



ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

*Задачи промышленной политики России
по обеспечению регионального развития*

*Совершенствование управления
интеллектуальной собственностью*

*Особенности оценки
конкурентоспособности инноваций
в области нанотехнологий*

*Проблемы формирования правового
режима предпринимательства
в особых экономических зонах*

*Энергосбережение: конфликт интересов
и пути его преодоления*



ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
ОБРАЗОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАУКИ

Главный редактор

В. С. Новиков, вице-президент РАЕН,
лауреат Государственной премии РФ,
Заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., д.м.н., профессор

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Р. Н. Авербух, зам. главного редактора, академик РАЕН, д.э.н., профессор;
Г. Л. Багиев, Заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор;
С. А. Виноградов, академик РАЕН, д.т.н., профессор;
А. А. Горбунов, академик РАЕН, д.э.н., профессор;
А. Д. Евменов, академик РАЕН, Заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор;
А. Е. Карлик, Заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор;
В. Р. Ковалев, академик РАЕН, д.э.н., профессор;
А. Н. Ларионов, д.э.н., профессор;
Г. И. Лукин, член-корреспондент РАО, д.э.н., профессор;
В. И. Сигов, академик РАЕН, д.с.н., профессор;
В. И. Терентьев, академик РАЕН, д.т.н., профессор
Ученый секретарь В. В. Андронатий
Секретарь И. О. Гаврилова

Подписной индекс в каталоге «Роспечать» 80520

**ЖУРНАЛ ВХОДИТ В ПЕРЕЧЕНЬ ВЕДУЩИХ НАУЧНЫХ ЖУРНАЛОВ
И ИЗДАНИЙ, РЕКОМЕНДОВАННЫХ ВАК РФ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ
РЕЗУЛЬТАТОВ ДОКТОРСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ. СЕРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ**

ISSN 1683-6200

© Санкт-Петербургское отд. образо-
вания и развития науки РАЕН, 2010

© Государственный институт экономики, финансов, пра-
ва и технологий»

ЛП № 000123 от 01.04.99

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

Типография ООО «Элби-СПб.»

ИД № 01520 от 14.04.00

195197, СПб., Лабораторный пр., д. 23

322-92-57, e-mail: an@elbi.spb.su

Издание зарегистрировано Федеральным государственным учреждением – Северо-Западным окружным
территориальным межрегиональным управлением МПТР РФ: ПИ № 2-5252 от 01.06.2001

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель – О.Л. Кузнецов, президент РАЕН, лауреат Государственной премии СССР и Правительства РФ, Заслуженный деятель науки РФ, д.ф.-м.н., профессор (Москва)

Г.А. Бордовский, ректор Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, академик РАО и РАЕН, д.ф.-м.н., профессор (Санкт-Петербург)

Е.Я. Бутко, заместитель руководителя Федерального агентства по образованию Министерства образования и науки РФ, лауреат премии Президента РФ в области образования, академик РАЕН, д.э.н., профессор (Москва)

Ю.С. Васильев, президент Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, академик РАН и РАЕН, д.т.н., профессор (Санкт-Петербург)

Л.А. Вербицкая, президент Санкт-Петербургского государственного университета, академик РАО и РАЕН, д.филол.н., профессор (Санкт-Петербург)

И.А. Максимцев, ректор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, академик РАЕН, д.э.н., профессор (Санкт-Петербург)

В.К. Сенчагов, руководитель Центра финансово-банковских исследований Института экономики РАН, академик РАЕН, д.э.н., профессор (Санкт-Петербург)

М.П. Федоров, ректор Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, член-корреспондент РАН, д.т.н., профессор (Санкт-Петербург)

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

<i>В.Н. Васильев, А.А. Голубев.</i> Пути совершенствования инновационной составляющей работ по приобретению прав интеллектуальной собственности в организациях нанотехнологической сети	5
<i>О.В. Васюхин, А.Б. Титов.</i> Особенности оценки конкурентоспособности инноваций в области нанотехнологий	8
<i>Е.П. Воронов, В.А. Шамахов.</i> Совершенствование управления интеллектуальной собственностью на макроуровне	11
<i>А.В. Гасумянова.</i> Проблемы формирования правового режима предпринимательства в технико-внедренческих особых экономических зонах	14
<i>С.А. Михайлов.</i> Энергосбережение: конфликт интересов и пути его преодоления	18
<i>П.В. Назаров, А.М. Ким.</i> Задачи промышленной политики России по обеспечению регионального развития	21

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<i>Ю.Г. Бояринов.</i> Нечеткая полумарковская модель технико-экономической системы, учитывающая человеческий фактор	24
<i>Т.В. Какатунова.</i> Роль «инновационного планктона» в региональном инновационном процессе	27
<i>Е.А. Кирсанова.</i> Лизинг как инструмент снижения финансовых рисков в химической промышленности	30
<i>А.В. Кондратьева.</i> Функциональная и целевая направленность технологических составляющих стратегии развития промышленного производства	32
<i>М.А. Кулаженкова.</i> Развитие малого бизнеса в условиях приграничного сотрудничества (на примере Выборгского района Ленинградской области)	35
<i>О.Л. Морганя.</i> Подходы и методы разработки стратегии инновационного развития предприятия	39
<i>А.Л. Пименова.</i> Методологические основы стандартизации аудиторских услуг в РФ	44
<i>А.С. Харланов.</i> Современные тенденции приоритетного развития полуфабрикатов и готовой продукции в металлургии, химии и перерабатывающей промышленности ...	48
<i>М.М. Храименков.</i> Динамический кластерный анализ сегментов рынка	54
<i>О.А. Цуканова.</i> Особенности систематизации экономических показателей на предприятиях сферы рекламно-издательских услуг	57
<i>И.В. Эмануэль.</i> Значение стратегической гибкости менеджмента корпорации при инновационном развитии для достижения конкурентных преимуществ	60

ЭКОНОМИКА СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

<i>Н.В. Белякова.</i> Формирование инновационных стратегий туристской отрасли в период сезонных спадов – возможность будущего развития	67
<i>Е.Е. Жулёва.</i> Перспективные направления стратегического планирования социально-экономического развития Ленинградской области	71
<i>Г.А. Карпова, Е.В. Васина.</i> Национальная рамка квалификаций как механизм формирования сбалансированных отношений системы образования и рынка труда	75
<i>К.Б. Костин, Е.В. Викторова, Е.Е. Шарафанова.</i> Применение технологии видеоконференций в образовательном процессе вуза	78
<i>В.В. Лавров.</i> Формирование городской системы обращения с твердыми коммунальными отходами	81
<i>И.Н. Сахарова.</i> Особенности формирования рынка кинозрелищных услуг в современных условиях хозяйствования	86
<i>В.Л. Сурина.</i> Основные направления разработки механизма реализации государственной поддержки кинематографии	89
<i>И.Б. Тютикова.</i> Образовательный кредит как инструмент повышения доступности и качества профессионального образования	93
<i>О.А. Уткин.</i> Инновационная направленность интеграции разноуровневых образовательных учреждений в регионе	98
<i>О.В. Швеи.</i> Маркетинговые коммуникации в сфере высшего профессионального образования	101
<i>К.А. Якушина.</i> Стратегическое планирование развития инфраструктурных элементов кинематографии	104

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	107
--	------------

CONTENT

TOPICAL PROBLEMS OF MODERN ECONOMICS

<i>V.N. Vasilyev, A.A. Golubev.</i> Ways to Develop Innovation Component of Acquiring Intellectual Property Rights in Nanotechnological Network Organizations	5
<i>O.V. Vasyukhin, A.B. Titov.</i> Peculiar Features of Assessing Innovation Competitiveness in Nanotechnology Sphere	8
<i>Ye.P. Voronov, V.A. Shamakhov.</i> Development of Intellectual Property Management at Macro level	11
<i>A.V. Gasumyanova.</i> Problems of Establishing Entrepreneurial Legal Regime in Technical and Promotional Special Economic Areas	14
<i>S.A. Mihailov.</i> Energy Saving: Conflict of Interests and Ways to Settle it	18
<i>P.V. Nazarov, A.M. Kim.</i> Goals of Industrial Policy in Russia in Securing Regional Development	21

ECONOMICS AND MANAGEMENT

<i>Yu.G. Boyarinov.</i> Vague semimarkovian model of technical and economic system considering human factor	24
<i>T.V. Kakatunova.</i> Role of Innovation Plankton in Regional Innovation Process	27
<i>E.A. Kirsanova.</i> Leasing as a Tool to Decrease Financial Risks in Chemical Industry	30
<i>A.V. Kondratyeva.</i> Functional and Goal Orientation of Technological Components of Industrial Production Development Strategy	32
<i>M.A. Kulazhenkova.</i> Development of Small Business in Cross-border Cooperation Environment (by the example of Vyborg District of Leningrad region)	35
<i>O.L. Morganiya.</i> Approaches and Methods of Business Innovation Development Strategy	39
<i>A.L. Pimenova.</i> Methodological Foundations of Auditing Services Standardization in Russian Federation	44
<i>A.S. Kharlanov.</i> Modern Trends of Priority Development of Semimanufactures and Finished Product in Metallurgy, Chemistry and Processing Industry	48
<i>M.M. Hraimenkov.</i> Dynamic Cluster Analysis of Market Segments	54
<i>O.A. Tsukanova.</i> Particular Features of Activities Systematization in Advertising and Publishing Sector	57
<i>I.V. Emanuel.</i> Strategic Flexibility of Corporate Management in the Framework of Innovation Development Aimed at Obtaining Competitive Advantages	60

SOCIAL SPHERE ECONOMICS

<i>N.V. Belyakova.</i> Developing Innovation Strategies for Travel Industry during Low Season – a Chance to Grow	67
<i>E.E. Zhuleva.</i> Long-term Trends in Strategic Planning of Socio-economic Development of Leningrad Region	71
<i>G.A. Karpova; Ye.V. Vasina.</i> National Qualifications Framework as a Mechanism of Establishing Balanced Relations between Educational System and Labour Market	75
<i>K.B. Kostin, Ye.V. Viktorova, Ye. Ye. Sharafanova.</i> Application of Videoconference Technology in Educational Process in Institutes of Higher Education	78
<i>V.V. Lavrov.</i> Establishing Municipal System of Hard Waste Treatment	81
<i>I.N. Sakharova.</i> Peculiar Features of Forming Film-show Services Market in Modern Management Environment	86
<i>V.L. Surina.</i> Main Trends in Developing the Mechanism of Cinematography State Support	89
<i>I.B. Tyutikova.</i> Educational Credit as a Tool to Improve Availability and Quality of Professional Education	93
<i>O.V. Shvets.</i> Marketing in higher education	98
<i>O.A. Utkin.</i> Innovation Orientation of Integration of Multilevel Educational Institutions in the Region	101
<i>K.A. Yakushina.</i> Strategic Planning of Cinematography Infrastructure Elements Development ...	104

INFORMATION ABOUT AUTHORS AND CONTACT DETAILS	107
--	------------

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

УДК 347.78:658

В.Н. Васильев, А.А. Голубев

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ РАБОТ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ НАНОТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СЕТИ

Рассмотрены проблемы формирования инновационной составляющей управления интеллектуальной собственностью и предложены пути их решения.

Ключевые слова: научно-исследовательская деятельность (НИД); правовая защита; интеллектуальная собственность; нанотехнологии; патентно-лицензионная деятельность.

We consider problems of forming innovation component of intellectual property management and offer ways to solve them.

Keywords: research activity; legal assistance; intellectual property; nanotechnologies; patenting and licensing.

Результаты научно-исследовательской деятельности применяются во всех отраслях народного хозяйства и в большинстве случаев имеют несколько направлений использования. Правовая охрана результатов НИД должна осуществляться независимо от способа и сферы их применения. Только наличие правовой охраны созданных результатов интеллектуальной деятельности в организациях нанотехнологической сети, научно-исследовательских, проектно-конструкторских и технологических работ обеспечивает возможность их легального использования и введения в гражданский оборот. Наряду с правовой охраной изобретений, полезных моделей и промышленных образцов, необходима регистрация программ для ЭВМ, баз данных и топологий интегральных микросхем, а также охрана ноу-хау в режиме коммерческой тайны. Государственная регистрация обеспечивает возможность при проведении научно-исследовательских, проектно-конструкторских и технологических работ в организациях, входящих в нанотехнологическую сеть, предоставления права на использование для ЭВМ, баз данных и топологий интегральных микросхем на лицензионной основе, в том числе, в соответствии с требованиями законодательства, для государственных нужд. Режим коммерческой тайны для ноу-хау позволяет включать их в гражданский оборот точ-

но так же, как любые другие объекты интеллектуальной собственности.

Обеспечение правовой охраны создаваемых нанотехнологий и продукции в организациях нанотехнологической сети, научно-исследовательских, проектно-конструкторских и технологических работ является одним из показателей реализации Программы развития nanoиндустрии в Российской Федерации до 2015 года, разработанной в соответствии с поручением Правительства Российской Федерации от 12 июля 2007 г.

Сопоставление результатов патентно-лицензионной работы научных организаций Российской Федерации с показателями развитых стран говорит о чрезвычайно низкой эффективности работ по охране интеллектуальной собственности. По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности, 2005 г. стал рекордным по количеству поданных международных патентных заявок. Всего было зарегистрировано 134 тыс. изобретений, что на 9% больше, чем в 2004 году. Из этого числа только 500 изобретений (на 4% меньше, чем в 2004 г.) были запатентованы российскими учеными, в то время как ученые США запатентовали 45111 изобретений (на 3,8% больше, чем в 2004 г.).

В организациях нанотехнологической сети, а также при проведении научно-исследова-

тельских, проектно-конструкторских и технологических работ в других организациях для подачи заявки на выдачу охранного документа необходимо проведение патентных исследований, подтверждающих новизну и изобретательский уровень разработки. Патентные исследования позволяют обеспечить высокую конкурентоспособность результатов научно-технической деятельности в области нанотехнологий (далее – РНТД) путем постоянного отслеживания мировых тенденций развития определённой области техники и сопоставления достигнутых показателей собственных разработок с последними мировыми достижениями. Определение научно-технического уровня разработок в области нанотехнологий на основе патентной информации представляется чрезвычайно важным как в рамках деятельности организаций – разработчиков в сфере нанотехнологий, так и при проведении комплексной научной и технологической экспертизы проектов и программ.

В основе эффективной организации патентно-лицензионной работы лежат следующие предпосылки:

- формирование действенной нормативно-правовой базы;
- формирование методического обеспечения патентно-лицензионной работы;
- технологическое обеспечение работ по приобретению интеллектуальных прав;
- информационное и организационное обеспечение работ по приобретению интеллектуальных прав.

Для организаций, образующих национальную нанотехнологическую сеть, первостепенное значение имеет правовая охрана разработок, созданных в организациях нанотехнологической сети, а также при выполнении научно-исследовательских, проектно-конструкторских и технологических работ другими организациями собственными силами. Поэтому работы по определению и выявлению патентоспособности научных разработок, установлению их технического уровня, выявлению тенденций развития технологий в данном направлении, патентной чистоты и конкурентоспособности разработок в сфере нанотехнологий требуют создания специальной нормативно-правовой и методологической базы. Нормативно-правовая база в настоящий момент основывается на части IV Гражданского кодекса Российской Федерации¹, которая обеспечивает соответствие российского патентного права нормам, принятым в мировой практике.

В части методического обеспечения таких работ представляется целесообразным разработать методические рекомендации по инвентаризации прав на результаты научно-технической деятельности, в которых должен

быть определен порядок проведения инициативной инвентаризации прав на результаты научно-технической деятельности (далее – РНТД), оформления и представления их результатов, а также описание содержания и последовательности действий по проведению инвентаризации.

В рамках Программы развития nanoиндустрии в Российской Федерации до 2015 года, Роспатенту поручено, в частности, обеспечение нормативно-правовой и методической базы для проведения патентных исследований по определению технического уровня и тенденций развития, патентоспособности, патентной чистоты и конкурентоспособности разработок в сфере нанотехнологий. В то же время, эти методические разработки должны быть привязаны к местным условиям, в которых работают организации, входящие в ННС.

Использование методических рекомендаций позволит организациям нанотехнологической сети, а также проектно-конструкторским и технологическим предприятиям осуществлять все необходимые процедуры, связанные с правовой охраной результатов интеллектуальной деятельности, создаваемых организациями национальной нанотехнологической сети, а также обеспечивать требуемый высокий технический уровень и конкурентоспособность разработок в сфере нанотехнологий, что будет способствовать развитию nanoиндустрии и поддержанию научно-технического паритета Российской Федерации с ведущими странами мира.

В процессе технологического обеспечения работ по приобретению интеллектуальных прав необходимо внедрять ряд прогрессивных наукоемких решений, полученных усилиями специалистов в области социальных коммуникаций, связей с общественностью, нанотехнологий, статистики, прикладной математики, маркетинга, брендинга и компьютерных технологий.

К ним относятся:

- ориентация на набор различной сложности PR-технологий. Состыковка различных аналитических моделей, включая использование инструментария анализа качественной информации, позволит существенно повысить обеспеченность информационными технологиями ННС и будет способствовать популяризации достижений научных организаций, высших учебных заведений, бизнеса и промышленности в области нанотехнологий;
- использование оригинальных подходов к организации продвижения положительного медиаимиджа, включая:
 - реинжиниринг информационных потоков в области нанотехнологий;
 - позиционирование научных организаций в медиапространстве как носителей передовых нанотехнологий;
- наличие Интернет-порталов с разрабо-

¹ Часть IV ГК РФ введена в действие законом № 230-ФЗ от 18.12.2006 г.

танными подходами их использования для информирования широкой аудитории пользователей о передовых достижениях в области нанотехнологий в России и за рубежом, а также позиционирования достижений участников национальной нанотехнологической сети;

- возможность применения современных телекоммуникационных средств;

- создание научно-образовательными и деловыми средствами массовой информации медиа-материалов по популяризации достижений в области развития нанотехнологий.

Использование перечисленных выше подходов из различных областей знания обеспечит высокий конкурентный потенциал организаций, входящих в нанотехнологическую сеть, в медиапространстве России в области нанотехнологий, что позволит доводить необходимую информацию до заинтересованных пользователей. Доступ к соответствующей информации возможен через базы данных патентной документации, причем бесплатный доступ к таким базам данных с условием регистрации в числе пользователей базы данных позволит максимально увеличить доступность базы для пользователей и гарантирует наличие эффективной «обратной связи», которая выявит потребности пользователей. Например, структура базы организаций ННС г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области включает сведения по организациям г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области, входящим в ННС, которые внесены в базу данных, в том числе следующие сведения:

- данные о результатах выполнения научно-исследовательских, проектно-конструкторских и технологических работ, в отношении которых приобретены интеллектуальные права;

- данные о лицензионных договорах и договорах об отчуждении исключительного права на результаты и полученные от их заключения денежные средства;

- данные о работах, в которых отсутствуют результаты, в отношении которых признано необходимым приобретение интеллектуальных прав;

- данные о патентно-лицензионных подразделениях;

- данные о систематизированных материалах по результатам оценки конкурентоспособности НИОКР в области нанотехнологий;

- обзорные материалы по текущему состоянию патентно-лицензионной деятельности организаций г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области, входящих в ННС.

Организационное обеспечение работ по приобретению интеллектуальных прав должно осуществляться по следующим направлениям:

- заключение договоров о сотрудничестве научно-исследовательских организаций с патентно-правовыми фирмами;

- взаимодействие с государственными органами, осуществляющими контроль и надзор за проведением экспертизы заявок на объекты ИС и выдачу охранных документов, регистрацию прав интеллектуальной собственности и другие функции.

Если с первым направлением работы проблем обычно не возникает, так как патентно-правовые фирмы видят для себя прямую выгоду в сотрудничестве с исследователями, то по второму направлению могут возникать серьезные сложности из-за большого количества бюрократических процедур, необходимых для выполнения всех требований патентного ведомства.

В ходе работ по организационному и информационному обеспечению приобретения интеллектуальных прав также часто возникают сложности с определением доступности информации об объектах интеллектуальных прав, так как доступ к такой информации означает возможность её утечки. Также организация патентно-лицензионной работы осложняется и отсутствием достаточного опыта коммерциализации запатентованных результатов как у владельцев патентов, так и у производственных предприятий, которые могли бы использовать запатентованные результаты научной работы. В российской практике обычной является ситуация, когда регистрация интеллектуальных прав и их охрана стоят намного дороже, чем потенциальная выгода, которую можно получить от коммерческого использования этих прав. Попытки упростить процедуры регистрации, поддержания и охраны интеллектуальных прав регулярно предпринимаются со стороны государственных ведомств и служб. Предполагается, что к 2015 году 25% заявок на выдачу охранных документов на результаты интеллектуальной деятельности будет поступать в соответствующее ведомство в электронном виде, что позволит сэкономить время и средства заявителей, упростить и ускорить процедуру рассмотрения заявки.

Для решения перечисленных выше проблем необходимо развивать систему оказания консультационных услуг по вопросам патентования интеллектуальной собственности организациям, входящим в национальную нанотехнологическую сеть. Данная система выполняет работы по организации и осуществлению консультационной поддержки предприятий и организаций ННС по всем вопросам создания, приобретения и распоряжения исключительными правами, а также по всем аспектам патентно-лицензионной деятельности, связанным с решением этих вопросов.

ЛИТЕРАТУРА

Программа развития nanoиндустрии в РФ до 2015 г. от 12 июля 2007 г.
Гражданский кодекс РФ.

О.В. Васюхин, А.Б. Титов

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИЙ В ОБЛАСТИ НАНОТЕХНОЛОГИЙ

Произведено сравнение различных методик оценки конкурентоспособности НИОКР и освещены особенности их применения в сфере нанотехнологий, а также кратко изложены основы разработанной авторами методики.

Ключевые слова: НИОКР; нанотехнологии; конкурентоспособность; методики оценки конкурентоспособности НИОКР.

We offer comparison of different methods of assessing R&D competitiveness and consider ways to apply them in nanotechnology sphere. We also describe in short the basics of the method suggested by the authors.

Keywords: R&D; nanotechnologies; competitiveness; methods of assessing R&D competitiveness.

Экономика любого государства не является неизменной структурой, она претерпевает значительные изменения под действием внешних и внутренних факторов, которые обуславливают не только направления изменений в экономике, но и интенсивность этих изменений. В условиях, когда одной из движущих сил развития экономики становится интеллектуальная собственность, решение вопросов управления интеллектуальной собственностью оказывается особенно актуальными для достижения запланированных высоких темпов роста и формирования инновационно ориентированной экономики. При формировании новых отраслей экономики наличие и эффективное использование интеллектуальной собственности в соответствующей сфере позволяет выдерживать конкуренцию со стороны импорта. Кроме того, уже можно говорить о формировании комплексной отрасли общественного производства – экономики интеллектуальной собственности.

В широком смысле интеллектуальная собственность может рассматриваться как продукт, созданный в результате творческой деятельности человека. Интеллектуальная деятельность позволяет более рационально организовать физический труд, сократить его долю в производстве. При этом трудовые ресурсы высвобождаются для других видов деятельности: духовной и интеллектуальной, предпринимательства, творчества. Результатами интеллектуальной деятельности являются знания и опыт, которые могут быть использованы или переданы для использования другим лицам. Но чтобы их можно было передать с выгодой для создателя (владельца), эти знания должны быть определенным образом

оформлены и защищены от несанкционированного использования. При условии соответствующего оформления результаты интеллектуальной деятельности становятся интеллектуальной собственностью.

На микроэкономическом уровне интеллектуальная собственность играет огромную роль в обеспечении качества производимой продукции, снижении её себестоимости. Кроме того, именно с использованием интеллектуальной собственности появляется возможность придавать производимой продукции уникальные потребительские свойства, обусловленные использованием в ней изобретений, что может быть основанием для сбыта её на рынке по более высокой цене, чем изделий конкурентов, не обладающих этими свойствами. В условиях жесткой рыночной конкуренции выигрывает предприятие, которое может постоянно модернизировать технологические процессы и материальную базу производства, проводить НИОКР и патентовать результаты собственных научных исследований.

В ситуации, когда владелец интеллектуальной собственности не может использовать её в своей деятельности, вариантом её эффективного использования может стать продажа или предоставление в пользование. Такие операции позволяют обеим сторонам сделки сократить затраты труда и могут стать выгодным видом деятельности.

Интеллектуальная собственность и инновации – это основа конкурентной способности не только продукции, но и конкурентных преимуществ национальной экономики в целом. Степень конкурентоспособности будет зависеть и от того, какие инновационные проекты

принимаются к реализации и насколько эффективно они выполняются.

Для оценки конкурентоспособности различных видов инновационных проектов применяются методы, учитывающие специфику сферы применения инноваций и особенности самих проектов. В настоящей статье мы рассмотрим некоторые вопросы, связанные с определением конкурентоспособности опытно-конструкторских работ в сфере нанотехнологий.

Нанотехнологии являются одной из наиболее революционных отраслей знания, характеризующейся быстрым развитием и заметным влиянием на современный технологический уклад. В условиях, когда всё новые результаты научной деятельности появляются и предлагаются к использованию с растущей скоростью, необходимо использовать имеющиеся у нас знания и опыт и прилагать максимальные усилия для полной и компетентной защиты прав на эти результаты, в том числе в сфере нанотехнологий. Совместными усилиями с создателями нанотехнологий необходимо создать правовую базу для максимально экономически эффективного использования научного потенциала российских ученых.

Анализируя наиболее распространенные методики оценки конкурентоспособности отдельных проектов (НИОКР), в том числе и в сфере нанотехнологий, при выявлении наиболее конкурентоспособной из нескольких работ вначале определим наиболее важные показатели из неценовых характеристик проекта.

Таковыми показателями, по мере применимости, являются:

- 1) качество работ;
- 2) квалификация участников проекта;
- 3) срок выполнения работ;
- 4) сроки предоставления гарантии качества выполненных работ;
- 5) объем предоставления гарантий качества работы.

Из ценовых показателей качества конкурентоспособности проектов указывается только цена проекта.

