу-

ти решения проблем развития как своего региона, так и российского общества в целом.

Современный мировой и российский опыт показывает, что стратегия интеграции является основным способом усиления конкурентоспособности университета[1] и выпускаемых им кадров в глобальном обществе.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года утверждена государственная программа «Развитие науки и технологий» на 2013-2020 годы, целью которой является формирование конкурентоспособного и эффективно функционирующего сектора исследований и разработок и обеспечение его ведущей роли в процессах технологической модернизации российской экономики. Задачами данной программы являются:

- 1) развитие фундаментальных научных исследований;
- 2) создание опережающего научно-технологического задела на приоритетных направлениях научно-технологического развития;
- 3) институциональное развитие сектора исследований и разработок, совершенствование его структуры, системы управления и финансирования, интеграция науки и образования;
- 4) формирование современной материально-технической базы сектора исследований и разработок;
- 5) обеспечение интеграции российского сектора исследований и разработок в международное научно-технологическое пространство. [6]

На сегодняшний день образование и наука в России являются двумя отдельными областями деятельности. Правоотношения между ними определены «отраслевыми» нормативными актами.

В силу объективных и субъективных обстоятельств вопросы интеграции науки, образования и производства в законах и

подзаконных актах, регулирующих научную и образовательную деятельность, отражены крайне не достаточно. [5]

Интеграция науки и образования отнесены федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» к принципам осуществления государственной научно-технической политики.

В данном законе имеет место положение, согласно которому интеграция может осуществляться на базе “образовательных учреждений высшего профессионального образования, научных организаций академий наук, имеющих государственный статус, а также научных организаций министерств и иных федеральных органов исполнительной власти”.

Подводя итоги надо сказать, что новой формой интеграции следует считать создание инновационно-образовательных структур, объединяющих вузы, научные организации и предприятия для подготовки и переподготовки специалистов высшей квалификации с их ориентацией на прогрессивные технологии производства. [5]

Литература

1. Стронгин Р.Г., Максимов Г.А., Грудзинский А.О., *Университет как интегратор в обществе, основанном на знании*//Журнал «Высшее образование в России», 2006.№1.С. 15-27.
2. Афоризмы о науке. [Электронный ресурс]. URL: <http://tululu.org/aforizmy/theme/72/>
3. Неборский Е.В., *Модели интеграции образования, науки и бизнеса в университетах США, Европы и Японии*//Журнал «Проблемы современного образования», 2011.№1.С. 48-59.
4. Бодрунов С.Д., *Интеграция производства, науки и образования как основа реиндустриализации РФ*//Журнал «Мировая экономика и международные отношения», 2015.№10.С 94-104.
5. Фетисов В.П., *Интеграция науки, образования и промышленности – состояние правового обеспечения и перспективы его разви-*

тия//Журнал об инновационной деятельности «Инновации», 2006.№10(97).

6. Об утверждении государственная программа Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013-2020 годы. [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/499091778>

Якупова О.В.

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА МОЛОДОГО ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВУЗА

*г. Пермь, Пермский национальный исследовательский
политехнический университет*

На современном этапе развития Российской экономики ключевым условием эффективной деятельности предприятия и его устойчивого развития становятся вопросы, связанные с кадрами предприятия, в частности рациональное использование и развитие инновационного потенциала личности. Повышению конкурентоспособности организации способствует высокий уровень развития кадрового потенциала связанный с составом и структурой персонала, уровнем профессиональной компетентности, совокупностью профессиональных знаний и навыков, способностью к самоорганизации и саморазвитию, инновационной работе в трудовой деятельности.

Мощным фактором реализации стратегии инновационного прорыва становится формирование и развитие инновационного потенциала личности. В настоящее время значимость проблемы развития инновационного потенциала личности осознана достаточно хорошо, причем на всех уровнях власти, различных общественных институтов, включая систему общего и профессионального образования. Понятие «инновационный потенци-

ал» стало «концептуальным отражением феномена инновационной деятельности»[4].

Обобщение основных подходов к понятию инновационный потенциал персонала позволяет определить его как способность и готовность сотрудников к генерированию и внедрению новых идей, раскрытие и реализация их творческой активности в определенной организационной среде (совокупность внешних и внутренних факторов), применимых в конкретной профессиональной области, и направленных на улучшение деятельности организации, развитие её экономической эффективности.

Развитие системы образования России, в современных условиях, является одним из важнейших национальных приоритетов, нацеленных на повышение качества образования, расширение доступа к мировым информационным ресурсам и повышение мобильности квалифицированных специалистов[1]. В свою очередь, развитие профессорско-преподавательского персонала – один из важнейших элементов в функционировании вуза, от эффективности данного процесса зависит, сможет ли высшее учебное заведение выжить на рынке образовательных услуг, быть конкурентоспособным.

Вышеуказанное положение предполагает необходимость рассмотрения инновационного потенциала относительно научно-педагогического персонала в рамках категории молодой преподаватель. С этой позиции, во-первых, определим особенности данной категории, а во-вторых, выделим специфические особенности инновационного потенциала молодого преподавателя.

В соответствии с Приказом Минобрнауки РФ от 29.07.2009г. №276 «О перечне показателей, критериях и периодичности оценки эффективности реализации программ развития университетов, в отношении которых установлена категория «национальный исследовательский университет» под категорией «молодой ученый (специалист, преподаватель)» понимается

работник до достижения им следующего возраста: доктор наук – 40 лет, кандидат наук – 35 лет, работник без степени – 30 лет. Данная категория имеет свои свойства и признаки, которые влияют на формирование тенденций в области управления развитием их инновационной деятельности.

Скрауч О.Н., Мехришвили Л.Л.[2] рассматривают группу молодых ученых как социальную группу – совокупность людей, выделяемую на основе общих возрастных признаков (от 22 до 30 лет) и социального положения; характера профессиональной деятельности (научно-исследовательской или научно-педагогической); особенности социальных практик в профессиональной деятельности; специфики социальных отношений, связей и поведения, детерминированных определенным набором норм и ценностей; направленности на выполнение общественно значимых научно-образовательных функций.

С одной стороны молодой ученый или преподаватель характеризуется таким критерием как возраст, где нижние возрастные рамки ограничиваются 30 годами, они связаны с получением высшего образования, обучением в аспирантуре, в этот период молодой специалист осваивает основы научной, преподавательской и инновационной деятельности. Верхние возрастные рамки связаны с возрастом 35-40 лет, этот период чаще всего сопровождается защитой диссертационного исследования, накапливается профессиональный опыт, проявляется творческая и инновационная активность, однако отсутствие системной стратегии поддержки и развития потенциала молодых специалистов в этот важный период не позволяет задействовать их инновационные способности в полной мере. С другой стороны, выделенная нами категория может быть ограничена стажем работы от одного года до пяти лет. К научно-преподавательской деятельности, в рамках данного критерия, могут быть отнесены молодые по возрасту люди, а так же специалисты среднего и старшего возраста, однако и здесь можно

отметить проблему, которая заключается в том, что последним гораздо труднее включаться и адаптироваться к инновационной деятельности, чем выше возрастная категория, тем настороженнее воспринимаются сотрудниками какие-либо изменения, нарушающие устоявшиеся нормы и правила.

Кадровый потенциал вуза имеет свои специфические особенности, которые определяются, во-первых, условиями функционирования вуза, во-вторых, структурой профессорско-преподавательского состава и выполняемыми ими функциями, и, в-третьих, целями деятельности высших учебных заведений. Инновационный потенциал определяет не только уровень текущей инновационной деятельности, но и долгосрочную перспективу развития инновационных компетенций научно-педагогического состава, учитывая возраст молодых преподавателей, их квалификацию, творческий и деловой потенциал, формирование практического опыта. Уникальность кадрового потенциала данной категории сотрудников заключается в том, что он формируется в большей степени в процессе самостоятельной творческой работы. Необходимо отметить, что кадровый потенциал научно-педагогического персонала должен включать в себя с одной стороны, способности выполнять исследовательскую, научную и преподавательскую деятельность, с другой стороны, целью этой профессиональной деятельности должно являться удовлетворение потребностей личности, общества, государства в развитии образования.

Таким образом, нами определены специфические особенности инновационного потенциала молодого преподавателя вуза:

- * наличие внутренних возможностей к освоению, переработке и использованию новой информации, приращение собственных знаний, готовность совершенствовать собственную преподавательскую деятельность;

- * вовлеченность в работу, способность жертвовать личными интересами и свободным временем для лучшего выполнения поставленных задач;

- * склонность к генерированию новых конкурентоспособных идей, стремление к достижению вершин профессионального мастерства;

- * осознание значимости инновационной активности, создание и применение в научной и преподавательской практике инструментов инновационной деятельности;

- * поиск нестандартных решений возникающих проблем, реализация творческого подхода в преподавательской деятельности;

- * способность и готовность к разумному риску.