Таким образом, при оценке конкурентоспособности того или иного проекта в области НИОКР выбираются наиболее ценные параметры будущей НИОКР в области нанотехнологии, которые и будут в дальнейшем определять ценность и конкурентоспособность данного проекта.

Обычно в практике оценки проектов, в том числе и в области нанотехнологий, эти показатели используются с коэффициентами весомости, которые дают представление о важности того или иного показателя и степени его влияния на общую оценку конкурентоспособности НИОКР. В различных методиках оценки конкурентоспособности НИОКР эти

показатели имели коэффициенты весомости от 0,2 до 0,8, что хорошо видно из данных табл. 1.

В качестве исследуемых методик были выбраны:

1. Комплексный показатель конкурентоспособности по балльной методике.

2. Комплексный показатель конкурентоспособности по двум показателям (цена и срок выполнения контракта).

3. Комплексный показатель конкурентоспособности НИОКР по двум показателям (цена и квалификация участников контракта).

4. Комплексный показатель конкурентоспособности НИОКР по четырем показателям.

5. Комплексный показатель конкурентоспособности НИОКР по пяти показателям.

Как видно из данных табл. 1, один и тот же показатель в разных методиках имеет разные коэффициенты весомости и не всегда он может учитываться при определении конкурентоспособности, за исключением такого показателя, как «цена проекта». Этот показатель использован во всех пяти методиках и имеет коэффициент весомости от 0,2 до 0,8.

Но, на наш взгляд, показатель «цена проекта» не может быть решающим при определении конкурентоспособности проектов, которые предполагается реализовывать в целях повышения конкурентоспособности экономики, а также в проектах, выполняемых в рамках приоритетных направлений развития науки и техники. Представляется целесообразным в подобных случаях применять методику определения конкурентоспособности показателей НИОКР, в том числе и в области нанотехнологий, учитывающую коэффициенты весомости всех шести показателей конкурентоспособности, которые представлены в табл. 2.

Как видно из данных табл. 2, мы дали наиболее высокие коэффициенты весомости таким показателям, как «качество работ» – 0,20, «сроки предоставления гарантии качества выполненных работ» – 0,20 и «цена проекта» – 0,20. Другие показатели конкурентоспособности получили значения коэффициента весомости от 0,10 до 0,15.

На основании разработанных коэффициентов весомости показателей конкурентоспособности результатов НИОКР в области нанотехнологий формула расчета конкурентоспособности проекта будет иметь следующий вид:

$$K_{\text{НИОКР}} = 0,25P_{\text{КР}} + 0,2P_{\text{СГК}} + 0,15P_{\text{ОГК}} + 0,1P_{\text{КУ}} + 0,1P_{\text{СВ}} + 0,2P_{\text{Ц}},$$

где $P_{\text{КР}}$ – показатель конкурентоспособности результатов НИОКР по качеству выполненных работ;

$P_{\text{СГК}}$ – показатель конкурентоспособности результатов НИОКР по срокам предоставления гарантии качества выполненных работ;

$P_{\text{ОГК}}$ – показатель конкурентоспособности результатов НИОКР по объему предос-

Таблица 1

Коэффициенты весомости отдельных показателей в пяти методиках оценки конкурентоспособности НИОКР

№ п/п	Наименование показателя	Весомость показателя в проекте по методике №				
		1	2	3	4	5
1.	Качество работ	0,2	-	-	0,25	0,2
2.	Квалификация участников проекта	0,2	-	0,45	-	0,2
3.	Срок выполнения работ	0,2	0,2	-	0,25	0,1
4.	Сроки предоставления гарантии качества выполненных работ	0,2	-	-	0,25	0,3
5.	Объем предоставления гарантий качества работы	0,2	-	-	-	0,3
6.	Цена проекта	0,2	0,8	0,55	0,25	0,2
Итого		1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Таблица 2

Разработанные коэффициенты весомости отдельных показателей конкурентоспособности результатов НИОКР, в том числе и в области нанотехнологий

№ п/п	Наименование показателя	Весомость показателя в проекте по методикам	
		существующим	по предлагаемой
1.	Качество работ	0,0 – 0,25	0,25
2.	Квалификация участников проекта	0,0 – 0,45	0,10
3.	Срок выполнения работ	0,0 – 0,25	0,10
4.	Сроки предоставления гарантии качества выполненных работ	0,0 – 0,30	0,20
5.	Объем предоставления гарантий качества работы	0,0 – 0,30	0,15
6.	Цена проекта	0,2 - 0,80	0,20
Итого		1,0	1,0

тавления гарантий качества работы;

$P_{ку}$ – показатель конкурентоспособности результатов НИОКР по квалификации участников проекта;

$P_{св}$ – показатель конкурентоспособности результатов НИОКР по срокам выполнения работ;

$P_{ц}$ – показатель конкурентоспособности результатов НИОКР по цене проекта.

Значения показателей могут рассчитываться как в баллах, так и в относительных единицах, в зависимости от удобства применения. Однако этот комплексный показатель конкурентоспособности показателей НИОКР достаточно просто рассчитывать при выявлении более конкурентоспособного проекта.

Предлагаемая методика определения конкурентоспособности результатов НИОКР в области нанотехнологий дает более точную и более объективную оценку отличий представляемых проектов. При условии определенных корректировок эта методика может быть использована для дальнейшего определения конкурентоспособности НИОКР в других сферах деятельности.

На уровне отдельного инвестора или научно-исследовательской организации использование данной методики позволит гарантировать не только эффективное расходование финансовых ресурсов, но и высокую отдачу от использования прочих ресурсов предприятия (материальных, трудовых, информационных и

т.д.). В дальнейшем результатами реализации отобранных по методике проектов должны стать объекты интеллектуальной собственности, которые предприятие или инвестор смогут использовать с коммерческой выгодой.

На макроэкономическом уровне объективная оценка отбираемых опытно-конструкторских проектов с применением данной методики позволит эффективно использовать финансовые ресурсы, направляемые на развитие отраслей, в которых предполагается реализовать соответствующие проекты, обеспечит высокую конкурентоспособность результатов опытно-конструкторских работ, используемых в отраслях и высокую степень их охраноспособности. Всё перечисленное в конечном итоге будет способствовать повышению общественно-экономической значимости изобретательской инициативы и активизации инновационной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

Отчет о научно-исследовательской работе «Методическое, технологическое и организационное обеспечение работ, связанных с патентно-лицензионной деятельностью в государственных научных организациях г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области». Этап № 1 «Анализ деятельности организаций НИС г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области в сфере наноиндустрии».

Е.П. Воронов, В.А. Шамахов

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА МАКРОУРОВНЕ

Раскрыты место и роль объектов интеллектуальной собственности в инновационном процессе и предложены пути совершенствования управления объектами интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: управление; интеллектуальная собственность; инновационный процесс; результаты интеллектуальной деятельности.

We reveal the place and role of intellectual property objects in innovation process and offer ways to develop intellectual property management.

Keywords: management; intellectual property; innovation process; results of intellectual activity.

Одно из условий обеспечения конкурентоспособности и экономической безопасности как отдельного предприятия или отрасли, так и экономики целого государства, – это эффективное управление интеллектуальной собственностью, формирование портфеля прав на результаты научно-технической деятельности, извлечение дохода от использования объектов исключительных прав.

Среди целей управления интеллектуальной собственностью на макроэкономическом уровне выделяются следующие:

- использование объектов интеллектуальной собственности для обеспечения высокого уровня конкурентоспособности производимых товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг;
- формирование научно-технического задела в приоритетных направлениях развития науки и техники, обеспечение охраны интеллектуальных прав на данный задел;
- перевод национального хозяйства на более высокий уровень воспроизводства на основе интенсивных факторов производства, в том числе объектов интеллектуальной собственности.

Для достижения этих целей необходимо на общегосударственном уровне осуществлять контроль за соблюдением законодательства в сфере охраны прав на объекты интеллектуальной собственности; обеспечивать защиту государственных секретов, содержащихся в заявках на секретные изобретения, полезные модели, образцы; оказывать необходимую методическую помощь и патентные услуги предприятиям, гражданам, общественным организациям изобретателей; принимать меры по организации коллективного управления имущественными правами авторов; использовать возмож-

ности международного сотрудничества, обеспечивать выполнение международных обязательств Российской Федерации в области охраны прав на объекты интеллектуальной собственности.

Следует понимать, что управление интеллектуальной собственностью обычно осуществляется в рамках инновационных процессов и, чтобы четко представлять пути совершенствования управления интеллектуальной собственностью, необходимо определить роль и место её в инновационном процессе.

Структурно инновационный процесс можно рассматривать как комплекс последовательных взаимосвязанных действий по созданию, освоению и распространению инноваций. Инновационный процесс можно представить как эволюцию инновационного продукта: превращение идеи в товар и рыночное использование этого товара.

В рамках инновационного процесса принято выделять три стадии: 1) подготовительная стадия; 2) стадия промышленного производства; 3) стадия коммерциализации нововведения. Каждая из выделенных стадий сама по себе является сложным процессом. Так, подготовительная стадия включает в себя фундаментальные поисковые научные исследования; прикладные научные исследования; опытно-конструкторские работы; экспериментальное освоение инновации; маркетинг инновационного продукта; организационную подготовку промышленного производства инновационного продукта. В ходе реализации перечисленных подэтапов научное знание трансформируется в товар, услугу, ресурс, которые в дальнейшем могут использоваться как для производственного потребления, так и для личного.

В начале подготовительной стадии на эта-

пе фундаментальных поисковых исследований результатами интеллектуальной деятельности являются: а) знания о закономерностях строения, функционирования, развития природы, общества, организма человека, техники; б) раскрытие новых связей между явлениями; в) открытие новых принципов создания продукции и обоснования прогрессивной технологии. Данные результаты оформляются в виде новых знаний, теорий, концепций, качественно обновляющих информационную базу науки; научно-технических идей о путях материализации теоретических знаний; выявления новых свойств материалов и химических соединений. Процент фундаментальных поисковых проектов, которые получают продолжение в виде прикладных исследований, сравнительно невысок. В отдельных сферах деятельности он составляет лишь около 10%. Но именно они и дают импульс научно-техническому прогрессу. Именно на данном этапе полностью справедливо утверждение о том, что отрицательный результат тоже важен, так как результаты фундаментальных исследований часто показывают, имеет ли смысл продолжать исследования в данном направлении.

Прикладные научные исследования представляют собой деятельность по поиску способов практического применения новых научных знаний. Их результатами выступают научно-технические рекомендации, доказывающие возможность материализации (практического применения) идей и открытий. Опытно-конструкторские работы – это деятельность по научно-информационному и нормативно-техническому обеспечению процесса решения конкретных инновационных задач (новый продукт, оборудование, технология, метод управления).

В состав опытно-конструкторских работ входят: а) конструкторские работы (разработка конфигурации, конструкции инженерного объекта или технической системы); б) проектные работы (разработка концепции графического решения нового объекта); в) технологические работы (разработка способов соединения производственных процессов с человеческим фактором для создания целостной социально-экономической системы, производящей полезный результат в виде инновационного продукта). Экспериментальное освоение инноваций представляет собой деятельность, основанную на результатах опытно-конструкторских работ и направленную на изготовление экспериментальных образцов продукции или отработку перспективной технологии на опытной научно-производственной базе. В рамках экспериментального освоения инноваций проводятся и пробные испытания инновационного продукта, а именно: наработка на отказ; анализ износа в разных режимах эксплуатации; поиск предела производительности оборудования.

Среди результатов этапа эксперименталь-

ного освоения инноваций выделяются следующие: с одной стороны, практическое доказательство применимости новшества в виде опытного инновационного образца, прошедшего проверку экспериментом; с другой стороны, уточнение неценовых параметров конкурентоспособности инновационного продукта (надёжность, скорость, функциональность и прочие технические характеристики) (Р.А. Фатхутдинов, 2005).

На каждом из этапов интеллектуальная собственность может быть как предпосылкой инновационной деятельности, так и её результатом. Поэтому можно говорить об определяющей роли интеллектуальной собственности в управлении инновационным процессом. Конкретная роль интеллектуальной собственности зависит от содержания работ на определенной стадии инновационного процесса, а следовательно, она тесно связана со структурой инновационного процесса и характеристиками его этапов. Практически каждый этап инновационного процесса может быть закончен получением своего, конкретного вида интеллектуальной собственности, который, в дальнейшем, на следующих стадиях и этапах, дополняется и преобразуется.

Формирование объекта интеллектуальной собственности и регистрацию прав на него необходимо начинать как можно раньше, чтобы свести к минимуму вероятность более ранней регистрации прав собственности на данный объект конкурентами. Из приведенных характеристик подэтапов можно сделать вывод, что на стадии фундаментальных исследований обычно совершаются открытия основополагающих принципов, формируются новые знания, которые довольно сложно сделать объектом интеллектуальной собственности. Но на следующих этапах, когда определяются способы применения этих новых знаний и принципов, создаются с их помощью новые товары и услуги и совершенствуются уже существующие, появляется возможность довольно четко описать объект интеллектуальной собственности (принцип действия, способ использования, технологию производства и т.п.) и зарегистрировать на него права.

На каждом из этапов необходимо выполнять следующие действия:

- изучать комплекты документов, составляющих базу данных НИОКР, составлять перечни НИОКР с определением характера выполненных работ;

- анализировать выявленные потенциально охраноспособные НИОКР и составлять их перечень с указанием достигнутых технических результатов и выявленных конкретных потенциально охраноспособных объектов;

- проводить анализ-мониторинг полученных сведений с определением категорий выявленных потенциально охраноспособных объектов по видам охраны, отраслей их разработ-

ки и применения, другим показателям.

Анализ выявленных потенциально охраноспособных НИОКР должен проводиться с учетом логики выбора формы правовой охраны и целесообразности осуществления юридически значимых действий по правовой охране выявленных технических решений.

Осуществлять оформление прав на все выявляемые объекты интеллектуальной собственности одновременно невозможно, поэтому необходимо определять очередность оформления прав на объекты интеллектуальной собственности. При выборе объектов интеллектуальной собственности, на которые целесообразно оформить исключительные (имущественные) права, руководствуются экономическими последствиями получаемого и сохраняемого преимущества в соответствующей сфере. Обоснование целесообразности правовой охраны объекта интеллектуальной собственности как объекта управления требует комплексного рассмотрения ситуации с учетом планируемых научно-технических и экономических параметров при осуществлении деятельности организации и норм законодательства, которые предоставляют исключительные права предприятию на результаты НТД.

При выборе формы правовой охраны права на результат научно-технической деятельности могут быть оформлены по выбору правообладателя по любому закону об охране интеллектуальной собственности, если нормы такого закона применимы к охраняемому результату.

Рекомендации по выбору формы правовой охраны и целесообразности осуществления юридически значимых действий по правовой охране выявленных технических решений осуществляются с учетом положений, установленных действующими законодательными и нормативными актами Российской Федерации. В настоящее время существует возможность использовать правовые нормы института авторского права (защищают от незаконного копирования), института патентного права (защищают от незаконного заимствования технического решения), института защиты от недобросовестной конкуренции (обеспечивают право на возмещение причиненных убытков в случае незаконных методов получения информации). Из перечисленных вариантов чаще других используется и считается наиболее эффективным патентное право. Выбор формы правовой охраны конкретного результата научно-технической деятельности связан с планируемой формой его использования.

Успех и эффективность управления интеллектуальной собственностью зависит во многом от принятой стратегии управления. На макроэкономическом уровне такая стратегия

должна включать следующие направления:

- активизацию изобретательской деятельности;
- коммерциализацию охраноспособных результатов интеллектуальной деятельности и услуг в области интеллектуальной собственности;
- формирование на базе объектов интеллектуальной собственности нематериальных активов как стратегического ресурса повышения конкурентоспособности экономики.

Каждое из этих направлений предоставляет возможности для повышения эффективности управления объектами интеллектуальной собственности и находится в тесной взаимосвязи с другими. Например, наблюдается явная зависимость активной научно-исследовательской и изобретательской деятельности от наличия возможностей патентной защиты и коммерческого использования результатов данных видов деятельности. В свою очередь, два первых направления являются основой для успешной реализации проектов повышения конкурентоспособности как отдельных отраслей, так и экономики в целом.

В рамках коммерциализации объектов интеллектуальной собственности важным направлением является продажа лицензий на использование различных результатов научно-исследовательской и изобретательской деятельности. Данное направление может стать источником постоянных доходов и является выгодной операцией как для продавца лицензии, так и для покупателя, который через покупку лицензии может обеспечить экономию затрат производительного труда.

Таким образом, на макроэкономическом уровне управление интеллектуальной собственностью должно учитывать особенности инновационного процесса, в ходе которого создаются объекты интеллектуальной собственности, и базироваться на принципах стратегического управления, соответствовать поставленным целям и максимально эффективно использовать имеющиеся в распоряжении ресурсы.

ЛИТЕРАТУРА

Всемирная декларация по интеллектуальной собственности // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. 2002. № 4. С. 14–18.

Доклад Министра образования и науки Российской Федерации А. Фурсенко на заседании Правительства Российской Федерации «О научном и организационном обеспечении развития nanoиндустрии в Российской Федерации». Москва, 17 января 2008 г.

Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник. 4-е изд. / Р.А. Фатхутдинов. СПб.: Питер, 2005.

А.В. Гасумянова

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРАВОВОГО РЕЖИМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТЕХНИКО- ВНЕДРЕНЧЕСКИХ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ

Изложены сущность, миссия и отличительные характеристики особых экономических зон технико-внедренческого типа в России и их зарубежных аналогов, а также проблемы создания правового режима в этих зонах в условиях формирования инновационной экономики.

Ключевые слова: *правовой режим; особая экономическая зона; технико-внедренческий тип ОЭЗ; технополис; технопарк; наукоемкая продукция; инвестиции.*

We state the matter, mission and specific features of special economic areas of technical and promotional type in Russia and abroad and also look at the problems of establishing legal regime in the above mentioned areas in the conditions of creating innovation economy.

Keywords: *legal regime; special economic areas; technical and promotional type of special economic areas; technopolis; technopark; science intensive production; investment.*

Особые экономические зоны (ОЭЗ) технико-внедренческого типа создаются с целью развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции. Миссия технико-внедренческих ОЭЗ – создание и реализация научно-технической продукции, доведение ее до промышленного применения, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных, систем распределенных вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем.

Технико-внедренческие зоны относят к зонам третьего поколения (70–80-е годы XX в.). Они образуются стихийно (США) или создаются специально с государственной поддержкой вокруг крупных научных центров (Япония, Китай). В них концентрируются национальные и зарубежные исследовательские, проектные, научно-производственные фирмы, пользующиеся единой системой налоговых и финансовых льгот.

Наибольшее число технико-внедренческих зон функционирует в США, Японии, Китае. В США их называют технопарками, в Японии – технополисами, в Китае – зонами развития новой и высокой технологий.

Самый известный в мире и крупнейший в США технопарк «Силикон Валли» (Силиконовая Долина) дает 20% мирового производства средств вычислительной техники, компьютеров. В нем занято около 20 тыс. работников. В начале 1990-х годов в США функционировало около 150 технопарков. Родственных им образований, именуемых «инкубаторами бизнеса»,

тогда насчитывалось более одной тысячи. В Европе к концу 1980-х годов было уже более 200 научных парков, причем они имелись практически во всех регионах (В.В. Ивченко, 1999. С. 14–34).

В Японии в рамках специальных правительственных программ создано два десятка технополисов на базе ведущих научных организаций. В КНР подобные зоны создаются, как правило, в ходе реализации государственных планов по развитию науки и техники. В середине 1990-х годов в Китае функционировало более 50 зон развития новой высокой технологий. Характерно, что в азиатских «новых индустриальных странах» технико-внедренческие зоны формируются как инновационные центры сложившихся экспортно-производственных зон, которые уже находятся в достаточной степени развития и им требуется переориентация на выпуск наукоемкой продукции.

С 1980-х годов к созданию научных парков подключились Индия, Малайзия, Таиланд и др. В результате, в 1990-х годах в мире функционировало более 7 тыс. научных парков, включающих собственно научные парки, регионы науки, технополисы и «инкубаторы бизнеса» (В.В. Ивченко, 1999. С. 14–34).

О переходе на экономику инновационного типа развития говорится уже давно. Инновационная экономика – это веление времени. Практика последних лет показывает, что наиболее динамично развиваются те страны, где высокие технологии испытывают бурный подъем, где пристальное внимание развитию инноваций уделяют государство, общество, где стимулируется частный бизнес. Именно это сейчас и происходит в странах Юго-Восточной

Азии, Тайване, Китае, Японии, а также Индии и Ирландии.

Высокие технологии позволяют вывести экономику страны, которая считает для себя приоритетным их развитие, на совершенно новый качественный уровень. Специалисты утверждают: в секторе информационных технологий высок уровень добавленной стоимости. И этим интеллектуальный продукт выгодно отличается, например, от продукта сырьевого сектора экономики.

Научно-технические и технологические достижения в конце XX столетия приобрели определяющее значение в национальной экономике всех промышленно развитых стран, влияя тем или иным образом и на международные экономические и политические отношения. Основой для этих достижений послужило использование новейших идей и разработок в военно-промышленных комплексах двух противоборствующих политических систем. Созданные для решения задач ракетно-космической и атомной промышленности технологии требовали колоссальных интеллектуальных и производственных усилий, и их вполне правомерно стали называть высокими технологиями. Однако если на Западе военно-промышленный комплекс работал в условиях рыночной экономики, требующей быстрого внедрения в другие отрасли достижений высоких технологий военного назначения, то в России по целому ряду причин этого не происходило. В связи с этим целый ряд отраслей, таких как легкая, пищевая, обрабатывающая и др., не получая «подпитки» высокими технологиями, не могли производить продукцию, востребованную на рынках других стран. Экспортные возможности России, помимо сырья, в основном ограничивались поставкой вооружения.

После окончания «холодной войны» значимость технологического лидерства приобрела еще большее значение в новом экономическом противостоянии за достижение высокой конкурентоспособности создаваемой продукции, лучшей возможности для экспортной экспансии и, как следствие, достижение более высоких прибылей. Экспорт высокотехнологичной продукции стал определяющим фактором в экономическом развитии целого ряда стран. Способность воспринимать инновации и правильно организовывать инновационный процесс (превращение идеи в реализуемый на рынке товар) становится доминирующим условием для развития предприятий любого профиля (С.А. Гуреев, 1990. С. 23–30). Существенно изменившиеся темпы смены старых технологий новыми потребовали внедрения наиболее эффективных форм организации инновационного процесса при наивысшей интеграции науки, производства и сбыта.

Следует отметить, что идеи региональной концентрации науки и производства уже в 1960-х годах были реализованы в России –

«наукограды» вокруг Москвы (Фрязино, Черноголовка, Обнинск, Дубна, Пущино, Зеленоград), академгородок под Новосибирском и др. В те годы такие образования демонстрировали определенную эффективность проводимых разработок. Однако по своей сути они были ориентированы только на выпуск определенной продукции для «оборонки». Перестройка и последовавшие за тем реформы нанесли тяжелый удар по научно-технической сфере России. Научно-исследовательские институты РАН и отраслевые институты министерств оказались не готовы к разработке конкурентоспособной продукции, способной реализовываться не только на зарубежных рынках, но даже и на отечественном. Громоздкость, консерватизм, низкий профессионализм управленческого аппарата существенно усложняли процедуру использования перспективных разработок, что при неуклонном снижении государственного финансирования привело целый ряд организаций к финансовому краху.

Однако для научной сферы реформы принесли и некий позитивный момент – появился малый бизнес. Стали создаваться малые научные предприятия, образованные творческими инициативными людьми, желающими довести свои разработки до рынка (коммерциализовать их). И именно появление малого бизнеса привело к масштабному переходу инновационной деятельности от крупных к малым предприятиям. В принципе это нормальное явление, поскольку в тех же США на малый бизнес приходится 50% научно-технических разработок. В электронной промышленности США из общего количества действующих малые фирмы с численностью до 100 человек составляют 90%. Это является следствием эффективности малых компаний – отношение числа нововведений к численности научного персонала в них в 4 раза выше, чем в крупных. В то же время следует также отметить, что наукоемкий бизнес среди других отраслей предпринимательства является самым сложным. Поэтому во всем мире его патронирует государство, видя в развитии инноваций залог конкурентоспособности национальной промышленности.

Реализация наукоемких проектов по разным причинам далеко не всегда завершается предполагаемым конечным результатом. По оценкам западных специалистов, более 50% всех инновационных проектов, связанных с высокими технологиями, закончились провалом. Естественно, что финансирование таких проектов весьма рискованно, однако достигаемые при положительном результате дивиденды не идут ни в какое сравнение с традиционной прибылью. Так, по результатам последних четырех лет доходность ценных бумаг компании «Yahoo!» (информационные услуги) составила 3998%.

Венчурное (рисковое) финансирование малых инновационных фирм в развитых стра-

нах осуществляется преимущественно специализированными финансовыми учреждениями. Они организуются как партнерства, которые из разных источников (средства крупных корпораций, банков, личные сбережения, пенсионные и благотворительные фонды, фонды страховых компаний, пожертвования филантропических организаций и др.) формируют специальные венчурные инвестиционные фонды, используемые для поддержки и кредитования малых инновационных предприятий. Финансируются предприятия, ориентированные на разработку новой продукции и новых технологий. Все фирмы, которые осуществляли серьезные прорывы в компьютерных технологиях, финансировались за счет венчурного капитала.

Название «венчурный» происходит от английского «venture» – «рисковое предприятие или начинание». Из самого термина «рисковый» следует, что во взаимоотношениях инвестора и предпринимателя, претендующего на получение денег, присутствует элемент авантюризма. И это близко к истине, поскольку венчурное инвестирование обычно осуществляется в малые и средние предприятия без предоставления ими какого-либо залога или залога, в отличие, например, от банковского кредитования.