Выделенные компоненты можно рассматривать в качестве составляющих инновационного потенциала, способствующих развитию как личностного, так и профессионального роста молодого преподавателя в рамках развития и повышения конкурентоспособности вуза в целом.

Таким образом, суть проблемы, обуславливающей необходимость развития инновационного потенциала профессорско-преподавательского персонала в рамках «молодой преподаватель», по нашему мнению, состоит в особенности восприятия молодыми специалистами инновационной деятельности, оценке инновационного потенциала и дальнейшем формировании механизмов управления развитием инновационной активности молодого преподавателя вуза. Данное положение связано с тем, что молодые преподаватели более восприимчивы к переменам и новшествам, они открыты для инноваций, реализации своего инновационного потенциала, восприятие преподавательской деятельности связано у данной категории с позитивным движением вперед, тенденцией к развитию и саморазвитию. Для молодых сотрудников характерно положительное отношение к инновациям, так как, не имея опыта работы в жестко организован-

ной среде предприятия, они без особого энтузиазма воспринимают рутинную работу, а происходящие перемены вносят разнообразие в их деятельность[3], которое при высокой увлеченности работой становится важным фактором мотивации к саморазвитию[5]. Вместе с тем, важным этапом дальнейшего развития молодого специалиста становится оценка его потенциала, с дальнейшим формированием, на основе полученных показателей, индивидуальной образовательной траектории, способствующей развитию компетенций необходимых в инновационной и научно-преподавательской деятельности.

Литература

1. Лобанов Ю.И., Анненков В.В., Ильченко О.А. Самообразование: возможности, ресурсы и технологии. – М., 2008. – 64 с. (Новые информационные технологии в образовании: Аналитические обзоры по основным направлениям развития высшего образования / ФИРО; Вып.11. С.1.
2. Скрауч О.Н., Мехришвили Л.Л. Молодые ученые-преподаватели вузов как специфичная социально-профессиональная группа: к вопросу теоретического обоснования // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 8–4.– С. 1018-1024; URL: www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10001251 (дата обращения: 15.07.2015).
3. Стеценко А.В., Волков А.А. Причины низкого уровня восприятия технологических инноваций персоналом промышленного предприятия // Креативная экономика. – 2008. – № 5 (17). – С. 65-68.
4. Терехова Т.А., Шишкина А.О. Психометрический анализ специализированного семантического дифференциала для оценки инновационного потенциала личности // Психология в экономике и управлении 2013, №1 с.66-73.
5. Эсаулова И.А., Невская Л.В. Инновационный потенциал молодого специалиста: перспективы и барьеры развития// Кадровик. – 2015, №9 с.56-71.

Раздел 8. Проблемы подготовки современных кадров для экономики и промышленности

Х. Барабанер

КОНЦЕПЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

*г. Таллин, Эстонский университет предпринимательства
Mainor*

Материалы представлены в рамках проекта № 15-02-00629 Российского гуманитарного научного фонда.

В мире идет активный переход к «новой экономике»¹. Новую экономику характеризует в числе прочего отказ от «неолиберализма» как основы и сути вроде бы универсальной и единственно правильной модели экономики, значительное государственное воздействие на формирование оптимальной структуры национальной экономики (уменьшение роли так называемого «свободного рынка»), активное и целенаправленное использование достижений научно-технического прогресса (не стихийное, как в условиях «свободного рынка») через широкое применение программного подхода на базе частно-государственного партнерства.

Новая экономика требует и нового подхода к высшему образованию.

¹ Термин «новая экономика» сегодня употребляется достаточно часто. Термином этим пытаются обозначить реально формирующийся новый этап развития экономической и социальной базы общества. Однако по поводу строгой научной характеристики этого этапа идут достаточно серьезные дискуссии. Возможно «новая экономика» этап развития так называемого постиндустриального общества. Хотя автору ближе понятие «неоиндустриальное общество».

Сегодня очевидно, что перед высшим образованием, которое является одной из важнейших движущих сил происходящих в экономике изменений и одновременно отражает все последствия этих изменений, открываются новые перспективы и встают новые проблемы и задачи.

Что мы имеем сегодня:

- Высшее образование все более становится массовым.
- Происходит динамичная диверсификация высшего образования по институциональным формам, уровням и содержанию.
- Расширение масштабов высшего образования остро ставит проблему качества обучения и проблему финансирования растущих масштабов высшего образования.
- Набирает силу тенденция интернационализации высшего образования.
- Идет расширение спектра образовательных услуг.
- Облегчен доступ учащихся к образовательным услугам и учебным базам данных.
- Растёт академическая мобильность как учащихся, так и профессорского состава.
- Активизируется процесс международной унификации специальностей и квалификаций.
- Расширяется география учебных центров.
- Снимаются возрастные ограничения для получения высшего образования.
- Идет активное восприятие обществом идеи «Учеба всю жизнь».
- Происходит определенное сближение культур.

Вместе с тем, мы должны отметить и негативные моменты, которые сегодня являются серьезными вызовами для мировой системы высшего образования:

- Сохраняется неравенство доступа к высшему образованию в разных регионах мира и социальных слоях общества.
- Нарастает отток высококвалифицированных специалистов и академического персонала из развивающихся стран в развитые.
- Растет число псевдовысших учебных заведений, рыночных «фабрик дипломов»
- Наблюдается сохранение в учебных программах устаревших по содержанию академических учебных дисциплин.
- С ростом массовости высшего образования растут угрозы его качеству.
- Почти повсеместно ослабевает роль государства в формировании и реализации образовательной политики.
- В ряде стран становится заметным националистическое давление на всю сферу образования, в т.ч. и на высшее образование.

Анализ состояния мировой системы высшего образования позволяет выделить ряд заметных тенденций в этой системе:

- Усиление роли высшего образования как главного средства и движущей силы развития интеллектуального и экономического потенциала общества, как в развитых, так и в развивающихся странах.
- Становление высшего образования активным участником процесса глобализации.
- Появление новых институциональных структур высшего образования: сетевые университеты, корпоративные университеты, мультинациональные учебные структуры, учебные структуры медиакорпораций.
- Откровенное превращение знаний в товар.
- Появление различных видов коммерческих партнерских отношений в сфере высшего образования (например, франчайзинг)

- Сокращение во многих странах прямого государственного финансирования высшего образования.
- Интенсивное развитие новых форм высшего образования, таких как электронное, дистанционное и др.
- Нарастание масштабов и изменение характера международной мобильности в системе высшего образования.
- Неупорядоченный рост разнообразных документов и свидетельств о профессиональной квалификации и образовании.

Новые требования к вузам в условиях перехода к «новой экономике»

- Высшее образование испытывает все большее влияние профессиональных объединений, которые требуют от высшего образования ускорить вхождение учащихся и выпускников на рынок труда и повысить их готовность к работе в профессиональной среде.
- Становление единого мирового (глобального) рынка труда обуславливает необходимость жесткой содержательной унификации учебных программ подготовки специалистов.
- Быстрое устаревание приобретенных знаний ставит перед вузами задачу переноса акцента в подготовке специалистов с преимущественного освоения массированных объемов систематизированных («книжных») знаний на привитие культуры саморазвития, на инструменты непрерывного обучения.
- Резкое ускорение научно-технического прогресса (переход к шестому технологическому укладу) обязывает вузы вести подготовку специалистов на базе новейших технологий (во всех сферах жизнедеятельности человечества) и с учетом будущего.
- Обеспечить выполнение этих требований может только тесное взаимодействие вузов с научно-исследовательскими структурами, передовыми предприятиями и властными органа-

ми (в том числе международными), определяющими стратегию развития страны, региона, мира.

▸ Выполнение этих требований ставит перед вузами целый ряд новых задач, которые могут быть решены только в процессе широкого взаимодействия самих вузов, их интеграции.

Новые задачи

▸ Ясное и четкое профилирование вузов. Это, конечно, не исключает достаточно большого набора специализаций в вузах больших стран, стран, которые специализируются в производстве больших групп товаров и услуг.

▸ Привлечение к процессу подготовки специалистов не только отечественных преподавателей, но и лучшей профессуры из других стран, то есть значительное развитие международной мобильности профессорско-преподавательского состава.

▸ Резкое усиление связи вузов со всеми реальными сферами жизнедеятельности общества, т.е. более широкое вовлечение в процесс обучения из этих сфер специалистов-«производственников».

Все вышесказанное означает, что вузы должны:

▸ во-первых, вести постоянный углубленный мониторинг мирового рынка технологий и участвовать в рамках своих специализаций в его формировании с тем, чтобы предвидеть, в какой среде (материальной, технологической, экономической, интеллектуальной) придется работать их выпускникам;

▸ во-вторых, вести не менее углубленный мониторинг мирового, регионального и национального рынков труда с тем, чтобы адекватно и своевременно реагировать на текущие и перспективные потребности этих рынков;

▸ в-третьих, стать активным элементом так называемой «тройной спирали» (или «пентаспирали»), обеспечивающей инновационное развитие экономики;

‣ в-четвертых, выстраивать свои учебные программы с учетом тех процессов, которые становятся или, точнее, должны стать доминирующими в обеспечении жизнедеятельности человечества в ближайшие десятилетия.