Рассматривая ситуацию с венчурным капиталом в современной России (имеется 20 венчурных фондов, под управлением которых находится около 2 млрд. долларов США), создается впечатление, что все достаточно благополучно. Однако есть существенное отличие России от всех других стран – в венчурной индустрии нет национального капитала. Основной капитал российских венчурных фондов составляют средства Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) и различные американские государственные и частные финансовые ресурсы. По целому ряду причин эти фонды не нацелены на поддержку рискованных проектов высокотехнологичных малых предприятий России, в связи с чем традиционная для развитых стран схема продвижения научно-технических инновационных проектов с привлечением венчурных инвестиций оказывается в нашей стране не работающей. В наукоемком бизнесе практически отсутствует и неформальный сектор венчурного капитала – частные инвесторы, которые в развитых странах являются основной финансовой базой по поддержке начинающих предприятий (Д.Р. Арутюнов, 2006. С. 13–17).

Таким образом, на международной арене уже достаточно давно существует эффективный институт продвижения инноваций, создания специальных структур поддержки малых предприятий для усиления государственной позиции на мировом рынке технологий – технопарки.

Однако, несмотря на то, что на данном этапе в России в 35 регионах номинально бо-

лее 60 технопарков (по из количеству Россия занимает 5 место в мире), с учетом определенных успехов в деятельности российских технопарков очевидно, что их материальная и финансовая база не позволяют реализовать требуемое на современном этапе интенсивное развитие малых высокотехнологичных инновационных предприятий.

Обратившись к развитию данного института в России, осуществление первых шагов можно заметить уже в начале 1990-х годов, когда технопарки в большинстве своем создавались при высших учебных заведениях. По своим возможностям данные технопарки не представляли реально действующие структуры, иницирующие, создающие и поддерживающие малые инновационные предприятия. В дальнейшем были попытки реанимации данных технопарков путем различного рода преобразований, например, в наукоемкие региональные технопарки. И вот снова Распоряжением Правительства РФ от 10.03.2006 г. № 328-р была одобрена «Государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», направленная на увеличение темпов развития высокотехнологичных отраслей, для обеспечения которых необходимо проведение государственной политики, направленной на повышение инвестиционной привлекательности указанных отраслей экономики. Правительственная программа предусматривает создание 7 пилотных проектов (Московская, Тюменская, Нижегородская, Калужская, Новосибирская области, Республика Татарстан, г. Санкт-Петербург). Мининформсвязи России утверждает, что к 2011 г. в технопарках можно будет создать 75 тыс. новых рабочих мест, а годовая стоимость произведенной в них продукции превысит 100 млрд. руб. При этом средняя выручка на одного сотрудника-резидента технопарка к концу 2011 г. может составить 1,5 млн. рублей, что соответствует уровню мировой практики (А.А. Алпатов, 2007. С. 15–17).

Особые экономические зоны технико-внедренческого типа (ТВЗ) в настоящее время созданы в ряде городов: Санкт-Петербург, Москва (Зеленоградский административный округ), Дубна (Московская область), Томск.

В июле 2006 г. было создано ОАО «Особая экономическая зона технико-внедренческого типа – Томск» (Постановление Правительства РФ от 21.12.2005 г. № 783), 26% уставного капитала которого принадлежит Томской области и 74% – ОАО «Особые экономические зоны». Именно на томскую ТВЗ приходится самая высокая доля финансирования со стороны федерального бюджета. Например, ОЭЗ Москвы и Санкт-Петербурга на 50% финансирует территория и на 50% – федерация. В Томской области доля федерального бюджета составляет 74%.

В ОЭЗ Томска будут развиваться несколь-

ко направлений – IT-технологии, нанотехнологии, производство новых материалов, биотехнологии и медицинские технологии. Акцент на эти сферы сделан не случайно: в области действует большой научный и вузовский комплекс, накоплен солидный багаж уникальных разработок, многие из которых стали основой для создания инновационных предприятий. В 80–90-е XX в. годы в Томске шли процессы, которые вынуждали отечественных ученых искать средства к существованию, создавая непрофильный бизнес, нацеленный на научные открытия, разработку новых технологий. Но в течение последнего десятилетия власти старались создать наиболее благоприятные условия для развития инновационной среды. При поддержке администрации города в Томске работает несколько программ, направленных на содействие ученым, инженерно-техническим работникам, студентам, стремящимся разработать и освоить производство нового товара. К примеру, по всероссийской программе «Старт» государственного Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере было получено финансирование 38 инновационных проектов, представленных томичами. На протяжении шести лет в Томске реализуются городские инновационные программы. В рамках этой работы сейчас создается программа «Томск – центр образования, науки и инноваций мирового класса», направленная на позиционирование города как территории инновационного развития и генерацию новой массовой волны предпринимателей в области новых технологий, развитие предпринимательского духа среди студенчества и молодых специалистов.

С открытием особой экономической зоны в Томске создаются условия для эффективного использования накопленного научного опыта, образовательного ресурса, инновационных разработок. В томской технико-внедренческой зоне планируется создать высокотехнологичные промышленные кластеры. Мировая практика свидетельствует о том, что работа в условиях подобных бизнес-сообществ позволяет достичь наиболее высокого уровня производительности труда, а также значительного удешевления продукции.

Территория томской ОЭЗ включает в себя два отдельных участка – северную и южную площадки. Обе расположены в черте города и занимают в общей сложности площадь 197 га. Планируется, что общий объем инвестиций, которые будут вложены в развитие томской зоны за будущие пять лет, составит около 30 млрд. рублей. При этом на каждый государственный рубль будет привлечено 4 рубля частных инвестиций. Предполагается, что на территории Томской ТВЗ будет в течение пяти лет развита технология получения сверхвысокомолекулярного полиэтилена (СВМПЭ) до промышленного уровня. Из этого материала

можно изготавливать сверхпрочные нити и бронежилеты, которые легче примерно в 10 раз, чем обычные. Еще одним проектом в ОЭЗ является разработка отечественной промышленной технологии и выпуск новых высокоэффективных титаномагниевого катализаторов для производства полипропилена и полиэтилена.

Проекты и резидентов на размещение в ОЭЗ выбирают достаточно долго, серьезно и основательно. Первый резидент томской зоны, прежде чем приобрести этот статус, получил заключение у пяти действующих академиков и членов-корреспондентов РАН, целого ряда предприятий, которые рассматривали проект с точки зрения применения новых материалов в масштабном производстве.

Создание ОЭЗ в Томске должно принести жителям города не только дополнительные высокооплачиваемые рабочие места, но и новые перспективы для развития всего региона. Помимо широких возможностей для реализации крупных инвестиционных проектов, с появлением ОЭЗ в Томске будет реализован ряд проектов по совершенствованию транспортной, жилищной, социально-бытовой инфраструктуры (<http://ria-sibir.ru/viewnews/18044.html>).

Наряду с Томской ТВЗ одним из приоритетных проектов в указанной сфере является создание современного научно-технологического центра Сколково (Московская область), на базе которого планируется развивать все пять обозначенных Президентом РФ направлений модернизации: энергетика, IT, телекоммуникации, биомедицинские технологии и ядерные технологии. В настоящее время ведется активная работа по формированию правовой и материально-технической базы для реализации поставленных целей.

ЛИТЕРАТУРА

Постановление Правительства РФ от 21 декабря 2005 г. № 783 «О создании на территории г. Томска особой экономической зоны технико-внедренческого типа».

Алпатов А.А. ОЭЗ в России: первые результаты вселяют оптимизм / А.А. Алпатов // Советник Президента. 2007. № 52. С. 15–17.

Арутюнов Д.Р. Административно-правовое регулирование предпринимательской деятельности в особых экономических зонах Российской Федерации / Д.Р. Арутюнов // Право и политика. 2006. № 10. С. 44–51.

Гуреев С.А. Экономическая зона (международно-правовой аспект) / С.А. Гуреев. М.: Прогресс, 1990.

Ивченко В.В. СЭЗ в зарубежных странах и России / В.В. Ивченко. Калининград: «Янтарный сказ», 1999.

[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ria-sibir.ru/viewnews/18044.html>

С.А. Михайлов

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ: КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ И ПУТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

Рассмотрены интересы участников рынка энергетических ресурсов при реализации стратегии энергосбережения. Обоснована необходимость использования комплексного механизма для стимулирования процессов энергосбережения на региональном уровне.

Ключевые слова: энергосбережение; энергетические ресурсы; управление энергосбережением.

We consider interests of participants of energy market when realizing energy saving strategy. The necessity to use a complex mechanism to encourage energy saving is proved.

Keywords: energy saving, energy resources, management of energy saving.

В современных экономических условиях хозяйствования, характеризующихся наступлением международного финансового кризиса, процессом реформирования топливно-энергетического комплекса и вступлением Российской Федерации в ВТО, особую актуальность для страны приобретает решение двух взаимосвязанных проблем – обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом и национальном рынках и повышение энергоэффективности экономики.

Несмотря на важность проблемы энергосбережения и повышения энергетической эффективности регионов и страны, участники процессов генерации (добычи), передачи и потребления энергоресурсов часто бывают не заинтересованы в энергосбережении ввиду несоблюдения при этом их прямых интересов. Например, сокращение производства энергоснабжителей и соответственно снижение их потребления ведет к уменьшению тарифной вы-

ручки для производителей. Соответственно, должны быть созданы механизмы, стимулирующие производителей к снижению своих затрат. В таблицах 1, 2 и 3 представлено описание прямых и косвенных интересов производителей, потребителей и предприятий, обеспечивающих передачу энергоресурсов в области энергосбережения при производстве, транспортировке и потреблении энергоресурсов соответственно.

Из таблицы видно, что прямая заинтересованность в энергосбережении на стадии производства энергоресурсов со стороны их производителей и передающих предприятий отсутствует. Однако имеет место косвенный эффект энергосбережения, который выражается в снижении стоимости энергоресурсов для потребителей, повышении объемов промышленного производства и росте спроса на энергоресурсы.

Согласно табл. 3 энергосбережение у по-
Таблица 1

Интересы субъектов энергорынка при энергосбережении в производстве энергоресурсов

Субъект	Прямые интересы	Косвенные интересы
Производители энергоресурсов	Видимые выгоды от энергосбережения отсутствуют, поскольку потери энергоресурсов, возникающие при их производстве, компенсируются тарифами (ценами) на энергоресурсы.	Рост тарифов на энергоресурсы и энергоёмкости у потребителей приводит к снижению их конкурентоспособности, объема выпускаемой продукции и потребления энергоресурсов, что невыгодно их производителям.
Предприятия, обеспечивающие передачу энергоресурсов	Объективно данные предприятия не заинтересованы в снижении потерь энергоресурсов на стадии производства, т.к. это не влияет на объемы их передачи.	Высокая энергоёмкость продукции потребителей приводит к снижению объемов потребления, производства и, соответственно, передачи энергоресурсов.
Потребители энергоресурсов	Потребители заинтересованы в энергосбережении при производстве энергоресурсов, т.к. рост их себестоимости приводит к росту себестоимости продукции промышленного производства.	Рост тарифов (цен) на энергоресурсы обуславливает рост себестоимости сырья и приводит к снижению объемов промышленного производства и потребления энергоресурсов.

Таблица 2

Интересы субъектов энергорынка при энергосбережении в передаче энергоресурсов

Субъект	Прямые интересы	Косвенные интересы
Производители энергоресурсов	Непосредственные выгоды от энергосбережения при передаче энергоресурсов для их производителей отсутствуют.	Рост тарифов на передачу энергоресурсов и, соответственно, энергоемкости промышленной продукции приводит к снижению ее конкурентоспособности, объемов производства и потребления энергоресурсов.
Предприятия, обеспечивающие передачу энергоресурсов	Существует заинтересованность в снижении потерь энергоресурсов (в части сверхнормативных потерь) при их передаче.	Высокая энергоемкость продукции промышленного производства в связи с высокими тарифами на передачу энергоресурсов приводит к снижению объемов их потребления и, соответственно, передачи.
Потребители энергоресурсов	Рост стоимости энергоресурсов в результате потерь при их передаче приводит к росту себестоимости производимой продукции.	Рост тарифов (цен) на передачу энергоресурсов обуславливает рост себестоимости сырья и приводит к снижению объемов промышленного производства и потребления энергоресурсов.

Таблица 3

Интересы субъектов энергорынка при энергосбережении в потреблении энергоресурсов

Субъект	Прямые интересы	Косвенные интересы
Производители энергоресурсов	Производители энергоресурсов напрямую не заинтересованы в снижении энергоемкости промышленной продукции, т.к. это приводит к снижению спроса на энергоресурсы.	Высокая энергоемкость продукции промышленного производства приводит к снижению конкурентоспособности промышленных предприятий, объема выпускаемой продукции и спроса на энергоресурсы.
Предприятия, обеспечивающие передачу энергоресурсов	Данные предприятия также как и производители не заинтересованы в снижении объемов потребления энергоресурсов и, соответственно, объемов их передачи.	Высокая энергоемкость продукции промышленного производства приводит к снижению объемов потребления энергоресурсов и, соответственно, их передачи.
Потребители энергоресурсов	Потребители напрямую заинтересованы в энергосбережении и снижении энергоемкости производимой продукции.	Косвенные интересы потребителей в сфере энергосбережения и снижения энергоемкости продукции совпадают с их прямыми интересами.

требителей косвенно выгодно также производителям энергоресурсов и предприятиям, обеспечивающим их передачу.

Таким образом, энергосбережение на этапах производства, передачи и потребления энергоресурсов позволяет за счет косвенных эффектов разрешить конфликт интересов участников данных процессов. В связи с этим возникает необходимость формирования механизма комплексного управления энергосбережением у производителей, потребителей и предприятий, передающих ТЭР. Разработка программ энергосбережения должна основываться на информации о резервах энергосбережения на всех стадиях производства-потребления энергоресурсов. Основным источником информации о потерях энергоресурсов, их нерациональном использовании и, соответственно, резервах энергосбережения являются результаты энергетических обследований (С.А. Михайлов, 2009. С. 66–71).

Повышение роли регионов при решении задач в области организации эффективного энергообеспечения экономики и социальной

сферы определяет целесообразность сосредоточения на уровне регионального управления значительной части функций по проведению энергоаудита функционирующих в регионе энергетических и промышленных предприятий. В результате такого энергоаудита должен быть составлен энергетический паспорт региона.

Основными задачами энергоаудита являются:

- установление фактического состояния энергопотребления и использования энергоресурсов в регионе;
- определение рациональных размеров энергопотребления при генерировании и транспорте энергии и в процессах промышленного производства;
- выявление причин возникновения, оценка потерь и резервов экономии энергоресурсов;
- разработка рекомендаций по повышению эффективности использования энергоресурсов (Практическое пособие по выбору и разработке энергосберегающих проектов,

2006).

Таким образом, несмотря на конфликт прямых интересов производителей и потребителей энергоресурсов, существует основа для их сотрудничества и реализации совместных энергосберегающих проектов на уровне регионов.

ЛИТЕРАТУРА

Михайлов С.А. Топливо-энергетический баланс как инструмент контроллинга региональной электроэнергетики / С.А. Михайлов // Контролинг. 2009. № 4 (32). С. 66–71.

Практическое пособие по выбору и разработке энергосберегающих проектов / под ред. О.Л. Данилова, П.А. Костюченко. М., 2006. 668 с.

П.В. Назаров, А.М. Ким

ЗАДАЧИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Обосновывается необходимость формирования активной промышленной политики государства и ее задачи по обеспечению экономического развития субъектов Российской Федерации.

Ключевые слова: промышленная политика; региональная экономика; региональное развитие.

We prove the necessity to develop active industrial policy of the country and its goals concerning securing economic development of the regions of the Russian Federation.

Keywords: industrial policy; regional economy; regional development.

Экономика России подходит к этапу своей модернизации с характеристикой государства, экспортирующего главным образом нефть, газ, металлы, лес, другие ценные ресурсы и импортирующего продукты последних достижений мировой цивилизации: компьютерные технологии, информационные системы, средства телекоммуникаций. Такое положение сложилось в результате стихийного действия квазирыночных факторов: фактически при отсутствии полноценного цивилизованного рынка и эффективного государственного регулирования. Однако при решении рассматриваемой проблемы опора лишь на свободные рыночные силы вряд ли обеспечит значительные прогрессивные изменения в структуре российской экономики и ее достойное положение на международном уровне. При этом нельзя допустить воспроизводство существующей структуры, зависимой от насыщенности и запасов природных ресурсов и не обеспечивающей устойчивого развития.

В этой связи должна быть выработана не отдельная ресурсная или промышленная политика и не конкурентная политика как нечто обособленное, а структурная политика государства, которая не противопоставляет их друг другу, а, напротив, максимально возможно объединяет в единое целое, включающее наиболее рациональные механизмы и инструменты воздействия на формирование наиболее эффективной структуры российской экономики, рассчитанной на длительное бескризисное развитие.

Реализация стратегии активного структурного регулирования экономики в современных условиях не возможна без активизации регулирующих воздействий государства, которые должны содействовать процессу оптимизации структуры общественного производства с точки зрения обеспечения эффективности функционирования национальной

экономической системы (Исходные положения..., 2000). При этом важно отметить то обстоятельство, что стратегия активного структурного регулирования должна способствовать обеспечению социально приемлемой адаптации к быстро меняющимся условиям таких отраслей российской экономики, которые находятся в стадии стагнации и спада. В то же время требуется решительная структурная трансформация в таких отраслях, которые не в состоянии предотвращать кризисные ситуации и быстро адаптироваться к современным экономическим условиям хозяйствования (А.Г. Гранберг, 1978).

Основными целями структурной политики в настоящее время следует считать расширение потребительского сектора экономики и обеспечение на этой основе снижения ресурсоемкости экономики РФ; развитие производств, ориентированных на переработку различных ресурсов; стимулирование развития отраслей и предприятий с трудоемким и наукоемким характером производства; подключение предпринимательства к задачам структурной перестройки экономики.

Важнейшая задача реализации политики структурных преобразований российской экономики заключается в том, чтобы понять и выявить глубинные основы национального преимущества, рассматриваемого не в статике, а в динамике и с учетом происходящих в мире процессов глобализации. В этих условиях стратегия формирования новой структуры российской экономики, безусловно, должна учитывать тенденции развития мировой экономики и должна быть направлена на обеспечение высокого уровня конкурентоспособности, формирования устойчивого конкурентного преимущества на определенных сегментах, обусловленного объективными условиями и ориентированного на соответствующий данному этапу уровень развития научно-

технического прогресса. Кроме того, выбор основополагающего принципа формирования новой структуры определяется, прежде всего, не просто достижением конкурентоспособности на мировом рынке, а наивысшей продуктивностью, находящей свое проявление в повышающемся уровне жизни населения РФ.

Одним из направлений социально-экономического развития регионов Российской Федерации должно стать создание условий модернизации промышленности, поддержка и развитие конкурентоспособных на глобальном рынке территориальных производственных кластеров (Концепция стратегии социально-экономического развития регионов России).

Основными задачами развития промышленности в регионах РФ являются: а) наращивание потенциала расширенного воспроизводства в отраслях промышленности; б) повышение конкурентоспособности российской промышленной продукции на внутренних и внешних рынках; в) диверсификация промышленности, опережающее развитие отраслей промышленности, производящих продукцию с более высокой долей добавленной стоимости; г) ускоренная модернизация российской промышленности; д) приоритетное развитие высокотехнологичных и наукоемких отраслей, значительное увеличение доли инновационной продукции в общем объеме промышленного производства; е) наращивание темпов импортозамещения; ж) создание благоприятных условий для развития частного предпринимательства в сфере материального производства; з) эффективная внешнеэкономическая политика, учитывающая присоединение России к ВТО, сотрудничество с Евросоюзом, создание единого экономического пространства России, Белоруссии, Украины и Казахстана.

При этом промышленная политика на современном этапе развития общества носит не отраслевой, а региональный характер. То есть в современной экономике высокая конкурентоспособность территории держится на сильных позициях отдельных кластеров, которые представляют собой сообщество сконцентрированных по географическому принципу фирм, тесно связанных отраслей, способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Отличие кластера от других форм организации предприятий на территории (например, от территориально-производственных комплексов) состоит в следующем: во-первых, в наличии внутренней конкурентной среды; во-вторых, в существенном присутствии кластера в глобальной экономике, в наличии у него сильных конкурентных позиций на глобальном рынке. Обычно на территории существует ограниченное количество кластеров, но именно они обеспечивают конкурентоспособность региона.

Кластерная политика характеризуется тем, что центральное внимание уделяется укреплению взаимосвязей между экономическими субъектами – участниками кластера, в целях упрощения доступа к новым технологиям, распределению рисков в различных формах совместной экономической деятельности, в том числе, совместного выхода на внешние рынки, организации совместных НИОКР, совместного использования знаний и основных фондов, ускорения процессов обучения за счет концентрации и контактов специалистов мирового уровня, снижения транзакционных издержек в различных областях за счет увеличения доверия между участниками кластера (Концепция стратегии социально-экономического развития регионов России).

Россия унаследовала экономические регионы, создававшиеся в ходе индустриализации и рассчитанные на развитие масштабного массового производства, а потому имеющие централизованную организацию. К тому же крупные вертикально-интегрированные компании (ВИК) в постсоветский период поглотили большую часть данного производства, что также повлияло на производственно-территориальную организацию российских регионов. В настоящее время, если судить по структуре российского экспорта, производственных кластеров, конкурентоспособных в глобальном масштабе, практически нет. При этом их появление выступает условием обретения Россией долгосрочной конкурентоспособности, а следовательно, стимулирование возникновения экономических кластеров должно относиться к числу приоритетов государственной политики регионального развития.

Кроме того, территориальные производственные кластеры должны стать формой интеграции и поддержки малого и среднего бизнеса. То есть, традиционные макроэкономические и отраслевые подходы к развитию малого и среднего бизнеса необходимо дополнить региональным, выражающимся в формировании территориальных производственных кластеров.

К числу направлений государственной региональной кластерной политики относятся: а) выявление и мониторинг ситуации развития экономических кластеров на территориальном уровне, в том числе выявление структуры кластера, территориальной локализации его отдельных звеньев, софинансирование аналитических исследований перспектив развития кластера на внешнем рынке, оценка влияния кластера на территорию и социальную сферу; б) формирование коммуникационных площадок для потенциальных участников территориальных кластеров, в том числе за счет их интеграции в процесс разработки и обсуждения стратегий регионального развития, содействие обмену опытом между регио-

нами по формированию кластерной политики; в) способствование консолидации участников кластера (в том числе, через ассоциативные формы), реализация программ содействия выходу предприятий кластера на внешние рынки, проведение совместных маркетинговых исследований и рекламных мероприятий, реализация образовательной политики, согласованной с основными представителями кластера, обеспечение возможности коммуникации и кооперации предприятий и образовательных учреждений; г) развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры в регионах; д) формирование институциональной среды для развития территориальных экономических кластеров (Концепция стратегии социально-экономического развития регионов России).

Однако следует помнить, что топливно-энергетический комплекс был и остается фундаментом развития экономики страны. Перспективы развития национальной экономики непосредственно зависят от энергетического сектора страны: на долю ТЭК приходится более 20% ВВП, до 30% доходов консолидированного и более половины доходов федерального бюджета, почти 45% валютных поступлений, более четверти объема промышленного производства России. Намечившийся экономический рост формирует ожидания существенного увеличения спроса на энергетические ресурсы внутри страны.

Энергетическая стратегия России на период до 2020 года направлена на достижение указанных целей посредством разработки и реализации комплексной, перспективно ориентированной государственной энергетической политики, призванной с максимальной

эффективностью использовать ресурсный, производственный, научно-технический и кадровый потенциал российского ТЭК для обеспечения устойчивого повышения уровня жизни граждан России и конкурентоспособности отечественной экономики.

Энергетическая стратегия призвана способствовать формированию в России надежной системы снабжения общества энергетическими ресурсами по устойчивым и экономически оправданным ценам. Основа такой системы и главная задача Энергетической стратегии – построение в стране современного, экономически жизнеспособного топливно-энергетического комплекса, развитие которого не будет сдерживаться структурными диспропорциями и станет неотъемлемой составляющей стабильного социально-экономического развития всего российского общества (www.iet.ru).

ЛИТЕРАТУРА

Гранберг А.Г. Математические модели социалистической экономики / А.Г. Гранберг. М.: Экономика, 1978.

Институт экономики переходного периода. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.iet.ru

Исходные положения к проекту государственной концепции развития восточных территорий Российской Федерации на долгосрочную перспективу / Совет Сибирского Федерального округа; РАН СО ОИГГИ; ИЭОПП. Новосибирск, 2000.

Концепция стратегии социально-экономического развития регионов России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.regionalistica.ru/library/minregion.ph/>

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 330.342

Ю.Г. Бояринов

НЕЧЕТКАЯ ПОЛУМАРКОВСКАЯ МОДЕЛЬ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ, УЧИТЫВАЮЩАЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР

Предложен подход к разработке нового класса полумарковских моделей технико-экономических систем с учетом предложенного способа введения нечеткости в эти модели. Рассмотрена процедура учета человеческого фактора при моделировании технико-экономических систем.

Ключевые слова: сложная технико-экономическая система; нечеткая полумарковская модель; человеческий фактор.

We offer an approach to developing a new class of semimarkovian models of technical and economic systems based on the suggested way to introduce vagueness in them. The procedure of considering human factor when modelling technical and economic systems is researched.

Keywords: complicated technical and economic system; vague semimarkovian model; human factor.

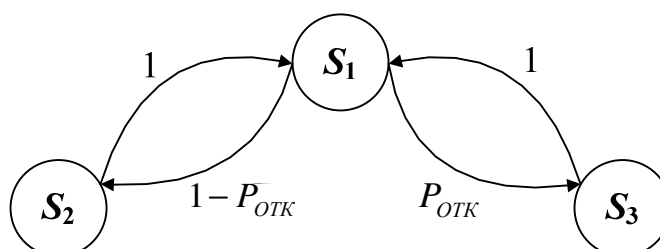
В настоящее время крупные современные промышленные предприятия представляют собой сложные системы, в состав которых входит целый ряд технико-экономических подсистем, связанных сквозными бизнес-процессами.