В современном мире и в экономике и в социуме активно идут процессы, которые должны быть отражены в современных учебных программах:

‣ **Экономизация** (в условиях нарастающего дефицита природных ресурсов) — переход к ресурсосберегающим технологиям во всех сферах использования природных ресурсов.

‣ **Экологизация** (в условиях нарастающего загрязнения окружающей среды) — переход к природоохраняющим технологиям, к формированию систем природоохранных мероприятий.

‣ **Социализация** — активное становление универсального социума на основе формирования признания) системы общечеловеческих ценностей и международного законодательства.

‣ **Информатизация** — рост возможностей быстрой передачи любых достижений в области экономизации, экологизации и социализации из одной точки мира в любую другую.

‣ **Инновативность** — стремление и способности к разработке и внедрению прорывных нововведений, которые радикально отличаются от традиционных технологий и технических систем, формируя новую технологическую совокупность (среду).

Концепция новой высшей школы

Можно представить набросок концепции такой политики, реализация которой обеспечит профессионалам, подготовленным в современных вузах, достойное место в глобализирующемся мире, ищущем выход из мирового полисистемного кризиса и формирующем «новую экономику».

Суть этой концепции в том, что высшая школа должна выпускать делового интеллигента – предприимчивого, хваткого, профессионально оснащенного и, вместе с тем, культурно об-

разованного и духовно напитанного. И вместе с тем выпуск этот, выпуск деловых интеллигентов должен быть массовым.

Если ответ на первый вопрос, по существу, определяет идеологию и цель образовательной государственной политики, то ответ на второй вопрос — **как сделать высшее образование доступным** для большинства способных жителей любой страны и отвечающим реалиям и требованиям «новой экономики» — определяет понимание (или непонимание) государством первоочередной важности развития и роста интеллектуально-профессионального потенциала страны.

Выводы

Активно ведущаяся сегодня дискуссия по проблемам функционирования и развития высшей школы в мире, формирующем «новую экономику», позволяет сделать три принципиально важных вывода:

▸ **Первый** — проблема функционирования и развития высшей школы осознается мировым сообществом как одна из ключевых проблем развития.

▸ **Второй** — на сегодня отсутствует достаточно убедительно обоснованная и принятая мировым сообществом системная концепция развития высшей школы, отвечающая условиям и требованиям «новой экономики».

▸ **Третий** – разработка и реализация такой концепции мегазадача, стоящая перед мировым интеллектуальным сообществом².

Всё вышесказанное о системе высшего образования предъявляет новые требования к формированию профессиональных

² Достаточно серьезной и масштабной попыткой решения этой мегазадачи можно считать так называемый Болонский процесс. Однако с течением времени выявляется все больше серьезных минусов в этом процессе.

Анализ состояния прикладного высшего образования во многих странах позволяет выделить один достаточно общий момент, на наш взгляд, негативный. Стирается грань между подготовкой специалистов в прикладных ВУЗах и ВУЗах классического университетского профиля.

образовательных программ и требует нового подхода к подготовке специалистов, особенно в прикладных ВУЗах.

Выделяя особо проблему подготовки специалистов в прикладных ВУЗах, мы исходим из того, что именно специалисты, подготовленные в прикладных ВУЗах, составляют основной костяк профессионального сообщества реальной экономической среды, именно от них в первую очередь зависит успех «новой экономики».

Конечная цель любого прикладного высшего учебного заведения – подготовить специалиста (неважно как он называется – бакалавр или специалист), который в стенах ВУЗа наделяется определенными компетенциями через обучение и прохождение общепрофессиональных и специализированных модулей (этим термином принято именовать тематическое объединение близких учебных дисциплин и соответствующих учебных практик). При этом относительно готовый «образовательный продукт», то есть специалист с дипломом Вуза, поступает на рынок труда только через 4-6 лет. «Относительно готовый» потому, что выпускник оснащен в основном «книжными», теоретическими знаниями, реальных особенностей рынка труда не знает, рынком труда не испытан. Поэтому работодатель, как правило, заявляет: «Молодой специалист мне не нужен. Мне нужен человек с опытом работы. С опытом работы в нужной мне сфере, опытом работы с людьми».

Жизненные реалии убеждают, что подобная схема подготовки специалистов устарела. Наиболее «продвинутые» страны, в первую очередь США и «Юго-Восточные тигры»: Южная Корея, Малайзия, Сингапур, всё активнее используют при организации системы прикладного высшего образования принципиально иной подход (автору довелось достаточно подробно знакомиться с реализацией такого подхода в США и Сингапуре).

Цель остаётся прежней: оснащенность выпускника теоретическими знаниями и умениями (в нынешней терминологии – ком-

петенциями). Но путь к ней иной, да и сам объём конечных компетенций существенно больший. Прежде всего, за счёт промежуточного приобретения рабочей специальности и управленческой квалификации. Такой подход предполагает «блочно-модульную» схему подготовки специалиста. Причем каждый блок – это этап подготовки специалиста. Этап, результатом которого является не просто освоение определённых компетенций, но освоение такого набора компетенций, который позволяет выйти с ними на рынок труда уже в период учёбы.

Предлагаемый подход может быть использован при подготовке специалистов разных профессиональных направлений (инженерных, управленческих, экономических и др.).

Очевиден эффект от такого подхода к подготовке специалистов в прикладных высших учебных заведениях.

В рамках рассматриваемого подхода возможно и создание комплексных учебных центров, в которых обеспечивается как профессиональное образование, так и высшее прикладное образование, центров, в которых функционируют и работают совместно ПТУ (производственно-технические училища) и ВУЗы (высшие учебные заведения). В такой синтезе – первые два этапа нового подхода к подготовке специалистов с прикладным высшим образованием может обеспечивать ПТУ, а два следующих ВУЗ.

Переход на «блочно-модульную» систему подготовки специалистов открывает новые возможности для более эффективного использования интеллектуального потенциала нации, и что важно, без каких бы то ни было серьёзных дополнительных материальных и финансовых затрат. И даже напротив – он ведёт в конечном счёте к их экономии, в том числе – для самих обучающихся, за счёт более интенсивного использования временных, денежных и организационных ресурсов.

В завершении автор хотел бы привести интересную и наводящую на серьёзные размышления информацию. В лучших

Российских императорских учебных заведениях примерно по такой, по существу, блочно-модульной схеме, готовили горных инженеров, инженеров путейцев, инженеров технологов. И эти инженеры входили в число лучших мировых специалистов.

Литература

1. Барабанер Х. *Интеграция и модернизация высшего образования как важнейший элемент мировой системы антикризисных действий.*// *Партнерство цивилизаций.* 2013. № 3.
2. Барабанер Х. *Высшее образование в новых экономических условиях.*// *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки.* № 6 (209). 2014.
3. Вечканов Г. *Неоиндустриализация и модернизация экономики.*// *Экономист.* 2012. № 9.
4. Милнер В.З. *Инновационное развитие: интеллектуальные ресурсы.*// *M.Infra-M.* 2013.
5. Kettunen Juha. *Strategie management in Higher Education.*// *VDM Verlag.* 2010. 103p.
6. Бабкин А.В. Хватова Т.И. *Модель национальной инновационной системы на основе экономики знаний.* // *Экономика и управление.* 2010. № 12 (62).

Бавина П.А.

МОДЕЛЬ «ОБУЧЕНИЕ НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ» В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ МЕНЕДЖЕРОВ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

г. Санкт-Петербург, Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена

Современные условия развития отечественной системы профессионального обучения специалистов для экономики,

внедрение новых образовательных стандартов актуализируют компетентностные модели профессионального обучения. Профессиональная компетентность определяется готовностью специалиста осуществлять конкретные профессиональные действия в условиях неопределенности, а это, в свою очередь, обуславливает потребности образовательной среды к уменьшению теоретической подготовки и увеличению практико-ориентированных средств обучения.

Несмотря на важность деятельностного обучения в профессиональной подготовке менеджеров для экономики, в большинстве отечественных образовательных организациях сохраняется тенденция академического профессионального образования, реализуемая в классических формах лекционных и семинарских занятий со студентами. Важно отметить, что внедрение новых Федеральных образовательных стандартов, например, по направлению «Менеджмент» закрепляет исключительно прикладной характер профессиональной подготовки бакалавров, и резкое увеличение учебной нагрузки на организацию учебной деятельности в рамках учебных практик. Такое состояние дел свидетельствует о необходимости концептуального преобразования образовательных программ профессиональной подготовки менеджеров для экономики страны. В этой связи, представляется, что трансформируется миссия образовательных программ, где ключевым содержанием сегодня является создание условий для профессионального становления менеджеров-практиков, готовых принимать решения в условиях социально-экономической организационной нестабильности.