Очевидно, что экономическая эффективность функционирования указанной сложно структурированной системы определяется возможностью обеспечения нахождения ее подсистем в состояниях с максимальным уровнем работоспособности с учетом необходимых затрат на поддержание данного уровня. В этой связи управленческая деятельность в первую очередь должна быть направлена на определение и реализацию оптимального с точки зрения долгосрочной, среднесрочной и тактической экономической эффективности набора мероприятий, реализующих выбранную стратегию управления жизнеобеспечением отдельных подсистем промышленного предприятия. Следует отметить, что для всех подсистем производственного предприятия

характерным является существенное влияние на экономическую эффективность его деятельности человеческого фактора, а также показатели состояния и функционирования производственных фондов.

Сложные технико-экономические системы характеризуются некоторым уровнем избыточности, гарантирующей бесперебойную работу при изменении внешних условий. Формальное описание процесса функционирования системы представляется полумарковской моделью, граф состояний которой показан на рисунке.

На рисунке показаны: S_1 – состояние применения системы по назначению (желаемое состояние); S_2 – состояние проверки, когда система работоспособна (пригодна к использованию по назначению); S_3 – состояние проверки, когда система непригодна (отказала) к использованию по назначению и после обнаружения дефекта (отказа) восстанавливается до состояния пригодности (готовности) использования по назначению; $P_{отк} = F_{отк}(T_{п})$



Граф состояний технико-экономической системы

– вероятность возникновения отказа системы, т.е. функция распределения случайной величины $t_{омк}$ момента отказа, соответствующая значению $t_{омк} < T_{II}$, т.е. вероятности отказа в течение периода проверки системы T_{II} .

Среднее время пребывания системы в соответствующих состояниях находится следующим образом (Ю.Г. Бояринов, 2009. С. 144–148):

$$m_i = \int_0^{\infty} [1 - F_i(t)] dt.$$

Тогда

$$m_1 = \int_0^{T_{II}} [1 - F_{омк}(t)] dt; \quad m_2 = T_K; \quad m_3 = T_K + T_B.$$

В стационарном режиме распределение вероятностей состояний для полумарковского процесса в целом определяется из выражения:

$$\pi_i = \frac{P_i m_i}{\sum_{j=1}^3 P_j m_j}.$$

Показателем эффективности системы, функционирование которой описывается с помощью приведенного полумарковского процесса, будет вероятность застать систему в состоянии S_1 в произвольный момент времени:

$$\pi_1 = \frac{\int_0^{T_{II}} [1 - F_{омк}(t)] dt}{\int_0^{T_{II}} [1 - F_{омк}(t)] dt + T_K + F_{омк}(T_{II}) T_B}.$$

где T_K и T_B – математические ожидания продолжительностей проведения проверки и восстановления после достоверного обнаружения отказа системы.

Очевидно, что при решении практических задач (например, определения значения T_{II} , при котором значение данного выражения является наибольшим) операцию интегрирования можно заменить на суммирование.

Следует отметить, что вид функции $F_{омк}$ зависит как от технических характеристик системы, так и от человеческого фактора. При решении практических задач по управлению процессом эксплуатации технико-экономических систем необходимый объем статистической информации для построения функции $F_{омк}$, а также для определения T_K и T_B обычно отсутствует. Достаточно проблемным также является учет влияния на показатели функционирования системы действий персонала, который, вообще говоря, может в ходе многолетней эксплуатации подобных систем меняться.

Как представляется, одним из способов решения данной задачи является использование методов теории нечетких множеств (В. Praba et al., 2009. Р. 25–29). В этом случае предлагаются следующие способы введения

нечеткости в полумарковские модели: дополнение выражения для оценки распределения вероятностей состояний функциями принадлежности времени пребывания системы в соответствующих состояниях; замена вероятностей состояний и времен пребывания системы в соответствующих состояниях на нечеткие числа (нечеткие множества), а обычных операций – на расширенные операции над нечеткими числами; при этом для определения соответствующих нечетких множеств используются нечеткие отображения, реализуемые в соответствии с одним из известных подходов (нечеткие продукции, нечеткие отношения, нечеткие функции).

При реализации данного подхода необходимо осуществить следующие процедуры.

1. Задание нечетких переменных – вероятностей T_K и T_B на базовых множествах значений вероятностей P_i состояний системы. При этом значения вероятностей T_K и T_B системы являются базовыми множествами, на которых определены функции принадлежности нечетких множеств, число которых для каждого состояния системы может быть различным.

При оценке для наглядности можно использовать по три нечетких множества (термы {Низкий, Средний, Высокий}) для задания каждой нечеткой переменной \tilde{P}_i , соответственно: для \tilde{P}_1 – H_{P1}, C_{P1}, B_{P1} ; для \tilde{P}_2 – H_{P2}, C_{P2}, B_{P2} ; для \tilde{P}_3 – H_{P3}, C_{P3}, B_{P3} . С одной стороны, это не нарушает общности при рассмотрении предлагаемой нечеткой полумарковской модели (т.е. в случае необходимости перечень термов для каждой нечеткой переменной \tilde{P}_i может быть изменен), с другой стороны, позволяет типизировать компоненты модели, что существенно упрощает задачу при ее построении и использовании. Отметим, что хотя названия термов могут совпадать для различных нечетких переменных, на самом деле они могут характеризоваться разными параметрами.

2. Построение системы нечетких продукционных правил, позволяющих формализовать преобразование $F_{омк}$ с учетом влияния на функцию отказов человеческого фактора. Далее в рамках сформированной нечеткой продукционной модели реализуется алгоритм нечеткого вывода Мамдани (В.В. Круглов, М.И. Дли, 2002).

Для формирования терм-множеств нечетких переменных \tilde{P}_i (в виде нечетких множеств) и построения их логико-лингвистических шкал целесообразно использовать типовые L–R-функции, например, колоколообразного типа. Так, например, для нечеткой пере-

менной \tilde{P}_2 значение H_{P_2} задается следующим образом:

$$\mu_{H_{P_2}}(\tilde{P}_2) = \exp\left[-\frac{1}{2}\left(\frac{P_2 - a_2}{b_2}\right)^2\right],$$

где a_2, b_2 – параметры функции принадлежности колоколообразного типа.

Реализовав указанные процедуры, можно решить основную задачу управления – определить оптимальное значение периодичности контроля технико-экономической системы при заданных ограничениях по затратам на его проведение.

ЛИТЕРАТУРА

Бояринов Ю.Г. Полумарковские модели производственно-экономических систем / Ю.Г. Бояринов, В.И. Мищенко // Программные продукты и системы. 2009. № 2. С. 144–148.

Круглов В.В. Интеллектуальные информационные системы / В.В. Круглов, М.И. Дли. М.: Физматлит, 2002.

Praba V. Fuzzy reliability measures of fuzzy probabilistic semi-Markov model / В. Praba, R. Sujatha, S. Srikrishna // Int. Journal of Recent Trend in Engineering. 2009. Vol. 2. № 2. P. 25–29.

Т.В. Какатунова

РОЛЬ «ИННОВАЦИОННОГО ПЛАНКТОНА» В РЕГИОНАЛЬНОМ ИННОВАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

Обоснована ключевая роль открытых инноваций в развитии региональной экономики. Определены основные группы открытых инноваций. Предложено понятие «инновационного планктона» и рассмотрено его место в региональном инновационном процессе.

Ключевые слова: *открытые инновации; инновационный процесс; «инновационный планктон».*

The key role of open innovations in the development of regional economy is proved. The basic groups of open innovations are defined. The concept of «innovation plankton» is offered and its place in regional innovation process is considered.

Keywords: *open innovations; innovation process; innovation plankton.*

В современных экономических условиях, характеризующихся необходимостью преодоления последствий мирового экономического кризиса, сказавшегося, в том числе, и на научно-технической сфере частных компаний, в качестве одного из важнейших факторов роста национальной и региональной экономики целесообразно рассматривать инновации. Негативное влияние кризиса на научную и инновационную деятельность проявилось, прежде всего, в виде сокращения инвестиций частного сектора в исследования и инновационные разработки. Так, к концу 2008 г. собственные инвестиционные вложения предприятий в реализацию инновационных проектов сократились на 80% с начала кризисного периода, бизнес-ангелов – на 50%, венчурных фондов – на 40% (Российская экономика в 2009 году..., 2010). Также в соответствии с оценками Министерства образования и науки РФ в 2009 г. было отмечено выполнение обязательств по внебюджетному финансированию проектов НИОКР со стороны частных компаний в рамках ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы» лишь на 60–70% (Российская экономика в 2009 году..., 2010). Однако именно активная позиция предприятий в сфере разработки и внедрения инноваций может сыграть важную роль в повышении эффективности регионального инновационного процесса.

Новая экономическая ситуация в качестве ключевого условия выживания и дальнейшего развития предприятий определяет необходимость ускорения реализации инновационного процесса и, соответственно, получение быстрого эффекта за счет сокращения его отдельных этапов. В общем случае инновационный процесс является процессом преобразования

научного знания в инновацию при реализации последовательной цепи событий, в ходе которых инновация преодолевает путь от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется при практическом использовании (Основы инновационного менеджмента..., 2004). Представляется, что к наиболее длительным и затратным этапам инновационного процесса относятся фундаментальные и прикладные исследования, в рамках которых рождается инновационная идея, и опытно-конструкторские работы с результатом в виде образцов новой техники, материала или технологии. В силу ограниченности материальных и временных ресурсов далеко не все предприятия, желающие строить свою деятельность на основе инноваций, могут реализовать последовательно все этапы инновационного процесса собственными силами.

В этой ситуации особую актуальность приобретает возможность заимствования инновационных идей, разработок, опытных образцов инновационной продукции, широко рассеянных во внешнем экономическом пространстве. Действительно, в настоящее время объемы и характеристики знаний, распределенных за пределами конкретных предприятий и способных стать источником инновационных идей, значительно шире и разнообразнее с точки зрения практической реализации, чем их внутренние знания. Отметим, что те ценные идеи, которые могут поступать как из самой компании, так и извне, и могут оказываться на рынке в результате как действий самой компании, так и других структур, определяются как открытые инновации (Г. Чесборо, 2007).

С точки зрения использования открытых инноваций в региональном инновационном процессе, целесообразно выделять внутренние открытые инновации, инициируемые и

существующие в рамках региональной инновационной среды, и открытые инновации, поступающие из внешней для региона среды. В общем случае открытые инновации можно разделить на следующие группы:

- Бесплатные инновационные идеи и разработки, получаемые в рамках инновационных государственных программ, реализуемых в национальном или региональном масштабе. Данные инновации при их вовлечении в инновационный процесс требуют значительной адаптации с учетом специфики конкретного предприятия, в рамках которого предполагается их внедрение.

- Бесплатные инновационные идеи компаний-разработчиков или индивидуальных инноваторов, находящиеся в открытом доступе и характеризующиеся возможностью использования без нарушения авторских прав. В большинстве случаев данный вид открытых инноваций требует существенной доработки и разработки их отдельных элементов собственными силами инновационно-активных предприятий, желающих их использовать.

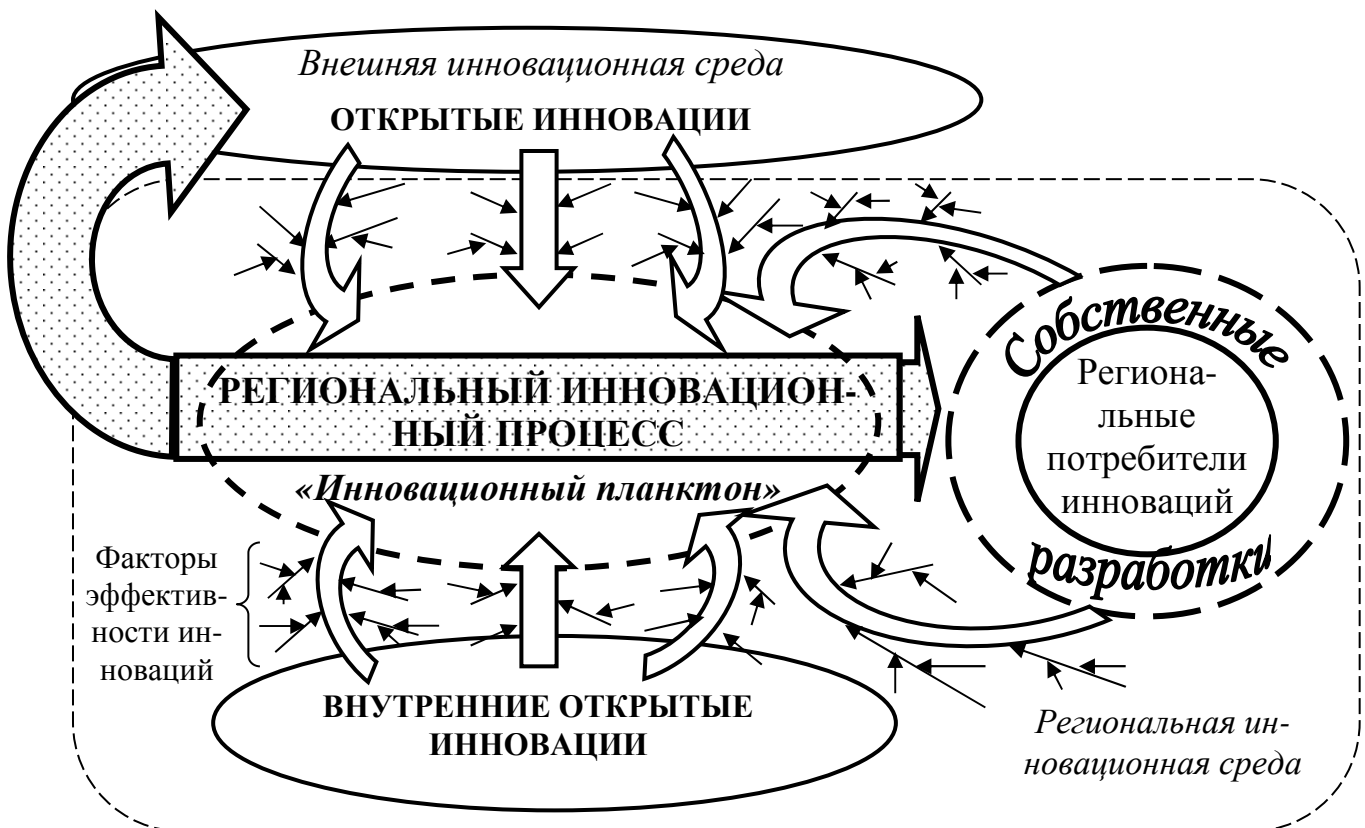
- Инновационные технологии и продукты, закрепленные патентами и лицензиями, для приобретения которых необходимы инвестиции. В случае внедрения подобных инноваций требуется их незначительная адаптация с помощью разработчиков или их франчайзинговых центров.

На рисунке показано место открытых инноваций в реализации регионального иннова-

ционного процесса.

Отметим, что открытые инновации могут находиться на разных стадиях разработки и, соответственно, требуют разной степени усилий для их заимствования и использования в новой среде. В общей массе открытых инноваций, относящихся к числу внутренних для региона и поступающих из внешней среды, можно выделить инновации, чье назначение и способы использования в достаточной степени определены, и инновационные идеи и разработки, характеризующиеся размытостью понимания их применения и реализации в реальных экономических условиях.

В связи с этим целесообразно ввести понятие «инновационного планктона», как совокупности разнородных инновационных идей, знаний, свободно перемещающихся в инновационном пространстве региона, опытных образцов инновационной продукции, характеризующихся разным уровнем проработки и не способных к самостоятельной коммерциализации. Инновационные элементы, условно объединенные понятием «инновационного планктона», сами по себе не способны принести каких-либо существенных результатов и не могут быть самостоятельно реализованы в виду отсутствия у разработчиков возможности и способности доведения их до стадии готового инновационного продукта или технологии, либо в силу неопределенности области их применения.



Открытые инновации в региональном инновационном процессе

«Инновационный планктон» можно рассматривать как своеобразную питательную среду для регионального инновационного процесса, который, в свою очередь, обогащает его результатами своей деятельности. При этом из разных элементов, входящих в состав «инновационного планктона», при реализации инновационного процесса на уровне региона путем их комбинации можно получать совершенно иные инновации продуктового или процессного характера. Основным источником «инновационного планктона» является инновационная деятельность предприятий, вузов и других субъектов инновационной системы региона. В общем случае «инновационный планктон» может быть реализован как при поглощении его элементов другими, уже осуществляемыми инновационными проектами, так и путем запуска новых самостоятельных «посевных» инновационных проектов. Очевидно, что на открытые инновации, взаимодействующие с различными элементами региональной инновационной среды и пополняющими массу «инновационного планктона», оказывает влияние большое число положительных и отрицательных факторов, что, в конечном счете, определяет эффективность их использования предприятиями региона. Наличие данных факторов и силу их воздей-

ствия необходимо прогнозировать и учитывать при планировании и осуществлении инновационной деятельности. При этом корректирующее воздействие с целью минимизации влияния отрицательных и усиления положительных факторов могут осуществлять соответствующие подразделения региональной администрации.

В заключение следует отметить, что активное вовлечение элементов, составляющих «инновационный планктон», в инновационные процессы региона позволит значительно повысить эффективность реализации инновационного потенциала региона в целом, в том числе, при взаимодействии с элементами внешней инновационной среды.

ЛИТЕРАТУРА

Основы инновационного менеджмента. Теория и практика / под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004.

Российская экономика в 2009 году: Тенденции и перспективы. Вып. 31. М.: ИЭПП, 2010.

Чесборо Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий / Г. Чесборо. М.: Поколение, 2007.

Е. А. Кирсанова

ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Обоснована целесообразность развития лизинговых отношений в химической промышленности. Рассмотрено влияние лизинга на эффект финансового рычага и уровень финансовых рисков.

Ключевые слова: лизинг; финансовый рычаг; химическая промышленность.

The advisability of establishing leasing relations in chemical industry is proved. We research the influence of leasing on financial instruments effect and level of financial risks.

Keywords: leasing; financial instruments; chemical industry.

Необходимость перевода нефтехимического комплекса РФ на инновационный путь развития вынуждает предприятия искать пути для осуществления модернизации производственной базы. Очевидно, что внедрять продуктовые и технологические инновации не представляется возможным, если уровень изношенности основных фондов на большинстве химических предприятий составляет около 50% (Стратегия развития химической и нефтехимической промышленности...; Российский статистический ежегодник, 2009). В результате возникает проблема финансирования затрат на модернизацию, так как собственными средствами в необходимых объемах для проведения масштабных инвестиций, связанных с обновлением устаревших производственных фондов, химические предприятия часто не располагают.

Следует отметить, что использование кредитных ресурсов коммерческих банков российскими предприятиями по ряду причин является затруднительным. Основной причиной является несовпадение между потребностями предприятий в долгосрочных финансовых ресурсах, получаемых на приемлемых условиях, и ограничениями, выдвигаемыми со стороны банков по сроку кредитования, качеству залога и финансовому состоянию заемщика.

В таких условиях возрастает роль такого инструмента, как лизинг, который в существенной степени способствует преодолению данных ограничений, в результате чего у химических предприятий появляется возможность достаточно динамично осуществлять обновление основных фондов (Л.Ю. Никандрова, 2010).

Рынок лизинга в последние годы (до финансового кризиса 2008 г.) достаточно активно развивался. Ведущее аналитическое

агентство, классифицирующее лизинговые рынки, London Financial Group, повысило позицию России с 34 места в мире в 1998 г. до 6-го в 2007 г., а в Европе – с 20-го места до 4-го (В. Газман, 2010).

Высокая степень динамичности развития данного рынка определяется достаточно высоким уровнем спроса на услуги лизинговых компаний, что обусловлено следующими преимуществами лизинга:

- лизинг является более доступным способом финансирования процесса модернизации производственной базы для предприятий, так как в качестве залога выступает сам предмет лизинга, условия лизинга более гибкие (в частности, график платежей, срок начала выплат) и срок лизинга более длительный, чем по кредиту, при этом лизинг обеспечивает полное финансирование, в то время как условием предоставления банковского кредита является финансирование части стоимости оборудования за счет заемщика;

- лизинговая компания берет на себя решение ряда проблем, связанных с приобретением требуемого оборудования (финансовых, маркетинговых, юридических, налоговых, например, поиск поставщика, доставка оборудования, его оформление, регистрация, бухгалтерский учет, страхование, обслуживание и др.);

- на все лизинговые платежи выдаются накладные, которые необходимы для возмещения НДС; лизинговые платежи включаются в состав себестоимости производимой продукции, что снижает налогооблагаемую базу; лизинговое имущество остается на балансе лизингодателя, который, соответственно, платит налог на имущество;

- предприятие имеет возможность по истечении срока договора получить оборудование в собственность по остаточной стоимости

и, в случае необходимости, продать его по рыночной стоимости. Также может быть применена схема возвратного лизинга, когда собственник одновременно продает свое имущество лизинговой компании и берет это имущество в лизинг.

В то же время, величина лизинговых платежей достаточно высока, так как включает комиссионное вознаграждение лизингодателя, плату лизингодателю за использование кредитных ресурсов, сумму, возмещающую стоимость лизингового имущества, налоговые платежи, компенсацию других затрат лизингодателя. Соответственно, лизинг выгодно применять в том случае, если использование оборудования, полученного в лизинг, позволит предприятию существенно повысить рентабельность собственного капитала и, таким образом, в полной мере получить преимущества от использования эффекта финансового рычага.

Эффект финансового рычага (ЭФР) характеризует прирост рентабельности собственного капитала (ROE) по отношению к рентабельности активов (ROA) за счет привлечения заемных средств:

$$ROE = (1-T)ROA + \text{ЭФР},$$

где ЭФР – эффект финансового рычага.

Количественно ЭФР определяется зависимостью:

$$\text{ЭФР} = (1-T)(ROA - \text{CPCП}) * D/E,$$

где D, E – соответственно заемный и собственный капитал; D/E – «плечо» финансового рычага; (1-T) – налоговый корректор; CPCП – средняя заемная ставка процента по заемному капиталу, которая включает не только процент, но и все финансовые издержки, отнесенные к сумме заемных средств; (ROA – CPCП) – дифференциал финансового рычага (В.С. Ступаков, Г.С. Токаренко, 2007).

Лизинг позволяет в определенной степени снизить уровень финансовых рисков и увеличить ЭФР, что обусловлено воздействием следующих факторов:

- затраты на лизинг включаются в состав себестоимости продукции, следовательно, уменьшается прибыль до налогообложения и уменьшается величина налога на прибыль, что снижает действие налогового корректора и может привести к росту рентабельности собственного капитала;

- стоимость оборудования, предоставляемого в лизинг, может быть существенно выше, чем величина кредита, который мог бы предоставить банк. Более сложные технологические комплексы позволяют существенно повысить производительность предприятия, обеспечить высокий уровень рентабельности активов и увеличить «плечо» рычага, что приводит к усилению действия ЭФР;

- предприятие также может привлекать

дополнительно заемные средства, расширяя масштабы производственной деятельности и усиливая воздействие финансового рычага;

- на финансирование капитальных вложений не отвлекаются оборотные средства предприятия, которое имеет возможность полностью загружать имеющиеся основные фонды и увеличивать объем производства и выручки;

- использование лизинга формально не приводит к росту заемных средств для лизингополучателя, остается неизменным соотношение собственных и заемных средств и, соответственно, уровень финансовой устойчивости и кредитоспособности.

В то же время, приобретение более дорогого оборудования связано с большими расходами предприятия на осуществление лизинговых платежей.

Таким образом, функциональная зависимость ЭФР (а значит, и рентабельности собственного капитала) от стоимости приобретаемого оборудования не является линейной – до определенного момента функция имеет возрастающий характер и затем, после точки максимума, становится нисходящей. В случае лизинга экстремум функции будет располагаться выше и правее (то есть действие ЭФР сильнее при более высокой стоимости приобретаемого оборудования, чем в случае приобретения оборудования в кредит). Для каждой конкретной сделки, характеризующейся определенными параметрами (стоимость оборудования, лизинга, срок лизинга), целесообразно определять вариант, позволяющий максимизировать приток денежных средств и минимизировать отток, что позволит максимизировать ЭФР и, соответственно, экономическую эффективность деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

Газман В. Аритмия лизингового рынка / В. Газман // Вопросы экономики. 2010. № 3. С. 97–109.

Никандрова Л.Ю. Лизинг – антикризисный инвестиционный ресурс: теоретико-методологический аспект и концепция формирования в регионе / Л.Ю. Никандрова // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 2(167). С. 60–69.

Российский статистический ежегодник – 2008: стат. сборник / Росстат. М., 2009. 795 с.

4. Ступаков В.С. Риск-менеджмент: учеб. пособие / В.С. Ступаков, Г.С. Токаренко. М.: Финансы и статистика, 2007. 288 с.

Стратегия развития химической и нефтехимической промышленности России на период до 2015 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

docs.cntd.ru/document/902016232

А.В. Кондратьева

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ И ЦЕЛЕВАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СОСТАВЛЯЮЩИХ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Рассмотрены элементный состав, функциональная и элементная ориентация технологических составляющих стратегии инвестирования и социально-экономического развития на достижение наибольших экономических результатов.

Ключевые слова: стратегия инвестирования и социально-экономического развития; стратегическое видение; миссия; стратегическая цель.

We look at the elemental composition, functional and elemental orientation of technological components of investment and socio-economic development strategy at achieving maximum economic results.

Keywords: investment and socio-economic development strategy; strategic vision; mission; strategic goal.

Стратегия развития проектного инвестирования в средне- и долгосрочном периодах осуществляет свое функциональное предназначение с помощью инструментального комплекса по активизации инициативных действий и принимаемых субъектом планирования инвестиционных решений. Реализации указанной стратегии также способствует взаимодействие с процедурно-технологическими элементами системы стратегического планирования и ее ресурсными составляющими.