Европейская практика профессиональной подготовки кадров доказала эффективность модели *Work based learning*, которая, по мнению большинства ученых и практиков европейской и отечественной педагогики, определяется как обучение на работе, то есть обучение «на рабочем месте». Данная концепция позволяет формировать профессиональные представления, а

также конкретные прикладные знания и навыки у будущих менеджеров, непосредственно в ходе выполнения профессиональных задач на базе организаций работодателя при непосредственном консультировании и организационно-педагогической поддержке наставников.

Модель Work based learning может быть реализована в образовательном процессе в рамках следующих методов:

* коучинг. Ведущие организации коучинга, такие как ICF, ERICKSON определяют его как процесс партнерства, стимулирующий работу мысли и креативность обучающегося, в котором он, с помощью коуча, максимально раскрывает свой личный и профессиональный потенциал.

* наставничество – инструментальное обучение. Данная форма обучения представляет собой непосредственное обучение на рабочем месте прикладным навыкам решения профессиональных задач под непосредственным контролем и координацией наставника (представителя организации работодателя)

* менторинг. Как свидетельствуют бизнес-практики, это длительные отношения между ментором (опытным сотрудником организации) и ментом (обучающимся), когда ментор делится своим опытом, знаниями и связями, а мент развивает свои профессиональные навыки и ищет решение проблем в бизнесе.

8 шедоуинг (Job shadowing) - наблюдение за действиями сотрудника компании и изучение особенностей его работы.

Важно отметить группу образовательных средств, которые опосредованно могут быть включены в модель Work based learning:

- тематические экскурсии в организации работодателя;
- ознакомительные экскурсии в организации;
- участие студентов в профессиональных конференциях, форумах, конгрессах, семинарах.

Опосредованность данных форм определяется тем, что они не носят прикладного характера, и, в своей основе, направ-

лены исключительно на формирование профессиональной «картины мира» будущих менеджеров, а не на формирование конкретных умений и навыков.

Табл. 8.1. Преимущества методов Work based learning

Work based learning	Преимущество для студентов	Преимущество для образовательной организации	Преимущество для организации работодателя
	наглядность; своевременная обратная связь; практический опыт; формирование профессиональных представлений о профессии	Развитие сети социального партнерства с работодателями; Конгруэнтность содержания образовательных программ и требований ФОС (2016);	Привлечение и подбор молодых кадров; Участие в формировании компетенций, необходимых для организации.

Безусловно, реализация модели Work based learning оказывается невозможной без участия организаций – работодателей. Работодатель в данной модели является ключевым участником образовательного процесса, субъектом образовательной деятельности. Роль работодателя не сводится к формальному наблюдению за студентами, оценке их умений и навыков или, как часто происходит, предоставлять возможности для выполнения заданий учебной практики. Основная задача работодателя – совместно с преподавательским составом образовательной организации формировать готовность будущих менеджеров принимать управленческие решения.

В этой связи, актуализируются новые механизмы взаимодействия между образовательными организациями и организациями – работодателя по следующим направлениям:

- * совместное проектирование содержания и образовательных результатов образовательных программ;

* совместная разработка содержания и структуры учебных дисциплин, курсов, практик, ГИА;

* планирование педагогического состава образовательной программы из числа педагогических кадров образовательной организации и сотрудников организации-работодателя

Интеграция образовательной организации и организации-работодателя в формировании компетенций будущих менеджеров на основе модели Work based learning будет способствовать в достижении следующих эффектов (табл. 8.2).

Табл. 8.2. Эффекты, возникающие благодаря интеграции образовательной организации и организации-работодателя

<i>Организационно-управленческие эффекты</i>	<i>Образовательные эффекты</i>
положительная динамика в привлечении партнеров образовательной программы	развитие практико-ориентированных педагогических технологий в обучении
увеличение доли присутствия работодателя в реализации образовательной программы	увеличение форм и средств профориентационной подготовки кадров
положительная динамика в трудоустройстве выпускников образовательной программы	положительная динамика в оценке образовательных результатов профессиональной подготовки кадров
рост профессиональных компетенций преподавательского состава	
увеличение количества партнерских и сетевых образовательных программ	

Таким образом, модель Work based learning позволяет расставить новые акценты в профессиональной подготовке кадров для экономики страны, способствует достижению соответствия между содержанием образовательных программ по направлению «Менеджмент» и ожиданиями работодателей от-

носителем профессионального потенциала и профессиональных возможностей новых менеджеров России.

Литература

1. Бавина П.А., Егорова Е.В., Чурилина И.Н. *Современные технологии профориентационного обучения в концепции Work based learning\ Психология и педагогика: методика и проблемы практического применения* Новосибирск, 2016.

2. Бавина П.А., Егорова Е.В., Чурилина И.Н. *Модели участия работодателей в проектировании образовательных программ учреждений высшего педагогического образования \ Science fundamental & applied* Чехия, Карловы Вары 2015.

3. *Менеджмент в образовании: учебник для вузов.* под редакцией Трапицына С.Ю. – М.: Юрайт, 2015, 479 с.

4. Государственная Программа российской Федерации «Развитие образования» (на 2013-20120г.г) Электронный ресурс. Режим доступа: <http://минобрнауки.рф/>

5. Пряжников Н. С. *Методы активизации профессионального и личностного самоопределения: учебно-методическое пособие.* – М.: Изд-во Московского психолого-социального института, 2002. – 400с.

Давидюк С.Ф., Давидюк Е.П.

О РЕФОРМЕ АТТЕСТАЦИИ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КАДРОВ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ»

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В системе реформирования науки и образования аттестация научных и научно-педагогических кадров имеет немаловаж-

ное значение. С одной стороны, она повышает профессиональную репутацию личности и коллективов, с другой - мотивирует результативность научной работы. Существующая российская система аттестации базируется на трех важнейших документах [1] и ряде инструктивных материалов Минобрнауки России. Действующая нормативно – правовая основа, частично измененная в 2013-2015 гг. сохраняет основные положения, порядок и процедуры аттестации, созданные еще в советское время. Эта система соответствовала задачам социально- экономического развития страны и была достаточно эффективна, что выражалось в достойном уровне научно-технических разработок по многим направлениям науки и признавалась также зарубежными специалистами в области образования [2]. Сильные стороны прошлой системы заключались в широкой доступности, образования, разнообразии, профессиональной и многоуровневой подготовки специалистов, бесплатности, соответствии социально-экономическим потребностям, воспитании в духе коллективизма и патриотизма. Коммерциализации образования, открытость международных связей и контактов, превалирование частнособственнических отношений в экономике и социуме в пореформенный период 90-х годов вызвали необходимость реформирования системы образования и науки, а также перемен в аттестации научно-педагогических кадров. В последние годы изменилась система формирования кадров высшей научной квалификации и структурные соотношения в подготовке кадров. Переход на бакалавриат и магистратуру привел к тому, что последняя стала начальным звеном в научной иерархии и аттестации кадров, а аспирантура с 2015 г. была включена в обязательный учебный процесс, типичный для обучения по специальностям и направлениям. В результате на более чем две тысячи выпускников 11-х классов общеобразовательных школ стало приходиться только 36 человек, поступивших после ВУЗа в аспирантуру, а кандидатами наук ста-

новилось 9 человек и доктором наук только один [3, стр.6]. Если из-за кратковременности практики функционирования двух-уровневой системы образования в ВУЗах делать выводы об ее эффективности в чем то преждевременно, то пока можно утверждать, что уровень подготовки магистров в области экономических наук мало чем отличается от бакалавров, особенно, если потенциальные магистры не имели базового экономического образования или поступали в магистратуру после заочной формы обучения. Существенные изменения произошли в структуре диссертационных советов. В течение 2007-2013 гг. их число уменьшилось на 263 единицы, составив в 2013 г. 3161 единиц, после реорганизации 2014 г. их осталось 2547 в форме объединенных диссертационных советов и 602 советов, деятельность которых была по разным причинам приостановлена [4, слайды 9 и 10]. С позиций министерства малоудовлетворительны некоторые структурные соотношения аттестованных кадров, например, низкий «выход» защит из аспирантуры, дисбаланс в научно-отраслевой структуре кандидатов наук [4, слайды 10,12,14], что позволяет сделать общий вывод о «необходимости оптимизации сети диссертационных советов» [4, слайд 20] .Для формирования Единой государственной информационной системы мониторинга аттестации научных и научно – педагогических кадров высшей квалификации по заданию Минобрнауки России было разработано несколько баз данных и информационно – аналитических систем, подготовлен аналитический доклад «Обзор деятельности диссертационных советов», а также сформирована база данных «Научно – экспертное сообщество России» [3, стр. 46-51] . В течение 2013-2014 гг. была реорганизована Высшая аттестационная комиссия. В целях борьбы с коррупцией и нарушениями регламента диссертационных советов были введены новые процедуры их работы: обязательность видеозаписи заседаний; вывешивание на сайтах советов ВУЗа текстов авторефератов

диссертаций и отзывов, обязательность проверки текстов на антиплагиат.

Вместе с тем в аттестационной деятельности остаются проблемы принципиального характера. Одна из первых – распределение функций и ответственности в области научно-технической деятельности, поскольку эффективное взаимодействие между вузами, академическими и отраслевыми научными организациями остается чаще пожеланием, что объективно мешает и образовательному процессу, и исследовательской деятельности. Не случайно, в начале 2016 г. РАН получила самостоятельное право присваивать своим работникам звание «профессора», а ранее в декабре 2015 г. на заседании Госдумы РФ по изменению одного из пунктов закона о науке, связанного с аттестацией, дала отрицательное заключение [6]. Активной критике со стороны научной общественности подвергается резкое усиление административных мер со стороны Минобрнауки России в системе аттестации кадров. Среди последних - введение новых пакетов ФГОС, рост объемов официальной отчетности, отсутствие гласного общественного обсуждения принципиальных положений реформирования аттестации научно-педагогических кадров, введение системы спорных рейтинговых оценок, усиление централизации вузовской сети, образование монополизированных структур в методической и аттестационной работе. Особенно малообъяснима увлеченность переноса западных методов в национальную оценку научного труда, при том, что стратегические цели научно-технического развития страны в рамках международных санкций и экономических ограничений. кризисного состояния экономики требуют первоочередной мобилизации всех ресурсов и реализации достижений науки внутри России.

Литература

1. «О науке и государственной научно-технической политике». Федеральный закон от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ (в ред. 2013 г.). Собрание законодательства РФ, 1996, № 35; «Положение о присуждении ученых степеней» утв. Постановлением Правительства РФ 24.09.2013, № 842 (в ред. от 30.07.2014 г.); Положение о совете по защите диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук», утв. Приказом Минобрнауки России 13.01.2014 г. № 7.
2. Кларк Бертон Р. Система высшего образования: академическая организация в кросс-национальной перспективе. М.:Изд.Высшей школы экономики, 2011.-360 с.
3. Кадры высшей научной квалификации: подготовка, аттестация, информационное сопровождение /под ред. Н.И. Аристера, В.В. Блажеева, С.И. Пахомова, В.А. Гуртова.-СПб.:Изд.Политехн.ун-та, 2015.-171 с.
4. Нормативно-правовое обеспечение аттестации научных кадров высшей квалификации. Состояние сети диссертационных советов.Доклад.Заместителя.Минист- ра образования и науки РФ Огородовой Л.М. 18.02.2014г.
5. Обзор деятельности диссертационных советов в 2013 году: аналитический доклад /В.А. Гуртов, С.И. Пахомов, И.А. Шишканова .- Петрозаводск, Изд. ПетрГУ, 2014.-476 с.
6. Кашин Б.С. Реформа аттестации научных кадров :зачем?URL:www.ras.ru/news/shownews.aspx?id=6c16d89f..
7. Петров С.М., Грудницына Л.Ю. К вопросу о реформировании системы аттестации научных и научно – педагогических кадров.URL:www.osu.ru/doc/1026/article/8349/ lang10

Криворотько И.А.

АНАЛИЗ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ МИРОВЫХ ЛИДЕРОВ

*г. Симферополь, Крымский федеральный университет
им. В.И. Вернадского*

Одним из важнейших факторов для выбора страны обучения является язык, на котором будет вестись преподавание. Не секрет, что страны, языком которых владеет большее количество населения, будут являться самыми популярными вариантами для будущих студентов. Однако нельзя не заметить Китай и Японию, не смотря на сложный язык, студенты все больше выбирают именно эти страны для получения образования.

Студенты, которые выбирают для себя образование за границей, имеют финансовую возможность платить за это образование, однако для них важно, чтобы цена за получаемые услуги соответствовала их качеству. Существует такая тенденция, что студенты, не проживающие на территории Евросоюза или европейской экономической зоны, должны платить за обучение в вузе на территории Евросоюза больше, чем граждане ЕС. Тем не менее, иностранным студентам предоставляется возможность получения грантов и стипендий. Не смотря на это, во Франции, Японии, Корее, Германии, Мексике и Испании тарифы за обучение равны для всех граждан вне зависимости от их гражданства.

Известно, что в государственных университетах Финляндии, Норвегии и Исландии с иностранных граждан плата за обучение не взимается, однако диплом о получении образования получают не все, а только те, кто смог защитить свою работу. До 2011 года Швеция тоже относилась к числу таких стран. Во многих странах, предоставляющих обучение иностранцам, расходы на получение образования и, возможно, проживание, по-

крывается грантами, в первую очередь это касается магистратуры и докторантуры.

Последним в этом списке, но не последним по значимости для студентов является фактор возможности эмиграции. Многие страны в последнее время внесли изменения в свое законодательство, упрощающие режим выдачи разрешений на работу и получения вида на жительство в целях привлечения иностранных студентов [6].

По состоянию на 2015 год на мировом рынке высшего образования находятся тысячи университетов, расположенных в 129 странах. Каждый вуз страны в той или иной степени принимает иностранных студентов, тем самым создавая себе имидж и повышая конкурентоспособность. Более половины студентов со всего мира, которые обучаются за рубежом, приходится на США, Великобританию, Германию и Францию. Лидирующая позиция принадлежит Соединенным Штатам Америки, в которых на основании данных Project Atlas обучается 22% иностранных студентов. 14% и 10% обучается в Великобритании и Германии соответственно [5].

Количество иностранных студентов в Европе превышает 1,5 миллиона человек, причем большая часть приезжих – из стран, которые не входят в Евросоюз. Испания, хоть и не входит в список ключевых стран, является популярной страной для обучения студентов из Латинской Америки и Кубы.

Лидерство среди стран по обучению международных студентов сохраняют США: по данным Института международного образования (IIE), в 2014 г. американских вузах получали образование 886,052 тысяч иностранных студентов (рис. 8.1) [1].

По данным IIE также было отмечено, что около 20% мобильных студентов, то есть студентов, которые обучаются вне пределов своих стран, выбирают США для обучения. За период 2004-2014 гг. количество иностранных студентов в США выросло на 32%. В целом студенты из Китая, Индии и Южной Кореи составляют 49% всех иностранных студентов, обучающихся в США.

Лидер в этом направлении – Китай. Сейчас почти 235 тысяч китайских студентов получают образование в США. На 2015 год США является несомненным лидером в предоставлении образовательных услуг. Университеты Соединенных Штатов возглавляют рейтинги ВУЗов и обучают большее количество иностранных студентов, чем университеты Европы и Азии.



Источник: [2, с.7]

Рис.8.1. Процентное соотношение иностранных студентов в США

Удерживает свои позиции США, но такие европейски страны как Великобритания, Франция, Испания и Германия ежегодно привлекают большое количество студентов. Также на мировую арену выходит Корея и Япония, своими условиями обучения и равноправием независимо от гражданства.

Литература

1. *Количество иностранных студентов в США растет, экономический толчок составил 27 млрд. долларов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.studyamerica.ru/> (дата обращения: 05.01.16)*

2. Филипп Дж. Альтбах *Борьба за иностранных студентов в коммерциализованном мире/ Филипп Дж. Альтбах, Лиз Райсберг // International Higher Education. Ежеквартальный журнал центра международного высшего образования (Бостон колледж, США). — 2014. — 35 с.*

3. *Количество иностранных студентов в мире удвоилось [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://oncampus.ru/publicacii/kolichestvo-inostrannyh-studentov-v-mire-vyroslo-v-dva-raza#ixzz3wGtbCkQX> (дата обращения: 05.01.16)*

4. Галичин В. *Международный рынок образовательных услуг: основные характеристики и тенденции развития // «Век глобализации». — 2013. — №2. — с. 5-8.*

5. *Project Atlas: Trends and Global Data 2011 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.iie.org/en/Research-and-Publications/~media/Files/Services/ProjectAtlas/Project-Atlas-Trends-and-Global-Data-2011.ashx> — 2011г. (дата обращения: 05.01.16)*

Мендель О.П., Комарова Е.С., Шушакова А.Г.

РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

г. Уфа, Уфимский государственный авиационный технический университет

В условиях нестабильности, противоречивости реформационных процессов одной из важнейших задач становится разработка и реализация системы экономической безопасности страны. Так отсутствие заказа специалистов со стороны промышленных предприятий подрывает систему образования. В свою очередь отсутствие квалифицированных специалистов

для промышленности снижает конкурентоспособность экономики и подрывает национальную безопасность страны[5].

Одно из направлений развития, которое позволит преодолеть кризис, обеспечить успешное поступательное движение страны и добиться конкурентных преимуществ перед другими государствами является развитие образования.