Следует отметить, что обоснованное формулирование обобщающей стратегии инвестиционного развития и ее успешная реализация в текущей деятельности и в перспективном периоде в значительной мере зависит от принятого управленческого решения о повышении технического, технологического и информационного уровней используемого в промышленном производстве основного капитала посредством осуществления инвестиционного проекта, финансируемого привлекаемыми для этих целей инвесторами с одновременным долевым участием в проекте пользователей объекта инвестиционной деятельности.

Инвестиционный проект, на наш взгляд, является своеобразным финансово-экономическим инструментом воздействия на социально-экономическое перспективное развитие промышленного предприятия, структурной составляющей промышленного комплекса, определяющей соответствие инвестиционного цикла уровню конкурентоспособности выпускаемой продукции и качеству оказываемых услуг. Это, безусловно, отражается как на

функционировании отдельного предприятия, так и в целом отраслевой составляющей промышленного комплекса в решении проблемы стратегического планирования экономического роста и повышения эффективности использования всех видов ресурсов (А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд, 1999).

В то же время инвестиционный проект, объемы его финансирования, количество объектов обновления и модернизации промышленных предприятий, включая и объекты инфраструктуры промышленного комплекса, сроки начала и завершения инвестиционного цикла, его экономическая, финансовая и социальная результативность и эффективность реализации выступают как зависимые искомые переменные от функции, интегральный показатель которой включает ряд идентификаторов.

К ним относятся:

- высокие темпы ежегодного экономического роста;
- повышение технического и технологического уровней промышленного производства;
- количественное и качественное увеличение ресурсного и конкурентного потенциалов;
- расширение занимаемого сегмента рынка товаров и услуг.

Поэтому проектное инвестирование является результатом необходимости установления сбалансированности между производственно-хозяйственными задачами повышения темпов экономического роста и эффективности промышленного производства на

основе обновления и модернизации основных фондов и минимизации темпов роста затрат в процессе становления конкурентоспособного промышленного предприятия или отраслевой составляющей промышленного комплекса.

Взаимозависимость решения управленческих задач по повышению экономических, финансовых и социальных результатов, эффективности производства промышленного предприятия, роста результативности инвестиционной деятельности, как нам представляется, объединяет взаимозависимые стратегии как социально-экономического, так и инвестиционного развития промышленного предприятия и отраслевых составляющих промышленного комплекса в средне- и долгосрочном периодах.

Взаимозависимость стратегий инвестиционного и социально-экономического развития промышленного производства, на наш взгляд, не может быть установлена в должной степени вне системы стратегического планирования. Это связано с тем, что влияние характеристик экономического развития на проектное инвестирование имеет прямую направленность, при которой структура внутренних и внешних инвестиций в обновление и модернизацию основных фондов может существенно различаться при низких и достаточно высоких экономических результатах.

Так, при устойчивых темпах экономического роста промышленного производства объемы получаемой прибыли предоставляют возможность промышленному предприятию, структурной составляющей экономического вида деятельности, промышленному комплексу в целом изменять пропорцию соотношения внешних и внутренних вложений в основной капитал в пользу доминирования собственных средств, направляемых в инвестиционные проекты. При этом доминирование финансового обеспечения проектного инвестирования за счет собственных средств, в соответствии с нашими представлениями, повышает степень инвестиционной привлекательности промышленных предприятий и отраслей. К другим важным параметрам, повышающим инвестиционную привлекательность предприятия, относятся:

- производительность труда промышленно-производственного персонала (выработка продукции на одного работающего);
- удельный вес персонала с высшим и средним специальным профессиональным образованием;
- динамика изменения балансовой прибыли (в сопоставимых ценах);
- инвестиции в основной капитал, приходящиеся на одного работающего (П.В. Забелин, Н.К. Моисеева, 1998).

Система стратегического планирования социально-экономического долгосрочного развития промышленного производства, на

наш взгляд, ставит стратегию долгосрочного развития проектного инвестирования в соподчиненное и во взаимозависимое положение, когда обновление и модернизация основных фондов способствуют социально-экономическому развитию промышленного производства посредством повышения качества выпускаемой продукции, оказываемых услуг, уровня производительности труда, создания благоприятных условий труда.

Рост экономических результатов, в свою очередь, позволяет субъекту управления промышленным производством в рамках стратегий инвестиционного и социально-экономического развития промышленных предприятий и в целом промышленного комплекса увеличивать объем средств для осуществления инвестиционных проектов.

Обобщающая стратегия развития проектного инвестирования объектов промышленного производства, обладая к индивидуальной целенаправленностью и автономностью действия, выступает интегральным инструментом развития финансово-инвестиционного направления, инвестиционного вклада в общую результативность социально-экономического развития и является одной из совокупных стратегий, характеризующей в рамках обобщающей стратегии социально-экономического развития промышленного производства возможность достижения наибольших экономических и иных результатов проектного инвестирования.

В свою очередь, обобщающая стратегия социально-экономического развития промышленного производства, включающая в качестве своих структурных элементов частные функциональные стратегии, взаимодействующие между собой, входит как одна из процедурно-технологических составляющих в систему стратегического планирования развития промышленного производства в условиях неустойчивой внешней среды (Стратегический менеджмент, 2008).

Реализация обобщающей стратегии социально-экономического развития в составе системы стратегического планирования промышленного производства, на наш взгляд, может в существенной мере обеспечивать достижение планово-расчетных экономических результатов и эффективности промышленного производства. Это возможно, если частные функциональные стратегии, сформированные по отдельным направлениям развития промышленного производства, включая и финансово-инвестиционное, сбалансированные по ресурсам и целям, взаимодействуют с процедурно-технологическими и ресурсными элементами системы стратегического планирования. При этом обеспечивается целевая ориентация противодействия негативным влияниям внешней среды и активизация субъекта стратегического планирования социально-

экономического развития достигать в долгосрочном периоде установленных на сбалансированной основе экономических и социальных результатов, эффективности используемых ресурсов.

Кроме того, целевая ориентация обобщающей стратегии долгосрочного социально-экономического развития хозяйствующих субъектов, отраслевых составляющих и в целом промышленного комплекса может быть обеспечена в процессе последовательного осуществления технологических процедур системы стратегического планирования.

ЛИТЕРАТУРА

Забелин П.В. Основы стратегического управления: учеб. пособие / П.В. Забелин, Н.К. Моисеев. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1998.

Стратегический менеджмент / под ред. А.Н. Петрова. СПб.: Питер, 2008.

Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1999.

М.А. Кулаженкова

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА (на примере Выборгского района Ленинградской области)

Рассматривается проблема развития малого бизнеса с учетом потенциала приграничных территорий. Выполнен анализ развития малого бизнеса в Ленинградской области и Выборгском районе, показаны проблемы и дан прогноз развития малого бизнеса до 2020 года для МО «Город Выборг».

Ключевые слова: *малый бизнес; потенциал приграничных территорий; приграничное сотрудничество; внешнеэкономическая деятельность; Выборгский район.*

We examine the issue of small business development taking into account the potential of boundary territories. We analyze small business development in Leningrad region and Vyborg District, reveal challenges and forecast small business development till 2020 for Vyborg municipality.

Keywords: *small business; boundary territories potential; cross-border cooperation; foreign economic activity; Vyborg district.*

Предпринимательская деятельность – это особый вид деятельности, характеризующийся рядом особенностей. Он осуществляется самостоятельно, связан с риском, характеризуется творческой активностью предпринимателя, обладающего специфическими личностными качествами, направлен на систематическое получение дохода и уплату налогов, т.е. к взаимной выгоде сторон, участвующих в процессе.

Субъектами малого предпринимательства являются юридические и физические лица, внесенные в единый государственный реестр. Малые предпринимательские структуры, являясь наиболее массовой группой рыночных субъектов, обеспечивают развитие конкуренции, формируя рыночную систему отношений. Кроме того, они способствуют общественному прогрессу и определяют стабильность общества, т.е. имеют важное социально-экономическое значение.

Большая роль малых и средних предприятий в странах с рыночной экономикой связана с тем, что:

- во-первых, малые предприятия составляют большую часть в общем числе малых, средних и крупных предприятий (до 90 %);
- во-вторых, производят значительную часть внутреннего национального продукта;
- в-третьих, значительная часть налоговых поступлений в бюджеты разных уровней – это налоги малых предприятий (более 50%);
- в-четвертых, малые предприятия обеспечивают занятость основной части населения;
- в-пятых, значительная часть открытий и

инноваций – заслуга малых предприятий.

Традиционными областями деятельности малых структур является сфера услуг, транспорт, торговля, общественное питание. В последние годы в связи с развитием инновационной экономики в условиях глобализации происходит рост малых предприятий в инновационной и научной сферах, а также проявляются процессы интеграции малых фирм со средними и крупными.

Таким образом, малый бизнес в рыночной экономике выполняет следующие функции: обеспечивает формирование и поддержание конкурентной среды; создает товары и услуги в условиях их быстрого обновления; способствует созданию новых рабочих мест; является катализатором научно-технического прогресса путем развития инновационного бизнеса; осуществляет значительное пополнение бюджета налоговыми отчислениями; позволяет использовать труд социально уязвимых групп населения.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации содействие развитию малых и средних компаний названо основным элементом экономической политики государства. К 2020 году перед малым бизнесом поставлены задачи следующих достижений целевых показателей:

- доля малого бизнеса в ВВП – 30%;
- доля малого бизнеса в занятости – 30%;
- доля малого бизнеса в общем количестве действующих субъектов предпринимательства – 80% (Концепция долгосрочного социально-экономического развития Россий-

ской Федерации, 2008).

Активно развивается малый бизнес в Ленинградской области. По итогам 2009 года область находится по этому показателю на 9-м месте среди областей Российской Федерации.

Динамика основных показателей развития малого предпринимательства (МП) на территории Ленинградской области показана в табл. 1

(<http://www.rosbalt.ru/2010/02/18/714000.html>).

На состояние и развитие МП в Ленинградской области оказал влияние финансовый кризис. Так, в период с 1 января 2008 по 1 января 2010 года число МП сократилось на 482 единицы, а число занятых на них работников уменьшилось с 58,5 тыс. человек до 39,9 тысяч человек, т.е. сокращение составило 18,6 тыс. человек.

Среди муниципальных образований Ленинградской области показатели развития предпринимательства в Выборгском районе (МО «Город Выборг» и МО «Выборгский район») являются одними из самых высоких.

Выборгский район является самым крупным промышленным районом Ленинградской области. Инвестиционная привлекательность района обеспечивается его выгодным геополитическим положением: граница с ЕС (Финляндией); наличие портов (Выборг, Приморск, Высоцк); пересечением морских, железнодорожных, автомобильных и трубопроводных путей; прохождение европейского девятого интермодального коридора.

Промышленность района представлена машиностроительной, лесной, легкой и пищевой отраслями. Район является важнейшим по производству строительных материалов и гидроэнергии. Сельское хозяйство представлено молочным животноводством и птицеводством.

Современный Выборг – крупнейшее градостроительное образование на территории Карельского перешейка, центр международного туризма, особенно популярный среди туристов Скандинавских стран и, прежде всего, Финляндии. Историко-культурное наследие города общепризнано как национальная ценность, объединяющая памятники различ-

ных культур Балтийского региона. Выборгский район имеет значительный рекреационный потенциал; ежегодно город посещает около 600 тыс. туристов.

К потенциалам Выборгского района относится и его приграничное положение с Финляндией. С этой страной у жителей района много общего, что способствует налаживанию более тесных связей, в том числе и по развитию малого и среднего бизнеса.

Приграничное сотрудничество (ПС) – одна из форм международной деятельности регионов. Необходимость преодоления границ и развития экономических связей определяло и определяет функции приграничных регионов. Опыт сотрудничества приграничных регионов в последние десятилетия был распространен не только в страновом разрезе, но и на внутренние регионы стран. Сегодня ПС можно рассматривать как специфическую разновидность международной деятельности регионов.

Во внешнеэкономической деятельности приграничных регионов можно выделить три составляющие. Первая связана с решением сугубо местных проблем – осуществлением экономических, социальных, экологических и культурных связей населения приграничных регионов. Это, прежде всего, приграничная торговля, совместное решение коммунальных и экологических вопросов, оказание медицинских, образовательных и культурных услуг и т.д. Все это и определяет сущность ПС.

Вторая составляющая обусловлена сотрудничеством приграничных территорий в сфере совместного исполнения общегосударственных функций: транспортных, охраны границ и обеспечения защиты национального экономического пространства, предотвращения и ликвидации последствий стихийных бедствий и т.д.

Третья составляющая связана непосредственно с прямой и посреднической внешнеэкономической деятельностью приграничных территорий. Ее объемы зависят от экономического потенциала, структуры хозяйства, развития международной транспортной инфраструктуры в приграничных регионах.

Внешнеэкономические связи играют важную роль в развитии приграничных террито-

Таблица 1

Динамика основных показателей развития малого предпринимательства на территории Ленинградской области

Основные показатели деятельности МП	Единица измерения	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год
Число малых предприятий	ед.	2356	2354	2370	2382	1900
Средняя численность занятых на малых предприятиях	чел.	56544	56496	56880	58486	39859
Оборот малых предприятий	млн. руб.	96937,2	96854,9	97513,3	137467,0	68333,0
Инвестиции в основной капитал	млн. руб.	1007,0	961,0	1451,0	1544,0	1243,0

рий. Они способствуют преодолению периферийности, окраинности приграничных территорий в национальных экономических системах.

Главными факторами, определяющими структурные особенности и динамику ПС, являются соотношение контактных и барьерных функций государственных границ, социально-экономические и этнокультурные особенности приграничных территорий, полномочия региональных властей в осуществлении международной деятельности, развитость приграничной инфраструктуры, включая пограничные пункты пропуска.

Содержание и динамика ПС определяются общим уровнем сотрудничества соседних стран и связанными с ним проблемами безопасности государства. Тем не менее, при прочих равных условиях более благоприятные условия для ПС возникают тогда, когда страны граничат друг с другом своими наиболее развитыми территориями. Уровень социально-экономического развития приграничных территорий оказывает существенное влияние на содержание ПС, разнообразие его направлений и сфер. Тем самым, оно превращается в один из факторов развития региональной экономики.

Опыт международного регионального сотрудничества свидетельствует о том, что «большая» и «малая» интеграция тесно взаимосвязаны. Развивающиеся экономические связи между странами стимулируют развитие трансграничных связей, а интенсивные связи приграничных регионов создают благоприятные предпосылки для развития межгосударственных связей и построения интеграционной группировки государств.

При соприкосновении разнородных территорий движущей силой ПС выступают различия соприкасающихся стран, прежде всего, в ценах на потребительские товары, в уровнях зарплаты и безработицы, в условиях ведения бизнеса. В этих условиях центральное место в ПС занимает торговля, в том числе «челночная», и трудовые миграции. Данную модель ПС можно определить как торговую или традиционную модель.

В реальности на каждом конкретном участке границы складывается ПС, содержащее в себе определенную комбинацию черт институциональной и торговой моделей. По мере изменения показателей экономического и социального развития, национальных правовых систем, барьерности и контактности государственных границ изменяется и структура ПС, а соответственно, и его роль в развитии порубежных территорий.

Среди факторов, влияющих на ПС, наиболее изменчива та их часть, которая связана с режимом границ. В случае необходимости закрыть или открыть границы можно в

течение нескольких часов. Соотношение контактности и барьерности границ зависит от правовых и нормативных актов, регулирующих экономическое взаимодействие российских регионов и их зарубежных соседей. Эти акты и исполняющие их органы составляют законодательство и институты ПС. В их рамках ведется деятельность региональных и неправительственных организаций, осуществляющих и обеспечивающих трансграничные связи. К числу институтов, существенных для ПС, следует отнести разного рода национальные меры, стимулирующие развитие приграничных территорий. К институтам, исходя из современных трактовок этого понятия, следует также отнести местные традиции, связи и ментальность населения приграничных территорий, поскольку местные сообщества играют важную роль в ПС.

Второй правовой блок образуют межгосударственные документы и соглашения, определяющие цели, механизмы и конкретные сферы сотрудничества с международными организациями и отдельными странами.

Заключаемые в рамках имеющихся полномочий соглашения о партнерстве и сотрудничестве между региональными и местными органами власти со своими аналогами в соседних странах составляют третий институциональный блок.

Направлениями приграничного сотрудничества Выборгского района могут быть следующие:

- городское и сельское развитие;
- транспорт и коммуникации (общественный транспорт, дороги и автострады, аэропорты, водные пути, морские порты и т.д.);
- энергоснабжение (электростанции, газо-, электро- и водоснабжение);
- охрана окружающей среды (водные и лесные ресурсы, атмосфера);
- образование и научные исследования, инновационный бизнес;
- здравоохранение;
- культура, досуг и спорт (театры, оркестры, спортивные центры, дома и лагеря отдыха, молодежные центры и т.д.);
- взаимная помощь в случае стихийных бедствий (пожары, наводнения, эпидемии, воздушные катастрофы, землетрясения и т.д.);
- туризм;
- проблемы миграции в приграничных районах (транспортные средства, жилье, социальное обеспечение, налогообложение, занятость, безработица и т.д.);
- экономические проекты;
- совершенствование сельского и лесного хозяйства;
- социальные средства обслуживания.

Большая роль в развитии приграничного сотрудничества принадлежит малому бизнесу. Он может участвовать практически во всех

направлениях приграничного сотрудничества. В табл. 2 показана динамика развития малого бизнеса с учетом приграничного сотрудничества.

Если в 2009 году в малом бизнесе МО «Город Выборг» было занято 12 тыс.чел (28% от экономически активного населения), то в 2020 году численность занятых удвоится. Свыше 50% от экономически активного населения будет занято в сфере малого бизнеса.

Развитие приграничного сотрудничества наиболее продуктивно в следующих направлениях:

- формирование современной, высокоэффективной туристской индустрии. По прогнозным расчетам это позволит увеличить туристский поток примерно в 2 раза, т.е. удвоить количество туристов с 600 тыс. чел. до 1,2–1,3 млн. чел.;

- создание международного проекта «Выборгский индустриальный парк». Его основная задача – развитие инновационного бизнеса, что особенно актуально для модернизации народного хозяйства не только муниципального образования и Ленинградской области, но и всей страны. В технопарке будут осуществляться инновационные проекты

промышленной и аграрной направленности, в сфере устойчивого развития лесного хозяйства, природоохранной деятельности. Численность занятых на совместных предприятиях и предприятиях малого инновационного бизнеса превысит 100–120 чел;

- устойчивое ведение лесного хозяйства. Использование опыта Финляндии позволит: увеличить занятость населения в производствах и отраслях лесного сектора (лесное хозяйство, лесозаготовки, деревопереработка, торговля лесоматериалами, лесной туризм и т.п.); повысить уровень дохода населения, занятого в отраслях лесного сектора. Высокий доход населения, получаемый через оплату труда, создаст условия для привлечения в лесное хозяйство и лесную промышленность высококвалифицированных специалистов (инженерно-технических работников, рабочих), способных решать лесоводственные, экологические и экономические задачи;
- природоохранная деятельность.

Таким образом, основные задачи Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года в МО «Город Выборг» будут выполнены.

Таблица 2

Динамика развития малого бизнеса с учетом приграничного сотрудничества

Наименование	2009		2020		Изменение, тыс. чел
	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%	
Оптовая, розничная торговля, бытовое обслуживание	3,7	31	4,8	20	1,1
Обрабатывающие производства	2	17	4,1	17	2,1
Строительство	1,8	15	3,6	15	1,8
Транспорт, связь	1,4	12	2,9	12	1,5
Туризм, предприятия сферы гостеприимства	1,1	9	2,1	9	1
Консалтинговые услуги	1	8	1,9	8	0,9
Коммунальные, социальные услуги	5	4	3,6	15	3,1
Прочие	0,5	4	1	4	0,5
Итого	12	100	24	100	12

ЛИТЕРАТУРА

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. М., 2008. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf>

Малый бизнес в Ленобласти набирает обороты. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://www.rosbalt.ru/2010/02/18/714000.html>

Программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства МО «ГОРОД ВЫБОРГ» на 2009–2013 гг. / ГОУ ВПО Выборгский филиал Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики, 2008. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.vbregion.ru

О.Л. Морганя

ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Раскрыты основные направления внутреннего развития предприятия. Проанализированы взаимосвязи процессов разработки и реализации общей стратегии и стратегии инновационного развития предприятия. Рассмотрены вопросы применения инвестиционного анализа для оценки инновационных проектов.

Ключевые слова: инновации; инновационные стратегии предприятия; инвестиционный анализ.

We show the main directions of internal business development. We analyze correlation between the processes of developing and implementing general strategy and innovation development strategy in a company. Problems of applying investment analysis for assessing innovation projects are researched.

Keywords: innovation; business innovation strategies; investment analysis.

Современные условия хозяйствования, характеризующиеся в первую очередь высокой динамичностью внешней среды, требуют непрерывной актуализации подходов и методов управления предприятием. Необходимость разработки и реализации хозяйственных стратегий (в том числе и инновационных) обуславливается потребностью в обеспечении развития и использования потенциала предприятия и может рассматриваться как реакция на изменение внешней среды.

Теория управления к стратегическим относит все решения, которые затрагивают основные аспекты деятельности компании, носящие долгосрочный характер и принимаемые в условиях неопределенности. Кроме того, можно утверждать, что отличительной особенностью всех стратегических решений является инновационный характер.

Развитие предприятия может происходить как в направлении внутреннего расширения, так и вследствие внешнего (интеграционного) роста. В процессе внутреннего расширения увеличение объема ресурсов предприятия приводит к росту его производственных возможностей, однако данный рост ограничивается ростом спроса на продукцию предприятия, как, впрочем, и наоборот, рост спроса ограничивается производственными возможностями предприятия.

Внутреннее развитие предприятия обеспечивается рыночными инвестициями, расходами на научные исследования и разработки по изменению продуктов, техническими и организационно-управленческими изменениями, а также физическими (производственными) инвестициями (см. рис. 1).

В настоящее время научные исследования, разработки и процессы инновационного

развития находятся в области стратегически наиболее важных решений, обеспечивающих долгосрочное существование и развитие предприятия. Для достижения успеха в современных условиях руководству предприятия необходимо использовать адекватные приемы и методы управления не только материальными, но и нематериальными активами (Р. Каплан, Д. Нортон, 2006).

В настоящее время продолжительность жизненного цикла продуктов постоянно сокращается. Успешное продвижение продукта на рынке сегодня не дает никаких гарантий конкурентоспособности этого продукта в ближайшем будущем (J.L. Bower, S.M. Christensen, 1995). Предприятиям, функционирующим на рынке быстро развивающихся инновационных технологий, необходимо развивать способность превосходить будущие предпочтения потребителей. Постоянное совершенствование качественных характеристик продукта и технологии его производства является решающим в достижении долгосрочного успеха даже для таких предприятий, продукция которых имеет относительно долгий жизненный цикл.

Под инновацией, как правило, понимают процесс использования новшества или изобретения. Иными словами, новая идея (новация) становится инновацией только с момента принятия к распространению. Процесс преобразования новации в новую технологию или новый продукт называется инновационным процессом, а выведение новшества на рынок – коммерциализацией. Для того чтобы новация получила воплощение в виде новой технологии или нового продукта, она должна обладать научно-технической новизной, производственной реализуемостью и экономической



Рис. 1. Движущие силы внутреннего развития предприятия

эффективностью.

В зависимости от основного содержания и характера, инновации могут быть разделены на следующие группы (основные направления изменений отражены также на рис. 1):

- продуктовые инновации, связанные с изменениями в продукции;
- технологические инновации, распространяющиеся на методы производства;
- нетехнологические инновации, затрагивающие факторы организационно-управленческого и финансово-экономического характера.

Множество видов инноваций определяет многообразие инновационных стратегий предприятия, которые могут быть разделены на следующие группы:

- продуктовые: инновационные стратегии, которые направлены на создание и реализацию новых товаров и услуг;
- функциональные: научно-технические, производственные, маркетинговые, сервисные стратегии;
- ресурсные: финансовые, трудовые, информационные и материально-технические стратегии;
- организационно-управленческие: инновационные стратегии, которые затрагивают технологии, а также структуры, методы, системы управления.

В теории и практике стратегического управления выработан ряд универсальных стратегий, называемых базовыми или эталонными. Выделяют три основных типа базовых

стратегий:

- стратегия сокращения, которая применяется в том случае, если выживание предприятия находится под угрозой;
- стратегия стабильности, которая предполагает поддержку существующих направлений деятельности;
- стратегия роста, которая заключается в формулировании наступательных планов, предполагающих развитие предприятия.

Базовые стратегии роста отражают общепринятые направления развития конкурентных преимуществ предприятия и, в свою очередь, подразделяются на следующие группы:

- стратегии интенсивного роста;
- стратегии диверсификационного роста;
- стратегии интеграционного роста.

Каждая стратегия роста в процессе своей реализации образует тот или иной поток стратегических изменений как внутренней, так и внешней среды предприятия. В таблице представлены основные общие и инновационные стратегии развития предприятия.

Как известно, инновации могут быть разделены на базисные (принципиально новая продукция или технология) и улучшающие (продукция или технология с улучшенными параметрами). На основе стратегии исследовательского лидерства (базисные инновации) формируются долговременные ведущие позиции в области НИОКР. Если в своем развитии предприятие придерживается защитной политики и предпочитает следовать за лидерами рынка, то, чтобы избежать рисков, связанных

Общие и инновационные стратегии развития предприятия

Наименование группы стратегий	Общая стратегия предприятия	Инновационная стратегия предприятия
Стратегии интенсивного роста	Стратегия глубокого внедрения на рынок: увеличение сбыта существующих товаров на существующих рынках	Локальные инновационные стратегии в связи с изменением состояния элементов предприятия
	Стратегия расширения границ рынка: внедрение существующих товаров на новые рынки	Маркетинговая инновационная стратегия
	Стратегия совершенствования товара: создание новых и усовершенствование существующих товаров на существующих рынках	Продуктовая инновационная стратегия
Стратегии диверсификационного роста	Стратегия конструкторской диверсификации: предложение нового продукта, изготовленного по старой технологии, старому рынку	Продуктовая инновационная стратегия
	Стратегия конструкторско-технологической диверсификации: предложение нового продукта, изготовленного по новой технологии, старому рынку	Продуктовая и технологическая инновационная стратегия
	Стратегия конгломеративной диверсификации: предложение нового продукта, изготовленного по новой технологии, новому рынку	Продуктовая, технологическая и маркетинговая инновационная стратегия
Стратегии интеграционного роста	Стратегия вертикальной интеграции (как прямой так и обратной): слияния, поглощения, альянсы с поставщиками, снабженческими фирмами, потребителями, сбытовыми фирмами	Организационная инновационная стратегия
	Стратегия горизонтальной интеграции: слияния, поглощения, альянсы с организациями отрасли	

с коммерциализацией инноваций, такому предприятию следует придерживаться выжидательных стратегий и выводить на рынок улучшенные варианты товаров, которые уже опробованы рынком.