Процесс накопления угроз развитию высшей школы за последнее десятилетие стал носить лавинообразный характер, результатом чего мог бы стать неминуемый социальный взрыв - разрушение сложившейся системы высшего образования, если бы в 1996-1997 гг. не начало сказываться стабилизирующее влияние развивающегося рынка образовательных услуг. Однако реальное повышение заинтересованности населения в получении высшего образования и формирование структуры многоканального финансирования высшей школы не устранили оформившиеся к середине 90-х годов значительные как по количественному, так и по качественному составу угрозы, а только помогли смягчить негативное воздействие этих угроз.

Таким образом, на сегодняшний день можно с уверенностью констатировать, что сформировавшиеся ранее угрозы развитию высшей школы не устранены, и поэтому проблема изучения их с точки зрения источников появления угроз и возможности их нейтрализации в период модернизации системы высшего образования, на наш взгляд, чрезвычайно актуальна [2].

Высшая школа со всеми своими проблемами в условиях финансирования по остаточному принципу была предоставлена самой себе. Ей был нанесен ощутимый урон: возник серьезный кризис социальной незащищенности работников образования, начался процесс оттока молодых высококвалифицированных кадров, ослабло материально-техническое оснащение вузов и т. д. Все эти негативные процессы, достаточно хорошо известные, можно охарактеризовать в целом как ущерб, причем не восполненный высшей школой и до настоящего времени [4].

Для того, чтобы разработать эффективные программы нейтрализации угроз развитию высшей школы необходимо обозначить эти угрозы.

Под угрозой понимают совокупность условий и факторов, стечение таких обстоятельств, которые значительно увеличивают риски жизнедеятельности субъекта (в нашем случае - высшей школы) [2,3].

В таблице 8.3 представлена классификация угроз развитию высшей школы.

Табл. 8.3. Классификация угроз развитию высшей школы

Критерий классификации	Виды угроз
По отношению к объекту	- внешние по отношению к ВПО; - территориальные; - отраслевые; - внутренние (вуз)
По источникам возникновения	- экономические; социальные; - организационные; - информационные; - политические; - правовые
По объектам	- промышленные предприятия; - ресурсы; - информация; - производительность
По ущербу	- материальный (количественный); - моральный (качественный)
По вероятности возникновения	- вероятные; - маловероятные
По причинам появления	- стихийные; - преднамеренные
По характеру воздействия	- активные; - пассивные
По величине ущерба	- предельный; - значительный; - незначительный

По возможности прогнозирования	- прогнозируемые; - труднопрогнозируемые
По отношению к деятельности	- объективные; - субъективные
По последствиям	- всеобщие; - локальные

Неправомерно относить все угрозы к управленческой части системы и внешнему окружению. Ряд угроз, так называемых внутренних, возникает в «недрах» самой высшей школы[1]. Высшая школа в этом случае выступает и как источник угроз, и как система, нейтрализующая их действие. Однако не все угрозы успешно нейтрализуются: большинство угроз имеют длительный по времени характер воздействия. Высшая школа относится к классу открытых систем[4]. Отсюда следует, что не компенсируемые угрозы переносятся с определенным временным лагом на взаимодействующие с этой системой субъекты: личность, общество, государство, экономику и промышленность, не оказывая при этом необходимого развивающего действия.

Литература

1. *Экономика высшей школы: опыт, проблемы, пути становления* Шаммазов А.М., Родионова Л.Н., Ванчухина Л.И., и др. – Уфа: Полиграфкомбинат, 1998. – с.56.
2. *Клейнер Г.В., Тамбовцев В.П., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность.* М.,2009.с.79.
3. *Закон Российской Федерации «О безопасности»//Экономика и жизнь.2012.№12.*
4. *Медведев В., Проблемы экономической безопасности России//Вопросы экономики.- 2010.- №3 с.111.*
5. *Кобрин Д., К вопросу об обеспечении стратегии экономической безопасности России//Экономист. – 2013 №7 с.37.*

Мотовилов О.В.

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ВУЗА И РАБОТОДАТЕЛЕЙ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет

Качество подготовки как бакалавров, так и магистров в значительной степени определяется тем, насколько учебный процесс нацелен на формирование у них тех компетенций, которые были заложены в планы образовательных программ вузов. Значительную роль в определении перечня этих компетенций и оказании разнообразной помощи студентам в овладении ими способны сыграть представители бизнеса (как предприниматели, так и наемные работники, включая менеджеров различных звеньев управленческой иерархии) и профессиональных объединений – коротко будем их называть «работодатели». Необходимость их участия в учебном процессе «своей материально-технической базой, кадровой, а главное, экспертно-содержательной» подчеркивается в литературе [1, с. 1275]. Вместе с тем отмечается, что «стабильно высокая доля пожеланий представителей бизнеса участвовать в работе... аттестационных комиссий, а также в формировании учебных планов никак не соотносятся с их низкой активностью в данных областях» [2, с. 8]. Как показывают опросы работодателей, основными формами организации работы фирм со студентами остаются стажировки и производственная практика, участие в днях открытых дверей, ярмарках вакансий, заключение договоров на подготовку кадров, однако их распространенность остается весьма ограниченной [3, с. 180-182]. Отмечается, что необходимы новые подходы работодателей «в выстраивании долговременных программ взаимодействия с учреждениями образования, занимающимися профессиональной подготовкой молодежи» [4].

Рассмотрим основные варианты их участия на разных стадиях и в разных формах в образовательном процессе.

1. Прежде всего, если рассматривать логику разработки в вузах новых программ, то для инициаторов их создания, включая будущего научного руководителя, полезно иметь стороннее видение ее целей и наполнения – со стороны тех, кем могут быть востребованы будущие выпускники. Для этого из потенциальных работодателей могут создаваться специальные советы по программам. Их заинтересованное мнение и квалифицированные советы могут быть полезны не только в процессе организации новых, только еще разрабатываемых программ – на начальном этапе их создания, но и для уже действующих программ, по которым осуществляется прием и ведется подготовка – для их корректировки, уточнения структуры учебного плана и тематики дисциплин, практик.

2. В ходе реализации образовательной программы представители бизнеса могут непосредственно участвовать в проведении занятий: здесь возможны два дополняющих варианта: (а) самостоятельное чтение небольших курсов по практическим аспектам специальности, (б) участие в лекционных и семинарских занятиях в качестве одного из авторов конкретной дисциплины. Наряду со встраиванием преподавательской деятельности работодателей в учебный процесс (а это весьма не просто по самым разным причинам: организационным, финансовым и др.), их участие может принимать и форму внеучебной работы – в рамках разовых выступлений и т.н. мастер-классов на актуальную тематику для студентов.

Разовые мастер-классы могут в дальнейшем перерасти в менторство – при совпадении для этого условий: наличии спроса на эту услугу со стороны студентов (скорее всего, магистров), желающих создать собственный бизнес, и интересе к этому самих предпринимателей/менеджеров.

3. Наряду с собственно преподавательской деятельностью еще одной формой является предоставление мест для студенческой практики и участие в руководстве ею. От организации практики и ее пользы для студента во многом зависит качество выпускной работы. Для работодателя же предоставление места для практики – это возможность «нагрузить» студента технической работой и присмотреться к нему как возможному будущему сотруднику.

4. Следующая форма – рецензирование ВКР. Сторонний взгляд на их содержание может быть весьма интересным, но при условии (а) обеспечения более-менее идентичных подходов к оценке работ (для этого вуз должен подготовить понятную систему оценок с продуманными критериями), и (б) действительного написания рецензий внешними специалистами. Учитывая, что подробное изучение работы и собственно подготовка рецензии требуют известного времени, возникает непростой вопрос об оплате этой деятельности (имея в виду ее источник и размер, а также процедуру документального оформления).

5. Важнейшим обязательным видом участия работодателей в конечной стадии учебного процесса должна стать их деятельность в качестве членов государственных экзаменационных комиссий. 29 июня 2015 г. вышел приказ Министерства образования и науки РФ № 636, где введен новый порядок проведения государственной итоговой аттестации, по которому не менее двух членов комиссии должны быть ведущими специалистами - представителями работодателей или их объединений в соответствующей области профессиональной деятельности (сама комиссия должна включать не менее четырех человек). Присутствие в комиссии вдобавок к профессорско-преподавательскому составу профессионалов со стороны бизнеса, органов государственной власти, некоммерческого сектора экономики представляется весьма полезным. Оно способно привнести «свежий» взгляд на знания и умения, полученные выпускниками, от-

кроет новые возможности трудоустройства для наиболее талантливых и знающих из них. Попутно отметим, что есть и попытки формировать комиссии полностью из представителей работодателей, но это вызывает многочисленные вопросы и способно привести к осложнениям в будущем [5, с.42-44].

Литература

1. Гафурова Н.В., Козель Н.А. Сетевая форма реализации образовательной программы с работодателями // *Фундаментальные исследования*. 2014. № 12. С. 1275-1278.