Выделяются следующие организационные стадии разработки и реализации инноваций:

1. *Исследовательский этап.* Исходный этап для разработки как базисных, так и улучшающих инноваций. Основным результатом на исследовательском этапе является набор наиболее перспективных идей, которые при дальнейшей разработке могут быть реализованы в новом продукте или технологии.

2. *Конструктивный этап.* На данном этапе отобранные идеи получают конструктивное оформление: новация проходит процессы технологического и производственного проектирования.

3. *Концептуальный этап.* На данном этапе осуществляется, во-первых, регламентация производственного процесса (в том числе стандартизация производства, сертификация продукта, патентование инновации), а во-вторых, формирование концепции выведения новинки на рынок.

4. *Дистрибутивный этап.* Основным моментом данного этапа является регулирование совокупного спроса и предложения. Эффективность коммерциализации инновации во многом определяется результативностью маркетинговой поддержки процесса дистрибуции, включая распределение, продвижение и сбыт нового товара или услуги.

Основные принципы взаимосвязи и последовательность взаимодействия между процессами формирования общей и инновационной стратегий предприятия представлены на рис. 2.

Следует отметить, что реализация инновационных стратегий на предприятии существенно усложняет процесс корпоративного управления. В качестве причин данного явления выделяются следующие:

1. *Возрастание неопределенности деятельности* и, как следствие, повышение уровня рисков. Неопределенность возрастает как по входам, так и выходам процесса управления (неопределенность затрат, результатов, качества, показателей эффективности и т.д.). Как следствие, появляется дополнительная функция – управление инновационными рисками.

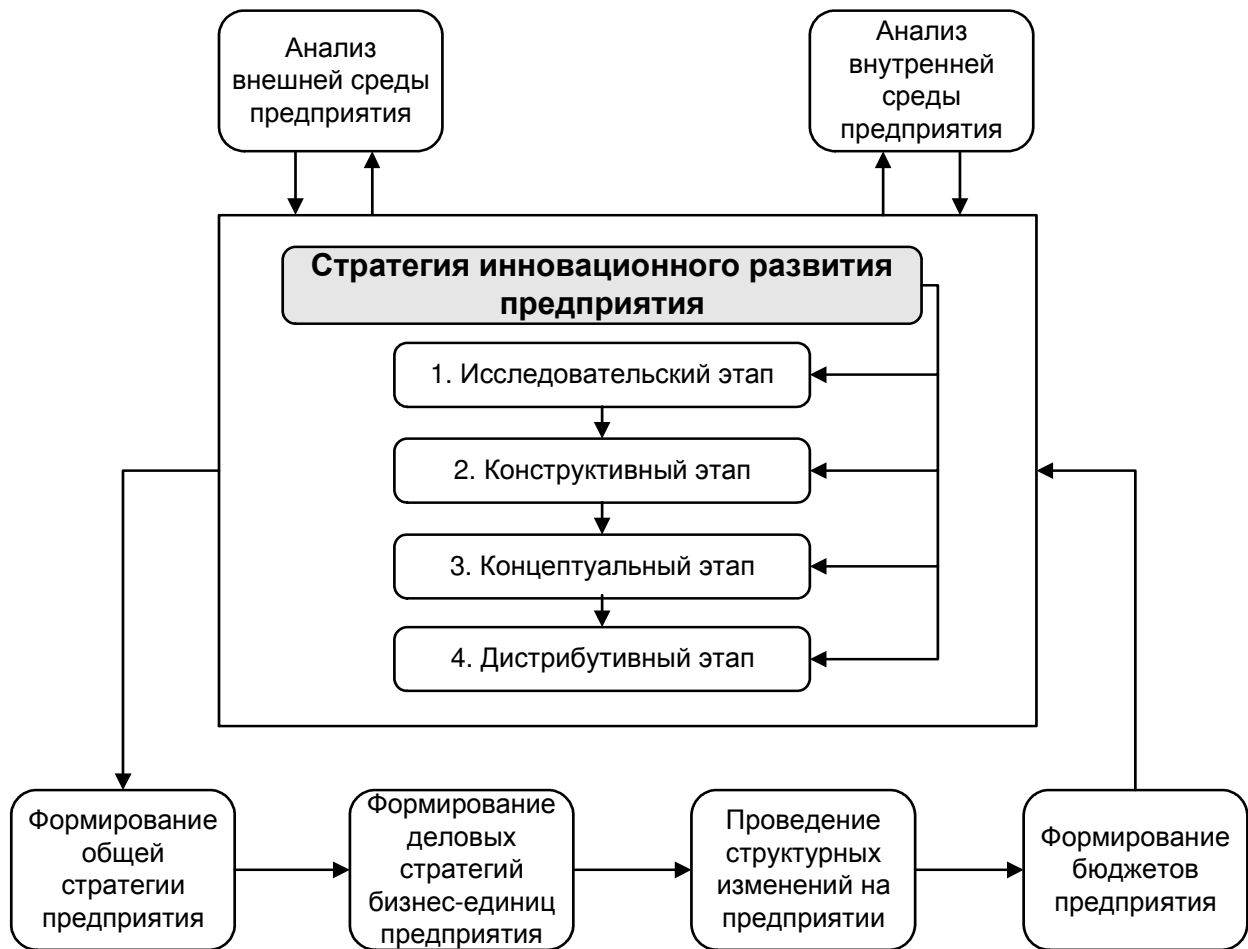


Рис. 2. Взаимосвязь процессов разработки и реализации общей стратегии и стратегии инновационного развития предприятия

2. Появление дополнительных объектов управления – инновационно-инвестиционные проекты (ИИП). В российской практике инвестиционный анализ осуществляется в соответствии с Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. Данные рекомендации основаны на методологии, широко применяемой в современной международной практике, и согласуются с методами, предложенными UNIDO.

В соответствии с данными рекомендациями инвестиционный проект определяется как дело, деятельность, мероприятие, предполагающее достижение определенных экономических целей или результатов. Основное отличие ИИП от инвестиционного проекта заключается в том, что инновационные проекты имманентно включают этапы НИР, ОКР, проектно-технологические и экспериментальные работы. В свою очередь, для любого инвестиционного проекта основным критерием является его экономическая эффективность. При оценке эффективности инвестиционной деятельности рассматривается соотношение между текущими доходами от инвестиций (PV) и текущей стоимостью вложенных инвестиционных ресурсов (PI). Условие эффек-

тивности инвестиций выглядит следующим образом:

$$NPV = PV - PI > 0,$$

или

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t - I_t}{(1 + \zeta)^t} > 0,$$

где CF_t – ожидаемый доход от проекта в t -м периоде;

I_t – инвестиции в проект в t -м периоде;

T – срок реализации проекта;

ζ – ставка дисконтирования денежных потоков по проекту.

Для прогнозов потока доходов ИИП характерна более высокая степень неопределенности, так как период, в пределах которого осуществляются единовременные затраты и обеспечиваются доходы, обусловленные созданием, производством и эксплуатацией новой технологии, занимает значительно больший промежуток времени. Кроме того, для любого инновационного проекта наряду с ожидаемыми экономическими результатами важны также такие показатели, как принципиальная новизна, патентная и лицензионная чистота, приоритетность направлений инноваций, уникальность и мировая конкуренто-

способность внедряемого новшества, рыночная и производственная применимость (Е.Л. Пархоменко и соавт., 2005).

3. *Необходимость реструктуризации предприятия* в связи с появлением инновационной составляющей. Стратегические изменения должны быть увязаны с текущими хозяйственными процессами; возникают новые задачи управления инновационными стратегическими изменениями.

4. *Возрастание противоречий интересов и подходов к управлению между различными органами управления предприятием.* Кроме того, возникает необходимость в согласовании стратегических, производственных, финансовых, научно-технических и маркетинговых решений.

Следует отметить, что крупные диверсифицированные компании могут одновременно реализовывать не одну, а несколько параллельных стратегий развития, ориентированных на решение различных задач повышения эффективности собственной хозяйственной деятельности. Разные стратегии в процессе разработки и реализации иногда вступают в борьбу за существование. Это выражается в конкуренции производственно-хозяйственных подразделений и структурных отделов за внешние и внутренние финансово-экономические ресурсы. В процессе принятия предприятием решений об инвестировании в перспективные направления деятельности стратегию инновационного развития могут сопоставлять с другими, менее рискованными способами расширения сфер хозяйствования, к примеру, горизонтальной или вертикальной диверсификацией.

Проблема, связанная с выделением фи-

нансовых и экономических средств на поддержку стратегии инновационного развития и выбора предприятием направления освоения новых технологий, состоит в расстановке приоритетов при распределении ресурсов. Как правило, при возникновении финансово-экономических и денежно-кредитных затруднений одной из первых статей бюджета, подвергающейся секвестру, являются, как правило, научно-исследовательские разработки, так как прибыль от вложения в эту сферу деятельности растягивается на месяцы, а иногда и годы.

В то же время пренебрежение этой важной сферой развития может в один момент привести предприятие к технологическому отставанию, а возможно, и к краху всей производственной деятельности. Неполноценное и несвоевременное финансирование стратегии инновационного развития, уже находящейся на этапе реализации, в свою очередь, может вызвать другие проблемы: временное отставание или запоздалый выход новинки на рынок.

ЛИТЕРАТУРА

Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон; пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.

Пархоменко Е.Л. Качество инновационного продукта / Е.Л. Пархоменко, Б.И. Герасимов, Л.В. Пархоменко. Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2005.

Bower J.L. Disruptive Technologies: Catching the Wave / J.L. Bower, C.M. Christensen // Harvard Business Review. 1995. January/February. P. 43–53.

А.Л. Пименова

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В РФ

Рассматриваются методологические проблемы и принципы унификации финансовой отчетности в сфере аудиторских услуг.

Ключевые слова: аудиторская деятельность; финансовая отчетность; международные стандарты; национальные стандарты; аудиторское объединение.

We look at methodological problems and principles of unifying financial accounting in the auditing services sphere.

Keywords: auditing; financial accounting; international standards; national standards; auditing association.

В связи со значительными изменениями в мировой экономике, ее глобализацией, возрастанием роли международной интеграции возникает потребность унификации бухгалтерского учета, достижения единообразия и прозрачности при составлении финансовой отчетности, особенно в части формирования финансового результата, учета активов и отражения инвестируемых средств. Учет и отчетность должны основываться на единых принципах и давать пользователям такую информацию об имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта, которая понятна, уместна, надежна и сопоставима, т.е. отвечает основным качественным характеристикам финансовой отчетности. В связи с этим особую значимость приобретает грамотное и профессиональное подтверждение данных финансовых отчетов, которое осуществляют аудиторы на основе законодательно-нормативных документов.

Кроме того, следует отметить, что в российском аудите присутствуют основные черты модели аудита, характерные для стран с развитой рыночной экономикой. Это широкий охват аудитом различных типов предприятий (по формам собственности, отраслям, размерам и т.д.); наличие ежегодного обязательного и инициативного аудита; широкий спектр сопутствующих услуг, осуществляемых аудиторами; сосуществование транснациональных, больших, средних и мелких аудиторских фирм, а также аудиторов-индивидуальных предпринимателей; жесткая конкуренция на рынке аудиторских услуг, по характеру сравнительно близкая к совершенной; наличие профессиональных общественных объединений; сочетание государственного регулирования аудиторской деятельности с общественным; многоуровневая система подготовки и переподготовки кадров и др. Это доказывают и статистические данные, рейтинги аудитор-

ских организаций.

Как свидетельствует статистика и по данным Министерства финансов РФ, на протяжении последних лет аудиторский сектор динамично развивается. В 2009 г. объем оказанных аудиторских услуг увеличился по сравнению с 2008 г. на 21,3% и составил 41,7 млрд. руб. (Официальный сайт Министерства финансов). По-прежнему, среди основных факторов роста данного показателя – рост цен на аудиторские услуги и расширение клиентской базы. Большинство клиентов обращается в аудиторские организации для проведения обязательного аудита бухгалтерской отчетности. В соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» обязательный аудит проводится в:

- 1) открытых акционерных обществах;
- 2) кредитных организациях, бюро кредитных историй;
- 3) страховых организациях, обществах взаимного страхования;
- 4) товарных и фондовых биржах, инвестиционных фондах;
- 5) государственных и муниципальных унитарных предприятиях, объем выручки от продажи продукции (выполнения работ, оказания услуг) которых за один год превышает 50 млн. руб., или сумма активов баланса которых превышает на конец отчетного года 20 млн. руб. (если иные минимальные значения не установлены законом субъекта Российской Федерации для муниципальных унитарных предприятий);
- 6) других организациях, финансовые показатели деятельности которых превышают минимальные значения, указанные в предыдущем пункте;
- 7) в случаях, предусмотренных федеральными законами (государственные внебюджетные фонды, источником образования средств которых являются предусмотренные

законодательством Российской Федерации обязательные отчисления, производимые физическими и юридическими лицами, фонды, источниками образования средств которых являются добровольные отчисления физических и юридических лиц, др.)

Исходя из этого, важнейшими направлениями развития системы регулирования аудиторской деятельности на ближайшую перспективу являются: прежде всего, завершение формирования основного комплекта федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности; совершенствование внешнего контроля качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов; повышение требований к организации внутреннего контроля качества аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов; развитие саморегулирования аудиторской профессии.

Стандарт (от англ. standard – норма, образец, мерило) в широком смысле слова – образец, модель, принимаемые за исходные для сопоставления с ними других объектов. По сути, это нормативно-технический документ стандартизации, устанавливающий комплекс норм, правил, требований к определенному объекту и утвержденный компетентным органом (<http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/buhgalteru/buhushet>).

Стандарты аудиторской деятельности – это единые требования к порядку осуществления аудиторской деятельности, оформлению и оценке качества аудита, а также сопутствующих ему услуг. Помимо этого стандарты включают в себя положения о порядке подготовки аудиторов и оценке их квалификации (Федеральный закон от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»).

В настоящее время существуют стандарты нескольких уровней: международные; национальные; внутренние (стандарты общественных аудиторских организаций и стандарты аудиторских фирм – внутрифирменные).

Работу по формированию международных стандартов финансовой отчетности и аудита организует Международная федерация бухгалтеров МФБ (IFAC), которая была создана в 1977 г. Совет МФБ учредил Комитет по международной аудиторской практике (КМАП), который занимается разработкой стандартов и положений в области финансового аудита и сопутствующих ему услуг. Международные стандарты призваны регулировать единство организации, порядка и оформления процедур, а также результатов аудиторской деятельности во всем мире. В то же время, Международные стандарты аудита не отменяют национальные положения, существующие в ряде стран мира. Всего принято более 50 стандартов и Кодекс этики Международной федерации бухгалтеров.

Разработка аудиторских стандартов в

России началась еще до принятия Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности». До принятия закона разработка стандартов осуществлялась Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ официальным государственным органом, осуществлявшим государственное регулирование аудита в России. Данные стандарты были разработаны в период с 1996 до 2001 г., они не были утверждены Правительством РФ, но были одобрены официальным государственным органом и принимались во внимание аудиторскими организациями как рекомендательные. Постановлением Правительства РФ № 80 от 6 февраля 2002 г. установлено, что до утверждения соответствующих федеральных стандартов аудиторы при осуществлении аудиторской деятельности должны руководствоваться данными общероссийскими стандартами, одобренными комиссией. Таким образом, в настоящий момент в России действуют 2 вида стандартов. Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ всего одобрено 37 стандартов, а стандартов утвержденных Постановлением Правительства – 34. Федеральные стандарты аудиторской деятельности являются обязательными для аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов, а также для аудируемых лиц, за исключением положений, в отношении которых указано, что они имеют рекомендательный характер и утверждаются Правительством РФ. Стандарты определяют общий подход к проведению аудита, масштаб аудиторской проверки, виды отчетов аудиторов, вопросы методологии, а также базовые принципы, которым должны следовать все представители этой профессии независимо от условий, в которых проводится аудит. В плане стандартизации аудиторской деятельности решено ввести 39 документов, определяющих различные области аудита.

Аккредитованное профессиональное аудиторское объединение – это саморегулируемое объединение аудиторов, индивидуальных аудиторов, аудиторских организаций, созданное в соответствии с законодательством Российской Федерации в целях обеспечения условий аудиторской деятельности своих членов и защиты их интересов, действующее на некоммерческой основе (<http://www.akdi.ru/BUNUCH/audit/1.htm>).

Профессиональное аудиторское объединение должно отвечать следующим обязательным условиям и требованиям:

1. Наличие в составе Объединения не менее 1000 аттестованных аудиторов и (или) не менее 100 аудиторских организаций, выполняющих уставные требования данного профессионального объединения. Подтверждение наличия требуемого количества аттестованных аудиторов и (или) аудиторских организаций осуществляется путем предоставления

перечня членов Объединения.

2. Наличие у Объединения соответствующих рабочих органов (комитетов, комиссий и т.д.) для эффективного исполнения функций, возложенных на аккредитованные профессиональные аудиторские объединения.

3. Наличие у Объединения обязательных для своих членов правил (стандартов) аудиторской деятельности и Кодекса профессиональной этики.

4. Наличие разработанной системы контроля за соблюдением членами Объединения установленных правил (стандартов) аудиторской деятельности и профессиональной этики,

качеством аудита членов Объединения, а также осуществление мероприятий по ее практическому применению (http://www.rg.ru/oficial/doc/min_and_vedom/min_fin/38_p.shtm).

Разрабатываемые стандарты аудиторских Объединений не могут противоречить федеральным стандартам аудиторской деятельности и требованиям. Эти документы, прежде всего, нацелены на помощь аудиторским организациям, членам профессионального объединения. Стандарты такого вида разрабатываются для организации подготовки и повышения квалификации специалистов, а также

Классификация внутренних стандартов аудита

(по данным официального сайта Министерства финансов РФ)

Группы стандартов	Рекомендуемые стандарты
1. Стандарты, содержащие общие положения по аудиту	а) стандарты, описывающие концепцию и подход к разработке внутренних стандартов, в том числе стандарт, определяющий их структуру; б) стандарты, регламентирующие этику поведения аудитора, дополняющие и конкретизирующие действующие нормативные документы в области аудиторской деятельности; в) стандарты внутренней структуры и организации деятельности аудиторской организации; г) стандарты, регламентирующие порядок осуществления внутрифирменного контроля качества выполнения аудита, а также ответственность аудиторов.
2. Стандарты, устанавливающие порядок проведения аудита	а) стандарты, регламентирующие ответственность аудитора; б) стандарты, регламентирующие порядок планирования аудита; в) стандарты, регламентирующие порядок изучения и оценки внутреннего контроля; г) стандарты, регламентирующие порядок получения аудиторских доказательств; д) стандарты, регламентирующие порядок использования работы третьих лиц.
3. Стандарты, устанавливающие порядок формирования выводов и заключений аудиторов	а) стандарты, описывающие концепцию и подход к порядку составления аудиторских заключений; б) стандарты, регламентирующие подготовку письменной информации аудитора руководству экономического субъекта по результатам проведения аудита; в) стандарты, регламентирующие порядок подготовки иных аудиторских отчетов, в том числе по дополнительной информации, содержащейся в документах, связанных с бухгалтерской отчетностью.
4. Специализированные стандарты	а) стандарты, отражающие специфические аспекты проведения аудита кредитных учреждений; б) стандарты, отражающие специфические аспекты проведения аудита страховых организаций и обществ взаимного страхования; в) стандарты, отражающие специфические аспекты проведения аудита бирж, внебюджетных фондов и инвестиционных институтов; г) стандарты, отражающие отраслевые особенности проведения аудита других экономических субъектов.
5. Стандарты, устанавливающие порядок оказания сопутствующих аудиту услуг	а) стандарты, регламентирующие подготовку заключений аудитора по специальным аудиторским заданиям; б) стандарты, описывающие изучение прогнозной финансовой информации; в) стандарты, регламентирующие порядок оказания консультационных и консалтинговых услуг.
6. Стандарты по образованию и подготовке кадров	а) стандарты, регламентирующие требования к образованию, профессиональному уровню аудиторов и специалистов; б) стандарты, регламентирующие порядок подготовки и повышения квалификации кадров аудиторской организации; в) стандарты, регламентирующие порядок принятия специалистов на ра-

для проведения внешнего контроля качества аудиторских организаций.

Под внутренними стандартами аудиторской организации понимаются документы, детализирующие и регламентирующие единые требования к осуществлению и оформлению аудита, принятые и утвержденные аудиторской организацией с целью обеспечения эффективности практической работы и ее адекватности требованиям правил (стандартов) аудиторской деятельности (Официальный сайт Министерства финансов РФ).

Внутрифирменные стандарты являются частью организационно-распорядительной документации и системы внутреннего контроля аудиторской организации. При этом разработка внутренних стандартов обязательна для аудиторской организации, если это прямо предусмотрено общероссийскими правилами (стандартами). Это положение содержится в пункте 1.4 Требований, предъявляемых к внутренним стандартам аудиторских организаций, одобренных Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 20.10.99 г. (протокол № 6).

Внутренние стандарты регламентируют деятельность аудиторов в рамках данной аудиторской организации, раскрывают методические основы проведения аудиторских проверок, что способствует повышению качества аудиторских услуг. Кроме того, они призваны обеспечить дополнительную основу для урегулирования реальных и потенциальных конфликтов между сотрудниками и администрацией аудиторской организации, между аудиторской организацией и другими экономическими субъектами.

Внутрифирменные стандарты аудиторской компании должны удовлетворять следующим требованиям:

- 1) целесообразность – при разработке стандартов следует учитывать их практическую значимость, актуальность и приоритетность;
- 2) преемственность и непротиворечивость – стандарты должны обеспечивать согласованность и взаимосвязь с остальными внутренними стандартами;
- 3) полнота и детализация – внутренние стандарты должны комплексно охватывать все вопросы исследуемой проблемы и детально их освещать;
- 4) единство терминологической базы –

обеспечение единства трактовки терминов во всех стандартах и документах.

В соответствии с Требованиями, предъявляемыми к внутренним стандартам аудиторских организаций, одобренных Комиссией по аудиторской деятельности, руководители должны самостоятельно выбрать направления формирования внутренних документов, таким образом, чтобы они способствовали эффективной работе организации. Внутренние стандарты можно классифицировать по определенным группам, в зависимости от их назначения (см. таблицу).

В дополнение к перечисленным внутренним стандартам аудиторских организаций разрабатываются методики, внутренние инструкции и положения, перечень процедур, рабочие таблицы и вопросники, макеты и другие документы вспомогательно-технического характера, раскрывающие подходы аудиторской организации к проведению аудита, которые могут быть представлены в виде приложений.

Сложность формирования таких документов обуславливается, прежде всего, молодостью российских аудиторских компаний, недостаточным количеством исследований проблем менеджмента в сфере аудиторских услуг, а также тем, что внутренние стандарты являются коммерческой тайной организации и это затрудняет обмен опытом и аналитическими данными между экономическими субъектами. В связи с этим возникает потребность расширения теоретико-методического подхода к совершенствованию инструментария и механизмов аудита, которые должны найти отражение во внутренних стандартах и вывести российский аудит на новый этап развития.

ЛИТЕРАТУРА

- Федеральный закон от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
- Официальный сайт Министерства финансов РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minfin.ru/audt/standart ad.zip> [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.akdi.ru/BUNUCH/audit/1.htm> [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/oficial/doc/min and vedom/min fin/38 p.shtm> [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cultinfo.ru/fulltext/1/001/008/105/75_5.htm

А.С. Харланов

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРИОРИТЕТНОГО РАЗВИТИЯ ПОЛУФАБРИКАТОВ И ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В МЕТАЛЛУРГИИ, ХИМИИ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Рассматриваются мировые процессы перехода от производства сырья к полуфабрикатам в металлургии, химии и перерабатывающей промышленности, а также геополитические проблемы мировой кооперации и перспективы развития этих отраслей. Доказывается экономическая выгода таких процессов в условиях глобализации.

Ключевые слова: металлургия; химия; перерабатывающая промышленность; приоритет полуфабрикатов; изделия первичной переработки.

We study the global transition from the production of raw materials to semimanufactures in metallurgy, chemistry and processing industry and also look at geopolitical problems of world cooperation and the prospects of developing these industries. We prove economic benefits of such processes in the conditions of globalization.

Keywords: metallurgy; chemistry; processing industry; priority of semimanufactures; primary processing products.

Характерной чертой развития современного мирового хозяйства в его геоэкономическом проявлении является опережающий рост внешнеэкономических связей, обусловленный усилением процесса международного разделения труда. Этот процесс ведет к углублению специализации стран – производству подетальной, поузловой, агрегатной, технологической, отраслевой, промежуточной продукции, что делает неизбежным развитие кооперационных связей. Даже в экспорте–импорте высокоразвитых стран высока, например, доля деталей, узлов, агрегатов, проката, химических полупродуктов и т.п. (М.Д. Гагарский, 2005).

В структуре мировой товарной торговли преобладают обработанные промышленные товары, на их долю приходится до 80%, на сырье – 5%, топливо – 7%, продовольственные товары – 8%.

В составе промышленных товаров главная статья – машины, оборудование, транспортные средства, которые занимают 39% в суммарном мировом экспорте. Россия как потребитель данной продукции ввозит относительно меньше среднемирового уровня продаж – треть всего импорта, а вывозит – менее 10%.

Особенностью структуры мировой торговли на современном этапе является быстрый рост международного обмена промежуточной продукцией (полуфабрикатами и комплектующими), что связано с расширением прямых зарубежных инвестиций и развитием

международного внутрифирменного сотрудничества. Главными целями использования импорта промежуточной продукции выступают снижение издержек производства, а также удовлетворение потребностей в сложных компонентах (М.Д. Гагарский, 2006).

Доля промежуточной продукции в общем импорте промышленной продукции в Германию, Великобританию, Канаду, США составляет 50%, Францию – 60%, Японию – 70%. В Канаде, например, импорт промежуточной продукции в производстве автомобилей превышает его национальное снабжение в 4,8 раза, в производстве компьютеров в 3,2 раза (Социально-экономическая география зарубежного мира, 2003). Схожая ситуация по многим отраслям и в других высокоразвитых странах. По существу, многие из них зависят от издержек на оплату труда, источников природного сырья, но, обладая капиталом в виде современных технических средств и машин, достаточной научной базой, сосредотачивают у себя только «верхние этажи» производства, включая сборку, работу над дизайном и упаковкой и т.п., а также разнообразные услуги – транспортные, информационные, банковские, страховые и др.

Как правило, страны экспортируют продукты интенсивного использования избыточных факторов, импортируют продукты интенсивного использования дефицитных для них факторов.

Для инвентаризации внешнеэкономического потенциала области необходимо прежде

всего однозначное понимание классификационных группировок товаров, в том числе вывозимых за пределы страны (М.Д. Гагарский, 2006).

В советской и российской статистике под сырьем принято понимать «... общее наименование продуктов добывающей промышленности и продукции сельского хозяйства, переданных для переработки предприятиям обрабатывающей промышленности». К полупродуктам и полуфабрикатам относятся «продукты труда и подлежащие дальнейшей обработке» (Социально-экономическая статистика, 1981). Они наряду с готовой продукцией производятся преимущественно обрабатывающей промышленностью. Обработанные сырые материалы меняют часто не только форму, но и качества.

«Сырьевую» продукцию дает, прежде всего, горнодобывающая промышленность (комплекс отраслей, занимающихся добычей и обогащением полезных ископаемых). В ее составе обычно выделяют топливную, горно-химическую, горно-рудную отрасли и производства по добыче минерально-технического (алмазы, асбест, графит, слюда и пр.), строительного (мрамор, глина, пески, мергель) и керамического (каолин и пр.) сырья. Лесозаготовительная промышленность также дает сырье – в основном крупные лесоматериалы.

Продукция горнорудной промышленности – концентраты металлов, идущие в плавку. Горно-химическая промышленность дает сырье для основной химии (соли, сера, агрономическое и карбонатное сырье, селитра, серный колчедан, борная руда и пр.).

Топливная промышленность включает добычу природного топлива (угля, нефти, газа, сланцев, торфа, урана) и производство искусственного (первичная нефтепереработка) топлива. Главная продукция этой отрасли – искусственное топливо и сырье (нефть) для химии органического синтеза (М.Д. Гагарский, 2006).

Для обозначения «промежуточных» продуктов используется понятие полупродукт, полуфабрикат – «продукт первичной обработки сырья, предназначенный для дальнейшей переработки в иной отрасли промышленности. К полуфабрикатам относится, например, большая часть продукции металлургии, которая поступает на металлоперерабатывающие и машиностроительные заводы для переработки в готовое состояние (машины и пр.)» (Социально-экономическая статистика, 1981).

Несколько иное толкование этого понятия дается в других источниках. Полуфабрикат – продукт труда, который должен пройти одну или несколько стадий обработки, прежде чем стать готовым изделием, годным для личного или производственного потребления. Часто готовый продукт (изделие) одного предприятия является полуфабрикатом для

другого (например, литые станины, производимые на литейных заводах, – полуфабрикаты для станкостроительных заводов) (М.Д. Гагарский, 2005).

По России доля сырых материалов составляет около 50% экспорта (сырая нефть, природный газ, уголь, рыба, сельскохозяйственные продукты); 30–35% – полуфабрикаты, промежуточные продукты, искусственное топливо; 16–17% приходится на готовые изделия, продукцию глубокой переработки (машины, оборудование, бумага, минеральные удобрения и т.п.). В импорте сырье составляет около 20% (сельскохозяйственная продукция, руды), а также промежуточная продукция – 20%, на готовую продукцию приходится около 55% импорта (машины, оборудование, транспортные средства, лекарства, химическая продукция, текстиль и т.д.). Около полутора десятка высоко- и среднеразвитых стран, особенно так называемые страны «переселенческого капитализма» (Канада, Австралия, ЮАР и пр.), имеют значительную долю сырья в экспорте. Так, в Канаде 1/3 экспорта составляет продукция горнодобывающей, лесозаготовительной отраслей промышленности, сельского хозяйства и др., еще выше доля этих отраслей в экспорте Австралии и ЮАР. Канада вывозит половину добытой сырой нефти.

Экономика России более «закрыта», менее «зависима» от внешних связей. Так, объем внешнего товарооборота на душу населения в РФ составляет около полутора тысяч долларов, в наиболее развитых, но небольших странах Европы – в 8–10 раз больше, даже в Греции, Португалии он составляет 3–4 тыс. долл. Это имеет, безусловно, свои плюсы и минусы. Например, закрытость или полукрытость экономики России, в частности, предполагает и относительную независимость от некоторых статей экспорта и импорта, в том числе нефти и газа, а отношение внешнеторговой выручки от этой продукции к ВВП несравнимо меньше, чем у Саудовской Аравии и даже Норвегии, экспорт готовой продукции и полуфабрикатов России в 1,5 раза (в стоимостном выражении) превышает импорт (М.Д. Гагарский, 2006).

Мировая практика свидетельствует, что развитие химического комплекса приводит к мультипликационному эффекту в смежных отраслях промышленности и устойчивому росту занятости населения. Так, одно рабочее место в химической и нефтехимической отрасли создает 5–6 рабочих мест в смежных отраслях. Предприятия, производящие химическую продукцию, работают в тесной кооперации и взаимосвязи с металлургической, текстильной отраслями промышленности, машиностроением, сельским хозяйством.

Химическая и нефтехимическая промышленность характеризуется широким спек-

тром видов выпускаемой продукции (более 16000 видов), которая используется практически во всех отраслях экономики. Основными потребителями химической продукции являются: строительство, машиностроение, легкая промышленность, топливно-энергетический комплекс, транспорт и коммуникации, здравоохранение, мебельная промышленность, производство тары и упаковки, оборонная промышленность и агропромышленный комплекс (Химическая и нефтехимическая промышленность, 2005).

Доля химической промышленности в структуре ВВП России в 2006 году составляла около 6%, в структуре экспорта – около 5%, в отрасли было сосредоточено почти 7% основных фондов промышленности.

В 2009 году было экспортировано 3,1 млн. тонн аммиака на сумму 626 млн. долларов, 814 тыс. тонн метанола на сумму 156 млн. долларов, 22 млн. тонн минеральных удобрений на сумму 5,6 млрд. долларов, 702 тыс. тонн синтетического каучука на сумму 1,2 млрд. долларов (Экспорт по товарам и товарным группам..., 2010).

Доля металлургической промышленности в ВВП России составляет около 5%, в промышленном производстве – около 18%, в экс-

порте – около 14% (Химическая и нефтехимическая промышленность, 2005).

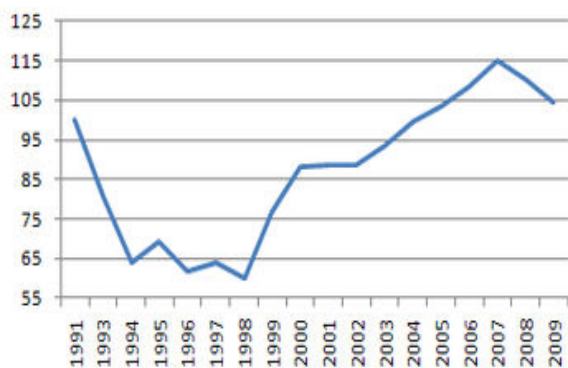
По данным Росстата, объём продукции в металлургическом производстве за 2009 г. составил 1,87 трлн. рублей.

По данным на 1 января 2007 года, мощность по производству готового проката чёрных металлов в России составила 67,9 млн. тонн. В 2000–2008 годах были введены в действие мощности по производству стали на 6,7 млн. тонн, по производству готового проката чёрных металлов – на 4,3 млн. тонн, по производству стальных труб – на 780 тыс. тонн (Социально-экономические показатели РФ за 2008 г., 2009).

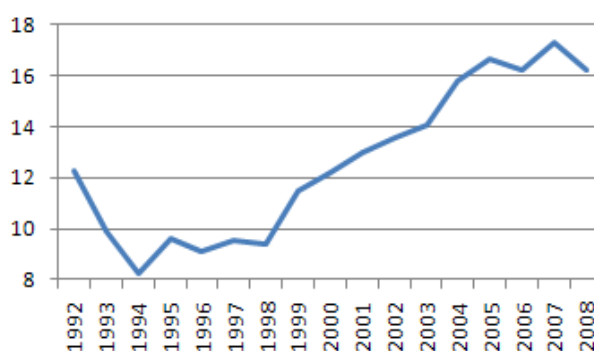
По данным на 2010 год, доля цветной металлургии в российском ВВП – 2,6%, в промышленном производстве – 10,2% (Российская газета, 2010).

Мировая ресурсная база металлургии для удовлетворения потребностей мировой экономики в металле достаточна (как минимум на 50–60 лет). Она не является ограничителем развития металлургии, но находится под влиянием разнообразных политических, институциональных и экономических процессов. При этом ограничения со стороны ресурсной базы (вплоть до исчерпания собст-

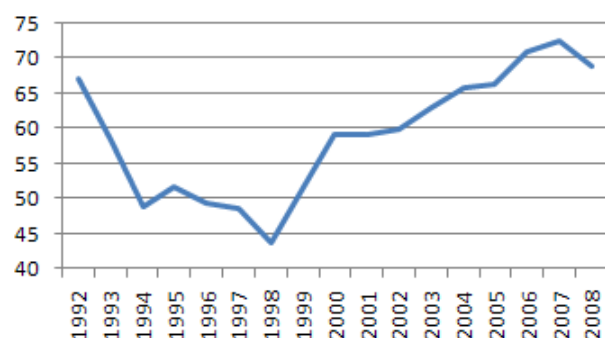
Индекс химического производства в России,
% от уровня 1991 года



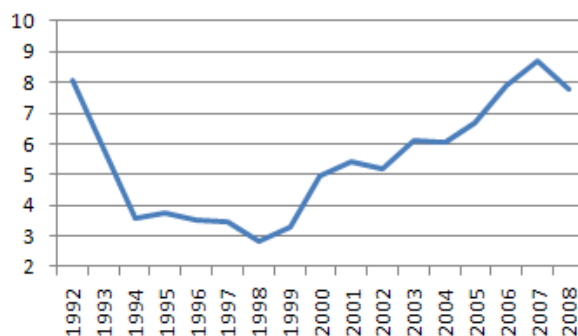
Производство минеральных удобрений
в России, млн тонн



Производство стали в России,
млн тонн



Производство стальных труб в России,
млн тонн



венных качественных запасов сырьевых ресурсов) не могут стать препятствием для проведения индустриализации стран. Фактор наличия собственной ресурсной базы не является значимым конкурентным преимуществом сам по себе, хотя его ценность, безусловно, постепенно возрастает.

В период 2008–2025 годов, в целом, возможны разнонаправленные тенденции мирового рынка сырья, связанные с ростом спроса и возможными изменениями действующих механизмов вовлечения месторождений в эксплуатацию.

Наиболее вероятным сценарием представляется сохранение высоких темпов роста спроса на сырьевые ресурсы (хотя и не столь интенсивных, как в последние несколько лет). В условиях высокой динамики рынка металла (ожидаемого увеличения спроса в 1,5–2 раза в течение 15–20 лет) могут возникнуть проблемы с удовлетворением спроса. Следует также учитывать такой фактор, как рост полной капиталоемкости проектов горнодобывающей промышленности.

Возможности формирования механизма ресурсного обеспечения за счет вовлечения в эксплуатацию новых месторождений только на базе экономических методов в известной степени противоречат специфике горнорудного производства. Основа принятия решений по разработке месторождений – долгосрочные интересы, то есть период эксплуатации, оцениваемый в 20–60 лет. В данном случае технологическая логика металлургического производства предполагает опережающее развитие рудной базы по сравнению с конечными стадиями переработки металла. Так как инвестиционный цикл разработки месторождений составляет 5 и более лет, то возможности оперативного реагирования на изменения спроса на металл ограничены. Кроме того, для всего цикла эксплуатации месторождений (40 и более лет) невозможно провести достаточно точные экономические оценки.

Избыточность разведанных запасов приводит к концентрации их производства в ограниченном количестве стран (Австралия, Бразилия, Индия, Канада, Китай), причем традиционные поставщики сырья на мировой рынок имеют гарантированные разведанные и подготовленные к эксплуатации месторождения, обеспечивающие устойчивость добычи

на обозримую перспективу. Потенциал африканского континента (наиболее вероятного конкурента РФ на рынке ресурсов) пока используется на крайне низком уровне и представляет собой ближайший резерв.

Несмотря на общую достаточность ресурсной базы, идущая индустриализация развивающихся стран создала в последние годы определенные проблемы на рынке металла, включая и проблемы ресурсного обеспечения производства у стран традиционно импортирующих сырье (ЕС, Япония, Южная Корея). Это выразилось в существенном росте цен на железную руду (трехкратном за 2003–2007 гг.) и продукты её первичной переработки. Причина – определенное отставание в освоении новых месторождений по сравнению с ростом спроса.

Если в кратко- и среднесрочной перспективе реальным ограничением на масштабы предложения сырья является эффективность добычи и переработки руд, зависящая от цен на металл на мировом рынке, то в долгосрочной перспективе предложение руды будет определяться инвестиционным механизмом вовлечения месторождений в эксплуатацию. Имея значительные резервы, компании-лидеры заявляют о планах расширения бизнеса (разработка новых месторождений) и ликвидации ограничений предложения ресурсов в краткосрочной перспективе. Тем самым ТНК генерируют инвестиционные риски и ограничивают рост объемов производства в отдельных странах, не допуская создания избыточных мощностей. Вместе с тем, повышение цен на руду расширяет круг месторождений, пригодных к рентабельной разработке. Возникает экономическая связь – при росте цен на сырье увеличивается ресурсная база металлургии, но при этом возрастают инвестиционные риски, что и способствует поддержанию ресурсного дефицита в мире.

В 2015–2025 гг. возможно усиление противоречий между странами потребителями и производителями ресурсов. Без активного государственного вмешательства сырьевые проблемы в металлургии будут нарастать. В рассматриваемый период следует ожидать возрастание роли фактора сырьевой безопасности в условиях обострения конкуренции на

Таблица 1

Обеспеченность добычи металлов запасами и ресурсами в мире на 2006 г.

Железо	Обеспеченность рентабельными запасами, лет	Уровень ресурсов к объему запасов, раз	Обеспеченность всего, лет
Всего в мире	95	2,31	219
в т.ч. РФ	238	2,24	533
США	128	2,17	278
Бразилия	77	2,65	203
Австралия	56	2,67	148
Индия	44	1,48	65

Китай	40	2,19	88
-------	----	------	----

Таблица 2

Рост спроса на металл и цен на мировом рынке в 2000–2005 гг.

	2000	2005	Рост
Сталь (базовый материал)			
Объем, млн.т	848	1132	1,33
Цена, долл./т. (горячекатаный прокат в рулонах, FOB Антверпен)	335	585	1,75
Никель (дополняющий материал)			
Объем, млн.т	1,084	1,29	1,19
Цена, долл./т.	8641	14733	1,71
Алюминий (конкурирующий материал)			
Объем (первичный алюминий), млн.т	21,191	23,463	1,11
Цена, долл./т.	1549	1901	1,23
Медь (сопряженный материал)			
Объем, млн.т (рафинированная медь)	14,758	16,446	1,11
Цена, долл./т.	1814	3684	2,03

мировом рынке металлов.

В настоящее время мировой металлургический комплекс активно развивается. Инвестиционный рост мировой экономики обеспечивает увеличение спроса на металл. За 2002–2007 гг. производство стали в мире увеличилось на 500 млн.т. (на 60%) и составило 1,34 млрд. т. в 2007 г. (По данным Международного института чугуна и стали (IISI)). Для сравнения: аналогичный прирост был получен за весь период 1950–2000 гг.

В целом, в ближайшие годы ожидается ужесточение конкуренции за сырьевые активы. Процесс приобретения активов в металлургии стимулируется потребностью в создании полного технологического цикла в рамках холдингов, обострившейся в связи с ростом мировых цен на сырье.

В настоящее время наблюдается смещение активности сделок слияния и поглощения от стран Западной и Восточной Европы к Северной Америке. Помимо получения доступа к новым ресурсам, целью инвесторов является получение доступа на рынок США.

Представляется, что в будущем процесс консолидации мировой металлургической отрасли крупнейшими участниками продолжится в рамках двух основных стратегических линий. Первая линия, проводимая уже существующими крупнейшими ТНК, будет нацелена на дальнейшее укрепление сырьевой базы за счет расширения соответствующих инвестиций в традиционных регионах параллельно развитию высокотехнологичных производств в развитых странах. Вторая – прово-

димая развивающимися странами – за счет приобретения активов в развитых странах – будет нацелена на достраивание производственных цепочек продукцией высокого передела и выход на соответствующие рынки. При этом Китай будет придерживаться стратегии, направленной на снижение зависимости от монополий и создание объективных предпосылок для укрепления сырьевой обеспеченности собственных перерабатывающих производств, увеличения сырьевых и перерабатывающих активов за рубежом. Наряду с проектами в Южной Америке, Центральной и Западной Африке можно ожидать приобретения Китаем активов добывающих компаний в государствах Центральной Азии, а также в Индонезии и Австралии.

В результате технологических изменений производства продукции металлургического комплекса в долгосрочной перспективе может измениться структура рынка металлургии: перенос производства в страны, правительства которых не уделяют большого внимания проблемам экологии.

Технологические изменения связаны с общим повышением эффективности, а также конвергенцией различных производств и технологий как в части сырья, так и готовой продукции. Происходит трансформация металлургии, ее переход от развития на базе монопродуктового подхода к развитию на основе комплексных технологических систем.

В целом, металлургическая отрасль в последние годы оставалось относительно консервативной, совершенствование технологий

Таблица 3

Распределение производства металлопродукции по странам мира в 2006 г., %

(по данным International Iron and Steel Institute)

Страны-производители	Вид продукции		
	Руда*	Чугун	Сталь
Доля 10 крупнейших производителей на рынке, всего	84,4%	89,8%	83,5%
Доля в мировом производстве основных групп стран:			
· Поставщики сырья: Австралия, Бразилия, ЮАР	44,8%	5,9%	4,3%
· Производители проката: ЕС, Япония, Корея	2,0%	27,7%	30,5%
· Комплексные: РФ, Китай, Индия, США	37,6%	56,3%	48,7%

* Данные преобразованы для соответствия среднемировому содержанию железа в руде.

не является основной тенденцией ее развития.

Существует тенденция комбинирования производств в металлургическом комплексе, которая находит отражение как в институциональном устройстве крупнейших транснациональных компаний, так и в специализированных региональных производствах по утилизации многокомпонентного вторичного сырья. Традиционные продуктово-территориальные границы отрасли расширяются, стираются грани между отдельными видами деятельности. Продуктовый принцип разделения производств – состав конечной металлопродукции – утрачивает свое значение при расширении выпуска сплавов (полиметаллов), биметаллической конечной продукции (никелированная, луженная, оцинкованная сталь, прокат с полимерными покрытиями, композиты).

На фоне мирового повышения стоимости энергоресурсов и требований к охране окружающей среды будет расти внимание к практике ресурсосбережения и снижения воздействия металлургической промышленности на экологию.

Долгосрочное инновационное развитие предполагает придание металлургическому комплексу принципиально нового технологического облика (соответствующего новому уровню общественных потребностей). В его основе будет заложена интеграция процессов производства конструкционных материалов (многокомпонентные продукты) и процессов формообразования и обработки металлопродукции, их доминирования в металлургии в рамках единой технологической схемы. Возможны и более радикальные изменения в технологиях вовлечения (химические и биохимические процессы), обогащения природных ресурсов (плазмотехнологии); получение продуктов со свойствами, недостижимыми доминирующими современными технологиями (смарт-материалы, композиты, биметаллы, материалы в метастабильном состоянии, продукты, полученные на основе поверхностной инженерии) (Мировая ресурсная база металлургии и продукция металлургического комплекса, 2009).

На мировом рынке стали преобладают оптимистичные настроения. Поднялись цены на длинномерную продукцию, и теперь поставщики рассчитывают, что их удастся сохранить на достигнутом уровне до сентября. Плоский прокат синхронно пошел вверх во

всех основных регионах. Несмотря на скептицизм экспертов, не исключающих ухудшения экономической ситуации в западных странах, большинство участников мирового рынка стали ожидают активизации спроса осенью этого года.

ЛИТЕРАТУРА

Блеск металла вдохновил инвесторов // Российская газета. 2010. 25 мая.

Гагарский М.Д. Миф о сырьевом приращении / М.Д. Гагарский // Капитал Weekly. 2005. № 1 (500).

Гагарский М.Д. От мифологии к методологии / М.Д. Гагарский. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.geovestnik.psu.ru/files/vest/45_ot_mifologii_k_metodologii.pdf

Мировая ресурсная база металлургии и продукция металлургического комплекса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://protown.ru/information/hide/4460.html>

Мировой рынок стали 12–19 августа 2010 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.supplysteel.ru/analitika.php>

Мировой рынок химического и нефтехимического комплекса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.protown.ru/information/hide/4466.html>

Социально-экономическая география зарубежного мира. М., 2003.

Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1992–2008 гг. / Росстат. М., 2009.

Социально-экономическая статистика: словарь / под ред. М.Г. Назарова. М., 1981.

Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 года // Минпромторг России. 2009. 18 марта.

Химическая и нефтехимическая промышленность. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

http://www.inesp.ru/download/files/AP_2005_Part_3.Chemical_and_petrochemical_industry.pdf

Экспорт по товарам и товарным группам в разрезе ТН ВЭД России / Росстат. М., 2010.

Facts and Figures: the European chemical industry in a worldwide perspective. 2007.

International Iron and Steel Institute. Steel Statistical Yearbook, 2006.

[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.newchemistry.ru/>

М.М. Храименков

ДИНАМИЧЕСКИЙ КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ СЕГМЕНТОВ РЫНКА

Предложена обобщенная модель динамического кластерного анализа сегментов рынка, а также рассмотрена процедура построения локально-аппроксимационных моделей, отражающих динамику рыночных сегментов и позволяющих осуществлять прогнозирование их характеристик.

Ключевые слова: моделирование; сегмент рынка; кластерный анализ; локально-аппроксимационные модели; прогнозирование.

We offer a generalized model of dynamic cluster analysis of market segments and look at the algorithm of developing local approximated models reflecting the dynamics of market segments and enabling to forecast their characteristics.

Keywords: modelling, market segments, cluster analysis, local approximated models, forecasting.

Задачи сегментации рынка и прогнозирования поведения сегментов являются очень важными для процесса принятия маркетинговых решений, которые позволяют максимально удовлетворить запросы потребителей в различных товарах, а также рационализировать затраты предприятия на разработку программы производства, выпуск и реализацию товара. Основными критериями сегментации рынка являются географические, демографические, психологические, поведенческие.

Для сегментации рынка используются различные методы классификации, наиболее распространенными из которых являются методы кластерного анализа. Метод кластерного анализа используется при условии неопределенности признаков сегментации и сущности самих сегментов. Результаты кластерного анализа фактически описывают портрет потребителя с рациональной (свойства товара) и иррациональной (оценка степени согласия с утверждениями) точек зрения. На их основании можно определить целевую группу (или степень соответствия предположений о целевой группе фактической картине), расставить акценты в рекламном сообщении и рекламной кампании в целом и т.д.

Существует множество различных методов статистической обработки данных, используемых для кластеризации, которые позволяют выделить конкретные кластеры и определить их число. Очевидно, что с течением времени восприятие продукта и рекламы потребителями меняется. Исследование подобной динамики помогает определить уровень, направление и характер изменений восприятия бренда и рекламы со временем. Однако использование методов кластеризации позволяет получить только статическую кар-

тину и не дает возможность спланировать стратегию развития на длительный период. Безусловно, используя качественный анализ сегментов рынка, можно получить представление о влиянии различных параметров на поведение потребителя и их взаимосвязи. Но при большом объеме данных осуществление качественного анализа становится затруднительным и возрастает вероятность того, что будут упущены важные соотношения между характеристиками. Поэтому для поддержки принятия маркетинговых решений необходимо развивать методы динамического анализа, в том числе и метод динамической кластеризации для анализа и прогнозирования развития сегментов рынка.

Учитывая вышеизложенное, нами была разработана структурная модель динамического анализа рынка (рис. 1), в соответствии с которой с использованием существующих методов кластеризации строится статическая кластерная модель рынка для различных временных окон. Полученные статические модели характеризуются набором статических показателей, которые могут быть использованы для принятия маркетинговых решений: центр кластера (портрет потребителя), количество элементов в кластере (ёмкость сегмента), дисперсия и др. Данные параметры однозначно характеризуют каждый конкретный кластер, что позволяет рассматривать динамику сегмента, прогнозируя ограниченный набор переменных.

Для осуществления прогнозирования динамики сегмента рынка предложено использовать локально-аппроксимационные методы (М.И. Дли и соавт., 2000), которые позволяют строить статистические модели при неопределенной или неполной информации, что ха-

рактрно для большинства экономических систем. Идея предлагаемого алгоритма экстраполяции с использованием локально-аппроксимационных моделей базируется на процедурах построения и использования программных моделей.