2. Родина Г.Е., Любичкая В.А. Интерактивное взаимодействие с работодателем как современная технология решения проблем с трудоустройством выпускников в регионе // *Вестник Алтайской науки*. 2015. № 3-4. С. 462-465.

3. Работодатели и система высшего образования (по данным Левада-Центра) // *Вопросы образования*. 2013. № 1. С. 174-182.

4. Ендовицкий Д.А., Титов В.Т. Компетенции и востребованность выпускника: кто нужен работодателю? // *Высшее образование в России*. 2011. № 6. С. 3-9.

5. Мотовилов О.В. Проблемы подготовки кадров в магистратуре // *Высшее образование в России*. 2016. № 2. С. 38-45.

Свиридова Г.Б., Шекина Н.В.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ФАКТОР РОСТА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

г. Самара, Самарский государственный аэрокосмический
университет им. С.П.Королева

Поскольку для большинства предприятий основной источник прибыли связан с производственной и управленческой дея-

тельностью и соответственно с трудовыми ресурсами, роль человеческого фактора в развитии экономики неоспорима.

Однако прибыль, как финансовый результат является и важнейшей экономической категорией, которая зависит от множества факторов, одним из которых является эффективное управление и использование в производственном процессе трудового потенциала предприятия. В этом смысле изучение проблем влияния человеческого фактора на эффективную деятельность предприятия и разработка методов повышения эффективности использования трудовых ресурсов, является исключительно важной и актуальной задачей на предприятиях [1].

Существующие программы подготовки специалистов, методы и практика оценки и управления человеческими ресурсами с целью повышения производительной активности, которые весьма активно развиваются в России за последние годы, пока слабо учитывают в работе и настоятельно требуют доработки применительно к этой специфической области деятельности. Наладив стабильные отношения между трудом, обучением и управлением, предприятие может добиться реализации стратегических целей, развить темпы экономического роста.

Необходимость разработки согласованных методов и механизмов управления производительной активностью специалистов предприятия на основе согласования интересов работников и целей предприятия, путем формирования мотивационного режима направленного на качественное развитие специалиста.

Социально-экономическое положение в стране регулирует социально-экономическая система, слаженный организм которой, способен удержать и поднять уровень жизни граждан страны.

Социально-экономическое положение в стране – это три составляющие: бюджет страны, нравственный аспект граждан, курс рубля по отношению к доллару.

$$C = B_c + H_{гр} + \text{€р} \quad \text{где,}$$

(B_c) – бюджет страны, составляется на год, квартал, декаду. Это занимает какое-то время, но вполне обозримое.

($H_{гр}$) – нравственный аспект, формируется и отчасти передается по наследству и занимает большее время чем планирование бюджета.

(€р) – курс доллара, зависит от нескольких составляющих и меняется во временном диапазоне быстрее, чем составляется бюджет страны и тем более чем формируется нравственный аспект.

Все три составляющие влияют на покупательскую способность граждан, так как социально-экономическое положение граждан определяется, в том числе и покупательской способностью. Таким образом, чтобы покупательская способность граждан была стабильной, необходимо поддерживать и контролировать все три составляющие [2].

Бюджет страны формируется по совокупности всех ведомств, государственных служб, правительственных программ. С помощью составления бюджета намечаются расходы и объем прибыли.

В бюджете определяются потребности, которые необходимо удовлетворить, кроме того, указываются источники и размеры ожидаемых поступлений в Государственную казну.

Госбюджет, это баланс доходов и расходов. Основной финансовый план страны, который после определенных согласований, сворок в органах власти приобретает силу закона и обязателен для исполнения. Являясь частью финансов, бюджет можно выделить в отдельную категорию, отражающую денежные отношения государства с юридическими и физическими лицами в рамках финансирования народного хозяйства, социально-культурных нужд, обороны и государственного управления. Таким образом, в экономическом благополучии страны участвуют экономисты и управленцы. Через бюджет осуществляется социальная политика. Составление и обсуждение бюджета, его

утверждение представляет собой единый бюджетный процесс. Важное место в этом процессе занимает бюджетное регулирование. С помощью бюджета государство имеет возможность сосредоточить и распределить финансовые ресурсы. В итоге, в соответствии с законом принять бюджет должен президент. Через бюджет осуществляется социальная политика [3]. Иными словами, составляя бюджет можно определить объем прибыли, который устраивает. Затем намечая расходы, которые предстоит произвести, необходимо рассмотреть мотивационный режим.

Мотивационный режим способен упорядочить потребности и правильно ориентировать на активный производительный труд.

В российской практике не получила должного разрешения до настоящего времени такая проблема, как разработка методов и механизмов управления производственной активностью специалиста, позволяющие повысить прибыльность предприятия и оценить эффективность инвестиций в человеческий капитал в современных условиях менеджмента.

Сложность данной проблемы связана с тем, что эффективность управления производительной активностью специалиста зависит от различных факторов, постоянно изменяющихся во времени. В связи с этим современное производство следует рассматривать как сложную систему, где человеческий фактор и сопряженные с ним проблемы повышения производительности труда играют решающую роль. В таком случае, производственный процесс предприятия должен рассматриваться как комплексная система «человек - производственная среда» и эффективность функционирования этой системы в решающей степени определяется глубоким пониманием сущности человеческого фактора и учетом особенностей его проявления в решении производственных задач.

Повысить производительную активность можно применяя различные методы по управлению человеческими ресурсами, начиная с первоначального пути, а именно – профориентации,

обучения, практики и развития профессиональных знаний. Те специалисты, что были востребованы несколько лет назад, уже не отвечают требованиям предъявляемым рынком труда. Это заметно на промышленных предприятиях, когда молодые специалисты не имеют возможности применить свои знания на практике из-за отсутствия нового оборудования, инструмента, другими словами обучение специалиста опережает возможности производственной среды.

В такой ситуации, чтобы удовлетворить свои потребности перспективный молодой специалист покидает профильное предприятие и устраивается на работу с заработной платой значительно выше. Например, в коллекторское агентство, где его доход предполагается в пять раз выше. Специалист теряет навык, но и агентство далеко не всегда приобретает качественного работника.

Наиболее характерные модели мотивации труда это японская, американская, французская, английская, немецкая, шведская. К сожалению, приходится признать, что накопленный мировой опыт, не всегда может быть применен в современных российских условиях. Так, например, распространенная за рубежом, японская модель, характеризуется опережением роста производительности труда по отношению к росту уровня жизни населения, в том числе уровня заработной платы, что ведет к имущественному расслоению общества. Но государство не ведет должный контроль за положением, с целью поощрения предпринимательской активности. Существование такой модели возможно только при высоком развитии у всех членов общества национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека. В России такая модель не применима, так как переход к рыночной экономике привел работников к смене ценностных ориентаций, не в полной мере уничтожив старые модели, но и не сформировал устойчивые новые.

Американская модель мотивации труда, основана на социально-культурных особенностях нации – высоком уровне экономического благосостояния, на поощрении предпринимательской активности, достижении личного успеха и обогащении наиболее активной части населения. Для России американская модель в настоящее время в полной мере не применима, в виду все-таки еще присущих россиянам таких качеств как, коллективизм, взаимовыручка, взаимопонимание.

Потребности возникающие в современном мире, в связи с развитием новых технологий, оборудованием, растут опережая возможности не только крупного предприятия, но каждого работника, личности. Урегулировать потребности и возможности прямая обязанность профессионалов в области планирования и экономики. В первую очередь, принимая бюджет страны.

Сейчас все больше мы слышим – население экономически не грамотно. Не умеет распределить свой личный бюджет.

Уже становится нормой, что педагог, врач, слесарь должен сам делать расчеты по коммунальным платежам. Следующим этапом может стать, что экономист будет заниматься подбором лекарственных средств и заниматься самообразованием! Каждый специалист должен заниматься своим делом. Из этого вытекает, что каждый должен заниматься своим делом. Именно экономист должен отслеживать и не допускать не только оплошностей, но и нарушений в работе с клиентами, будь то организация или конкретный человек. Почему граждане должны при оплате коммунальных услуг, выверять представленные в квитанциях расчеты? Достоверная информация лежит на компетенции экономистов занятых таким трудом.

В современном мире можно заметить, что снижен уровень доверия ко всем структурам, связанным с экономической деятельностью. Это и коммунальные службы, жилищное строительство, сфера торговли, а теперь еще и банковская сфера.

Известна врачебная клятва Гиппократ. Клятва выражает основополагающие морально-этические принципы поведения врача, каждым кто собирается стать медиком.

При поступлении (призыве) на военную службу в вооруженные силы государства каждый гражданин дает церемониальную торжественную клятву, Военную присягу на верность Родине.

Почему же специалист, допущенный к финансам страны, в малых или больших размерах, не принимает ни каких обязательств на социальную ответственность, как перед страной, так и перед ее гражданами? Присяга – «Не навреди».

Население абсолютно уверенно, что нельзя доверять оружие не подготовленному человеку. Но почему финансовая доступность остается открытой. А если и рассматриваются личностные и профессиональные характеристики, то несколько иного плана, не раскрывающие внутренний мир человека, его возможные поступки. Такое положение можно отнести к любому специалисту любой отрасли. Ответственность, прежде всего перед государством за потраченные средства на обучение или перед родителями, оплачивающими обучение студента.

Наши потребности растут быстрее возможности их удовлетворить. Особенно у молодых, когда хочется все и сразу. Возраст 18-30 лет, это состояние организма быстро и глубоко воспринимать информацию, возраст активной памяти, эффективный для обучения. Это возраст репродуктивный. Это возраст когда, получив образование, молодой специалист имеет возможность проявить себя, продвигаться по карьерной лестнице. Но это и возраст когда хочется проводить свой досуг активно, не только кататься на лыжах, а побывать на горнолыжном курорте, например. Узнать мир, побывав в других странах. Кроме того иметь свой автотранспорт, новейшую компьютерную, аудио, видеотехнику. На все это нужны средства. А заработная плата молодого специалиста далеко не всем позволяет все это приобрести [4].

Мотивация к удовлетворению потребностей может сформироваться через рекламу, на примере высокого уровня жизни соседей, друзей.

И тогда творческое мышление у талантливых специалистов работает на добычу этих средств.

Специалист идет работать не туда где может реализовать свои знания, навык, а туда где заработная плата выше.

В данном случае можно обратиться к пирамиде Маслоу, где четко определено, что пока неудовлетворены первичные потребности трудно думать о творчестве и достижениях.

С другой стороны правильно и современно оборудованное рабочее место становится привлекательным специалисту новой формации с новыми знаниями и технологиями [5].

Литература

1. Свиридова Г.Б. Формирование мотивационного режима производительной активности развития молодого специалиста на предприятии аэрокосмической отрасли [Текст]: монография/ Г.С.Свиридова – Самара: Изд-во «Инкома-пресс», 2012.- 84.

2.Свиридова Г.Б. Социально-экономическая система в условиях нестабильности. Социальные системы и право: сб.науч. тр./[редкол.:Н.А.Развейкина, К.Б.Герасимов (отв.ред.) и др.]. – Самара:Изд-во Самар.гос.аэрокосм.ун-та, 2015.-148с.

3. Свиридова Г.Б.Особенности функционирования и развития современной рабочей среды на примере использования молодых специалистов на предприятии.[Текст]// Материалы III Международной науч.-практ.конф. «Управление человеческими ресурсами – основа развития инновационной экономики».в 2 ч.Ч.2 – Красноярск СибГАУ, РАБО – М., 2011–679с. (стр. 365).

4.Свиридова Г.Б. Детерминация молодых специалистов.[Текст]// Стратегическое управление предприятиями, организациями и регионами: Сб. ст. Всероссийской научн.-практ. конф. Международная академия науки и практики организации производства; Межотраслевой научно-информационный центр (МНИЦ). – Пенза: РИО ПГСХА, 2007-203 с. (стр.133).

5. *Менеджмент в промышленности: [учеб. пособ. для вузов] / Э.А.Карпов, В.Г.Козырев, А.Г.Схиртладзе и др.-3-е изд.перераб. и допол.- Старый оскол: ТНТ, 2011.- 523 с.*

Толстых Т.О.

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПОД ЗАКАЗ ИННОВАЦИОННЫХ МЕЖТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

*г. Воронеж, Воронежский государственный технический
университет*

Одним из основных критериев конкурентоспособности на современном рынке является скорость – именно этот фактор был озвучен Председателем Сбербанка Германом Грефом на Гайдаровском форуме в январе 2016 как показатель, по которому российские бизнес-проекты часто проигрывают зарубежным предпринимателям[1]. Подходы, основывающиеся на тщательном анализе, длительном согласовании, которыми мы привыкли руководствоваться и в теории, и на практике, постепенно уходят в прошлое. Скорость перехода от проекта к реализации, проактивность в управлении, гибкость к изменениям, ориентация на потребителя – именно такие подходы должны стать стандартом для межпространственных и межотраслевых проектов, условно объединенных нами под названием Spatial reactive projects (SRP). Признаками, по которым проекты можно отнести к данной категории, являются:

– «размытость» территориальных границ, что предполагает задействование инфраструктур и ресурсов различных регионов;

– использование межотраслевых технологий;

–реализация множества подпроектов разных отраслях и разного масштаба.

Проектом класса SRP является, например, проект развития скоростных водных пассажирских и грузопассажирских перевозок в Волго-Каспийском и Азово-Черноморском бассейнах. Проект предполагает взаимодействие бизнес структур, финансовых и инвестиционных компаний, научных, исследовательских, проектных и инжиниринговых структур, судостроительных и судоремонтных предприятий, компаний судовладельцев и владельцев объектов причальной и портовой инфраструктуры, а так же структур и органов государственной и муниципальной власти.

Одним из факторов успешности реализации данного проекта, наряду с целым рядом других, финансовых, технологических и политических факторов, является формирование проектного человеческого капитала, обеспечивающего квалифицированными рабочими, инженерными и управленческими кадрами все уровни проекта [2,3]. Проекты SRP затрагивают огромный спектр интересов различных предприятий, отраслей, территорий, поэтому приоритетными принципами при разработке программ подготовки кадров под заказ являются сбалансированность интересов и мотиваций всех потенциальных участников проекта и клиентоориентирование, подразумевающее мобилизацию ресурсов участников проекта на привлечение потребителей за счет удовлетворения их потребностей [4].

На рисунке 8.2 представлена структурная схема, отражающая взаимодействия участников проекта класса SRP в рамках формирования человеческого капитала. Для бизнес - структур, участвующих в проекте, инвестирование в формирование человеческого капитала – это часть реализации самого проекта, возможность долгосрочной результативности и эффективности предприятия, а также перспектива долгосрочного сотрудничества с другими компаниями-участниками проекта.



14

Рис. 8.2. Структурная схема формирования человеческого капитала под проекты класса SRP

Со стороны сотрудников предприятий мотивацией обучения новым навыкам и компетенциям могут являться получение дополнительных возможностей профессионального роста, возможность повышения заработной платы в перспективе, уверенность в будущем, помощь в получении жилья, медицинская помощь членам семьи и т.д. Со стороны вузов или ссузов мотивацией участия в образовательных проектах под заказ должна стать возможность привлечения внебюджетных средств и дополнительного заработка преподавателей. Для страховых компаний, банков, медицинских компаний, рекрутинговых агентств, строительных компаний участие в формировании кадрового проектного потенциала это, безусловно, привлечение новых клиентов, имидж, прибыль. Для органов местной власти – это,

прежде всего, реализация социальной политики, формирование заказов на конкретные рабочие места, гарантированное трудоустройство, финансовая поддержка частным капиталом развития материальной и методической базы образовательных учреждений[5,6].

Таким образом, основная задача, которую необходимо решить в построении модели формирования человеческого капитала под проекты класса SRP, это координация мотиваций участников проекта и поиск инструментов, схем и технологий, удовлетворяющих интересы каждого из участников, то есть формирование единого вектора интересов, движение по которому обеспечит синергетический эффект для всех участников.

Литература

1. <https://www.youtube.com/watch?v=Tki3sE492To>
2. Рисин И.Е. Стратегическое планирование регионального развития: современная практика, направления совершенствования / И.Е. Рисин. – М.: Издательство РУСАЙНС, 2016.
3. Сироткина Н.В. Факторы и условия обеспечения сбалансированного развития региона / Н.В. Сироткина, А.Ю. Гончаров, И.Н. Воронцова // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2014, № 4. – С. 93-100.
4. Толстых Т.О. Подходы к формированию инновационной инфраструктуры для промышленных предприятий/ Т.О.Толстых, Н.А.Пахомова// Экономинфо. 2013. № 20. С. 59-62.
5. Толстых Т.О. Подходы к формированию стратегии развития промышленных предприятий /Т.О. Толстых// Организатор производства.2012. Т.52. №1, с.26-32.
6. Толстых Т.О. Формирование инновационной стратегии развития экономического кластера/Т.О. Толстых, Н.Г. Аснина //Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ).2009.№7. С.81-87

Научное издание

**ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ В ЭКОНОМИКЕ
И РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
(INDUSTRY-2016)**

ТРУДЫ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
С ЗАРУБЕЖНЫМ УЧАСТИЕМ
21–23 марта 2016 года

Под редакцией
д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина

Налоговая льгота — Общероссийский классификатор продукции
ОК 005-93, т. 2; 95 3004 — научная и производственная литература

Подписано в печать 16.03.2016. Формат 60х84/16. Печать цифровая
Усл. печ. л. 46,25 Тираж 200 экз. Заказ 14110в.

Отпечатано с готового оригинал-макета,
предоставленного организационным комитетом,
в Типографии Политехнического университета.
195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.
Тел.: (812) 552-77-17; 550-40-14.