Как правило, статистические данные для формирования модели наблюдаются в случайные моменты времени t_i , что делает невозможным использование локально-аппроксимационных моделей.

$$\hat{x}_{t+1} = c_0 + c_1 \hat{T}_i + c_2 \hat{T}_{i-1} + \dots + c_{n+1} \hat{T}_{i-n} + c_{n+2} \hat{x}_t + c_{n+3} \hat{x}_{t-1} + \dots + c_{2n+2} \hat{x}_{t-n}, \quad (1)$$

где $c_0, c_1, \dots, c_{2n+2}$ – коэффициенты модели, которые можно найти с использованием метода «М ближайших узлов», т.е. с использованием данных M ближайших в смысле расстояния приведенных наборов значений (число M полагается заданным, $M \geq n+1$), на базе стандартной процедуры метода наименьших квадратов.

Введем обозначения:

$\mathbf{c}^T = (c_0, c_1, \dots, c_{2n+2})$ – вектор коэффициентов модели (1);

$\mathbf{x}_i^T = (x_{k-n}^{(i)}, x_{k-(n-1)}^{(i)}, \dots, x_{k-1}^{(i)}, x_k^{(i)})$ – вектор, соответствующий одному из M ближайших узлов, $i=1, 2, \dots, M$;

$$\mathbf{y}^T = (x_{k+1}^{(1)}, x_{k+1}^{(2)}, \dots, x_{k+1}^{(M)});$$

$$\mathbf{x}_i^T = (x_{t-n}, x_{t-(n-1)}, \dots, x_{t-1}, x_t, T_{t-n}, T_{t-(n-1)}, \dots, T_{t-1}, T_t),$$

при этом

$$\hat{\mathbf{c}} = (\mathbf{F}^T \cdot \mathbf{F})^{-1} \cdot \mathbf{F}^T \cdot \mathbf{y}, \quad (2)$$

$$\hat{\mathbf{x}}_{t+1} = \mathbf{x}_t^T \cdot (\mathbf{F}^T \cdot \mathbf{F})^{-1} \cdot \mathbf{F}^T \cdot \mathbf{y}, \quad (3)$$

мационных моделей, основанных на построении линейной авторегрессии.

Предложено дополнять множество переменных, участвующих в построении программной модели, значениями временных интервалов T_i . Несложно показать, что данное предположение применимо для экстраполяции с использованием локально-аппроксимационного метода. Тогда экстраполируемое значение определяется следующим образом

$$\mathbf{F} = \begin{bmatrix} 1 & x_1^T \\ 1 & x_2^T \\ \dots & \dots \\ 1 & x_M^T \end{bmatrix}. \quad (4)$$

В соответствии с изложенным, можно выделить следующие шаги построения модели:

Шаг 1. Формирование начальной матрицы \mathbf{U} с числом строк, большим M .

Шаг 2. Ввод очередного значения x_{k+1} . Расчет по соотношениям (2)–(4) прогнозируемого значения x_{k+1} .

Шаг 3. Проверка выполнения неравенства

$$\left| x_{k+1} - \hat{x}_{k+1} \right| > d, \quad (5)$$

где d – заданная константа, определяющая точность модели.

В случае выполнения неравенства матрица \mathbf{U} дополняется строкой

$$\langle x_{k-n}, x_{k-(n-1)}, \dots, x_{k-1}, x_k, T_{k-n}, T_{k-(n-1)}, \dots, T_k, x_{k+1} \rangle.$$



Рис. 1. Обобщенная модель динамического кластерного анализа рынка

При невыполнении (5) матрица U не изменяется.

Шаг 4. Проверка выполнения условия останова (невыполнение неравенства (5) N_0 раз подряд), при его невыполнении переход к шагу 2 процедуры, в противном случае – переход к шагу 5.

Шаг 5. Окончание процедуры.

Для прогнозирования мы предлагаем отслеживать изменения двух основных параметров в пределах кластера, а именно, портрет типового потребителя данного сегмента рынка, описываемый вектором, соответствующим центру кластера s_i , и ёмкость сегмента z_i . Прогнозирование данных параметров позволяет оценить перспективу роста сегмента, а также оперативно реагировать на изменение портрета потребителя при проведении рекламной кампании. Так, на рис. 2 и 3 представлены две ситуации развития для сегментов $K1$ и $K2$.

Как видно из рис. 2, кластер $K1$ достаточ-

но стабилен, и его центр в результате дрейфа не выходит за границы заданной окружности (гиперсферы, в общем случае). Кроме того, как видно из рис. 3, ёмкость сегмента $K1$ стабильна и не имеет ярко выраженного тренда. Кластер $K2$, напротив, нестабилен и выходит за границы заданной окружности, что требует повторения процедуры кластеризации рынка, в данном случае возможно появление новых кластеров. Как показывает статистический анализ, ёмкость кластера $K2$ имеет ниспадающий тренд, что позволяет сделать вывод, что данный сегмент в краткосрочном и среднесрочном периоде неперспективен, и имеет смысл уделить внимание другим сегментам.

Представленные программные модели позволяют с определенной степенью достоверности прогнозировать поведение сегментов рынка, что очень важно как для принятия маркетинговых решений по продвижению товара на рынок, так и для выбора сегментов рынка для инвестиции средств.

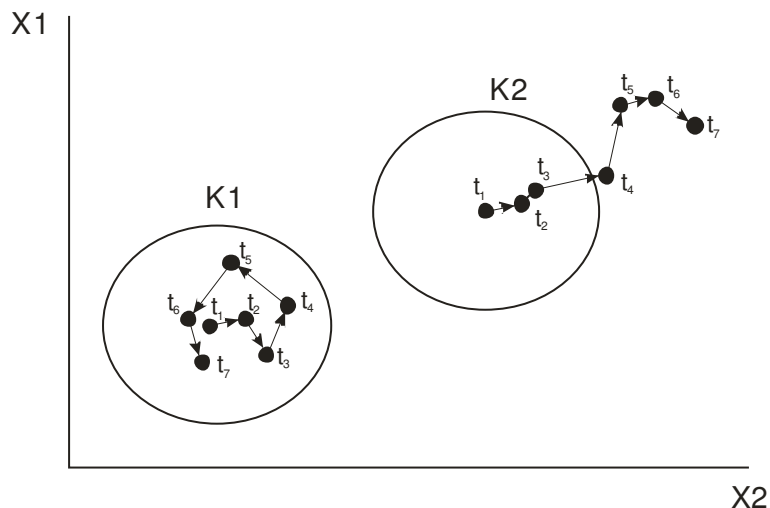


Рис. 2. Динамика движения центров кластеров

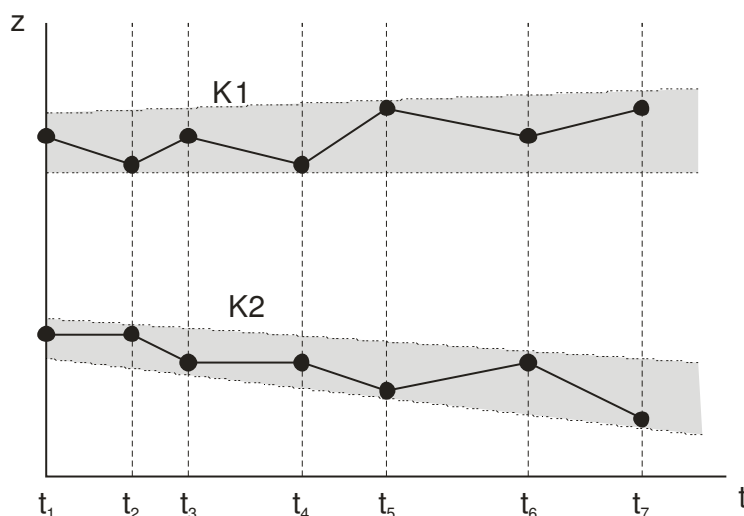


Рис. 3. Динамика изменения емкости сегмента для кластеров $K1$ и $K2$

ЛИТЕРАТУРА

1. Дли М.И. Локально-аппроксимационные модели социально-экономических систем

и процессов / М.И. Дли, В.В. Круглов, М.В. Осокин. М.: Наука; Физматлит, 2000. 224 с.

О.А. Цуканова

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМАТИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ РЕКЛАМНО- ИЗДАТЕЛЬСКИХ УСЛУГ

Для обоснования стратегического плана развития предприятия целесообразно использовать результаты анализа систем экономических показателей. В статье даны характеристики и определены особенности различных способов объединения экономических показателей в системы на основе использования математических и статистических методов.

Ключевые слова: волевой выбор; корреляционно-регрессионный анализ; корреляция; критериальный выбор; факторный анализ; функциональное уравнение Беллмана.

To substantiate a business strategic development plan it is advisable to use the results of analysis of activities systems. We offer characteristics and define particular features of various ways to systematize activities based on mathematical and statistical methods.

Keywords: determined choice; correlation-regression analysis; correlation; criterial choice; factor analysis; functional Bellman equation.

Происходящие в экономике явления и процессы находятся в постоянной зависимости, а установление их взаимного влияния играет существенную роль для достижения необходимых экономических результатов, обеспечения эффективности деятельности предприятий, стратегического планирования развития организационно-правовых структур. При этом показатели целесообразно объединять в системы с использованием математических и статистических методов.

Для рационализации процесса стратегического управления хозяйствующим субъектом, в соответствии с нашими представлениями, необходимо на критериальной основе обеспечить минимизацию всех затрат, как постоянных, так и переменных, максимизировать экономические и финансовые результаты.

Критериальный выбор будет заключаться в определении некоторого критерия и сравнении возможных вариантов развития, соответствующих этому критерию. Оптимальным вариантом является тот, в котором критерий принимает наилучшее значение.

Альтернативный способ, использующий принцип *волевого выбора*, применим, на наш взгляд, в меньшем числе случаев, так как рассматривается единственно возможная величина искомого параметра, что в экономике встречается достаточно редко.

Для анализа деятельности хозяйствующих субъектов целесообразно использовать комплекс способов, среди которых основными можно считать: логические (сравнения,

графический, аналитических группировок, экспертных оценок); оптимизационного решения экономических задач (линейное программирование, теория игр, теория массового обслуживания); детерминированного факторного анализа; стохастического факторного анализа; задачи в условиях неопределенности.

Логические способы обработки информации, по мнению автора, наиболее часто применяются в экономике, не требуют, в отличие от способов оптимизационного решения задач, дополнительного оборудования и информационных продуктов и могут быть использованы в условиях недостаточной информации о происходящих процессах.

В современных реальных условиях управления возникает необходимость принимать и реализовывать решения в несколько этапов. Тогда, по мнению автора, целесообразно поставить *задачу динамического программирования*, инструментарий которой позволяет: разрабатывать правила управления запасами; оптимально использовать ограниченные ресурсы; выбирать транспортные маршруты; разрабатывать принципы календарного планирования производства.

Результаты решения задач динамического программирования могут быть использованы при разработке стратегического плана развития хозяйствующего субъекта и прогнозирования экономических показателей, так как в случае динамического программирования оптимум определяется не для одного момента времени, а последовательно на протяжении длительного периода. Динамическое про-

граммирование дает возможность принять ряд последовательных решений, обеспечивающих оптимальность развития процесса в целом. Оптимальный доход (прибыль) от хозяйственной деятельности за n -периодов можно рассчитать, используя *функциональное уравнение Беллмана*:

$$F_n(x) = \max_{0 \leq y \leq x} \{g(y) + h(x - y) + F_{n-1}[a^*y + b(x - y)]\}, \quad (1)$$

где x – некоторые ресурсы, которые распределяются на два предприятия: первое – y и второе – $(x - y)$;

$g(y)$ – доход (прибыль), который приносят ресурсы x ;

$h(x - y)$ – доход (прибыль), который приносят ресурсы $(x - y)$;

a^*y – величина, до которой уменьшается величина ресурсов x во втором периоде времени ($0 \leq a \leq 1$);

$b^*(x - y)$ – величина, до которой уменьшается величина ресурсов $(x - y)$ во втором периоде времени ($0 \leq b \leq 1$);

$F_{n-1}[a^*y + b^*(x - y)]$ – наибольший доход (прибыль), который можно получить от суммарного остатка $(a^*y + b^*(x - y))$.

Использование способа объединения показателей в систему на основе их функциональной зависимости возможно при условии, что фактор-функция полностью зависит от одной величины, тогда как в экономике, по мнению автора, такие связи встречаются крайне редко. Подобных ограничений не имеет статистическая связь, при которой разным значениям одной переменной соответствуют определенные распределения значений другой переменной. Так, в настоящее время для решения задач анализа деятельности хозяйствующего субъекта, прогнозирования и планирования широко используются корреляционно-регрессионные модели взаимодействия показателей.

Корреляционная связь между факторами является важнейшим частным случаем статистической связи и состоит в том, что разным значениям одной переменной соответствуют определенные средние значения другой. Изучение корреляционной связи необходимо для измерения параметров уравнения, выражающего связь средних значений зависимой переменной со значениями независимой переменной, которая решается оценкой параметров уравнения регрессии, а также измерением тесноты связи двух или нескольких признаков между собой, которая состоит в расчете и оценке коэффициентов корреляции.

Одним из недостатков корреляционного анализа, по мнению автора, является то, что он не устанавливает причинных связей между явлениями. В данном случае возможна констатация их наличия, а причинный характер этих связей выясняется только с помощью логических рассуждений.

В сфере рекламно-издательских услуг це-

лю построения корреляционно-регрессионной модели и ее анализа может стать оценка динамики изменения показателя эффективности хозяйственной деятельности производителя услуг за определенный период, а также выявление и изучение факторов, влияющих на колебания данного результирующего показателя.

В качестве результирующего показателя могут выступать: выручка и прибыль хозяйствующего субъекта за определенный период времени, общий объем реализации рекламных услуг в регионе.

Среди факторов, оказывающих влияние на результирующий показатель, можно выделить динамику: роста покупательской способности населения в целом по стране; роста инвестиций, в том числе и в виде финансовых вложений в услуги рекламного характера как долгосрочный инструмент повышения результативности деятельности предприятий; увеличения количества предприятий на территории Российской Федерации, что приводит к усилению конкуренции на рынке; рост цен на услуги рекламного характера; появление и развитие новых современных медианосителей (интернет-реклама); факторы, оказывающие влияние на внутреннее состояние каждого конкретного предприятия.

Так, динамика изменения объема рекламного рынка в России может быть объяснена и формализована посредством построения корреляционно-регрессионной модели, где фактор-результат – это объем рекламного рынка в России в течение определенного периода, влияющие факторы – среднедушевые денежные доходы населения, объем инвестиций организационно-правовых структур.

Если в качестве фактора-результата выбрать объем рекламы в прессе в мегаполисе, то в качестве влияющих факторов можно рассмотреть динамику изменения цен на рекламно-издательские услуги в течение определенного периода времени и показатель количества предприятий в мегаполисе, отражающий динамику увеличения числа потенциальных рекламодателей производителя услуг, а также ужесточение конкуренции на рынке рекламы (появление новых рекламно-издательских предприятий).

При отборе факторов для построения корреляционно-регрессионной модели необходимо учитывать такие требования, как: наличие причинной связи признаков-факторов с результирующим признаком; отсутствие коллинеарности между признаками-факторами; исключение признаков-факторов, которые являются составными частями результирующего признака или его функциями, а также факторов разных уровней иерархии.

С помощью корреляционно-регрессионного анализа можно выделить факторы, определяющие в основном вариацию результиру-

ного признака. Основным ограничением прогноза на основе данной модели является условие стабильности или малой изменчивости не включенных в уравнение регрессии факторов как внешней, так и внутренней среды.

Таким образом, существуют различные способы объединения показателей в системы, построение и анализ которых может послужить основой для разработки стратегического плана развития предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

Глухов В.В. Математические методы и модели для менеджмента / В.В. Глухов, М.Д. Медников, С.Б. Коробко. СПб.: Изд-во «Лань», 2007.

Елисеева И.И. Общая теория статистики / И.И. Елисеева, М.М. Юзбашев. М.: Финансы и статистика, 2004.

Крастинь О.П. Разработка и интерпретация моделей корреляционных связей в экономике / О.П. Крастинь. Рига: Зинатне, 1983.

И.В. Эмануэль

ЗНАЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ГИБКОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА КОРПОРАЦИИ ПРИ ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Анализируются вопросы стратегической гибкости менеджмента, которая приобретает особую значимость в период мирового финансового кризиса, выходом из которого будет структурная перестройка промышленности и инновационно-инвестиционная стратегия развития. Рассматривается модель экономического механизма функционирования компании, результаты и механизмы реализации конкурентных преимуществ, достигаемых путем прямого инвестирования.

Ключевые слова: стратегическая гибкость; менеджмент корпорации; конкурентные преимущества; конкуренция; инвестиционная стратегия; технологическое лидерство.

We analyze strategic flexibility of management that gains special importance during the world financial crisis that will be overcome with the help of structural industry reconstruction and innovation-investment development strategy. The following aspects are examined: the model of economic mechanism of business functioning, outcomes and mechanisms of implementing competitive advantages achieved by direct investment.

Keywords: strategic flexibility; corporate management; competitive advantages; competition; investment strategy; technology leadership.

Наш мир вступил в век перемен, значение которых И. Шумпетер определил как «творческое разрушение». Этот мир можно рассматривать с позиции значительных возможностей, а с другой стороны, как угрожающий и зловещий. Эта неопределенность требует стратегической гибкости при принятии решений. Новое направление в стратегическом менеджменте Г. Хэмел и К. Прахалад обозначили как «стратегическая гибкость» (Г. Хэмел и соавт., 2005).

Стратегическая гибкость проявляется, прежде всего, в следующих сферах: инновации, организация, управление, сотрудничество, компетентность.

Для экономики РФ стратегическая гибкость приобретает особую значимость в период мирового финансового кризиса, выходом из которого будет структурная перестройка промышленности и инновационно-инвестиционная стратегия развития.

Основными преимуществами инновационно-инвестиционной стратегии по сравнению с традиционными формами организации инвестиционной деятельности являются:

- полная (в том числе финансовая) ответственность за конечные результаты инвестиционной деятельности;

- наработка в силу специфической организационной структуры устойчивых деловых связей как на производственном, так и на

управленческом уровне;

- конкуренция особого рода на рынке – контроль над компаниями, их товарными и финансовыми потоками, их правами;

- реальное управление стоимостью инновационного проекта (программы) на основе современной системы управленческого учета;

- улучшение финансовых результатов деятельности за счет снижения финансовых и других рисков вследствие обязательного обучения менеджеров современным методам и технологиям управления.

Для того чтобы реализовать потенциальные преимущества новой концепции, компании используют стратегию, суть которой сводится к следующим положениям:

- консолидация производственного, управленческого и финансово-экономического потенциала компаний-партнеров с соответствующим повышением ответственности за консолидированные финансовые результаты проекта (программы);

- системное использование методологии стратегического планирования финансового результата как главного оценочного показателя конкурентоспособности промышленного предприятия;

- консолидация прибыли как основного источника инвестиций на перспективу;

- обеспечение достаточно высокого уровня доходности на вложенный капитал (вкла-

дывать средства в создание производств высокотехнологичной продукции, а не в наращивание добычи сырья);

- реализация программы рациональных приобретений (поглощений и слияний).

Для реализации этой стратегии необходимо создать экономический механизм функционирования компании (см. рисунок).

Как отмечают А.Дж. Стрикленд и А.А. Томпсон, «механизмы реализации конкурентных преимуществ на практике используют сочетания: активных действий, конкуренции, защиты и сотрудничества» (А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд, 2000).

Поскольку каждое направление может «работать» одновременно на несколько конкурентных преимуществ, результаты реализации инвестиционной стратегии оцениваются именно по каждому направлению и конкурентному преимуществу (см. таблицу) (М.Э. Портер, 2000).

В основе инновационного бизнеса лежит технический прогресс, который влияет на функцию производства и способен изменить способы производства.

Новая производственная технология:

- позволяет скомбинировать то же количество ресурсов и добиться увеличения выпуска готовой продукции;

- позволяет использовать меньше тех же

ресурсов или больше других ресурсов, но при снижении степени использования ресурсов и совокупных издержек при производстве того же, что и прежде, количества продукции;

- может потребовать использования ранее не существовавших ресурсов для производства новой продукции.

Источниками технического прогресса и инноваций служат внутрифирменные исследования, а также передача знаний между компаниями, отраслями, высшими учебными заведениями и государствами. Источниками некоторых технологических прорывов служат фундаментальные исследования – то есть научная работа, не преследующая иных целей кроме получения нового знания. Много технических открытий совершается в результате исследований, проводимых с намерением получить прикладные результаты. Компании ищут новые или улучшенные способы производства, надеясь в результате проводимых НИОКР повысить производительность труда, получить преимущество по издержкам и, в конечном счете, увеличить прибыль.

Однако новый способ производства – не единственная цель технического прогресса. Прогресс, в форме более высокой производительности труда, может быть достигнут за счет более эффективного использования существующих технологий. По мере накопле-



Модель экономического механизма функционирования компании

**Результаты и механизмы реализации конкурентных преимуществ,
достигаемых путем прямого инвестирования**

Конкурентные преимущества	Ожидаемые результаты	Механизмы реализации
Определение оптимальных целей и задач развития	Эффективное распределение ресурсов компании	Механизмы подготовки и принятия стратегических решений
Получение исключительных прав на технологии, информацию, торговые марки и т.п.	Получение эффекта от монопольного права на использование технологии, информации, торговых марок и т.п.	Приобретение и поглощение компаний, являющихся собственниками исключительных прав
Занятие лидирующего места на рынке продукции, работ и услуг	Получение возможности: а) влиять на рыночные цены в отрасли; б) определять «правила игры»; в) обеспечивать максимальную загрузку производственных мощностей и эффективное использование ресурсов	Поглощение и приобретение партнеров и конкурентов. Слияние и присоединение компаний, выпускающих однородную продукцию. Формирование интегрированных бизнес-групп
Формирование долгосрочных, ответственных отношений с партнерами	Снижение транзакционных издержек за счет долгосрочных контрактов. Установление взаимовыгодных цен. Сокращение коммерческих рисков хозяйственной деятельности	Заключение долгосрочных контрактов. Своевременное и полное исполнение своих обязательств. Установление неформальных личных отношений с представителями партнеров
Использование инноваций, обеспечивающих преимущества на рынке перед конкурентами	Получение эффекта от совершенствования применяемых технологий. Захват рынков продукции, имеющей более высокие потребительские качества	Приобретение инновационных компаний. Поглощение и приобретение компаний, обладающих правами на современные технологии. Приобретение и поглощение венчурных и исследовательских компаний
Обеспечение необходимой степени диверсификации	Снижение рисков от колебаний конъюнктуры на отдельных рынках. Повышение эффективности использования имеющихся ресурсов	Слияние и присоединение компаний-партнеров и конкурентов
Выгодное экономико-географическое положение производства компании, обеспечивающее близость по отношению к поставщикам сырья, материалов, а также к потребителям готовой продукции	Получение экономии на транспортных издержках, связанных: а) с обеспечением производства сырьем, материалами и комплектующими; б) с доставкой готовой продукции потребителям	Поглощение, слияние и присоединение компаний, обеспечивающих логистику корпораций.
Формирование горизонтальных и вертикальных интегрированных бизнес-структур	Сокращение транзакционных издержек. Снижение коммерческих рисков. Обеспечение доступа к дешевым источникам ресурсов. Оптимизация налогообложения. Активное влияние на цены на отраслевых рынках. Установление барьеров для входа на рынок новых производителей. Установление «правил игры» в своих интересах. Получение дополнительных источников финансовых средств	Поглощение и приобретение партнеров и конкурентов. Организация ФПП. Создание холдингов и других объединений. Приобретение крупных пакетов акций партнеров и конкурентов. Скупка долгов и акций партнеров и конкурентов, чтобы в дальнейшем иметь возможность угрожать им возбуждением процедуры банкротства. Оказание различных форм давления на партнеров и конкурентов

ния опыта, корпорация (фирма) так или иначе выявит возможности модернизации технологии.

Важной чертой технического прогресса является его неравномерное влияние на конкуренцию между компаниями. Некоторые из них могут позволить себе тратить больше на изобретательскую и инновационную деятельность. Часть компаний считает, что прочную долговременную конкурентоспособность можно обеспечить посредством технологического превосходства и нововведений, потому что конкурентам труднее преодолеть технологический барьер конкуренции. Поэтому они усиленно ведут НИОКР и тратят на совершенствование технологий больше денег из своего бюджета, чем конкуренты. В некоторых случаях передовая технология позволяет создавать больше производственных мощностей на единицу инвестиций, в других случаях возрастают инвестиции в производственное оборудование на единицу продукции.

Современная техника развивается в направлении автоматизации, роботизации, программного управления, нанотехнологий. Реализация концепций «завода будущего» и гибкого массового производства повышает капиталоемкость многих производственных процессов.

В то же время, отрасли и фирмы весьма неравномерно используют новые технологии. А.Томпсон и Д.Формби пишут:

«При рассмотрении 15-летнего периода с момента открытия новой технологии, обнаруживается, что одни инновации чахнут в забвении в течение 10 лет, а затем вдруг быстро берутся на вооружение; что другие инновации никогда не способны бросить серьезный вызов предшествующей технике и технологиям и что третьи инновации быстро подхватываются и в скором времени с их помощью производится более 80% совокупной отраслевой продукции» (А. Томпсон, Дж. Формби, 1998). Разница в скорости распространения новых способов производства объясняется несколькими причинами. Во-первых, некоторые инновации прививаются медленно, потому что несут в себе риск или не приносят значительной прибыли.

Во-вторых, руководители фирм могут весьма по-разному оценивать уровень технологического превосходства инновации. До тех пор, пока инновация не продемонстрирует значительного технического и экономического превосходства над существующими методами фирмы, скорее всего, только в случае износа старой техники и технологии будут переходить на новую.

В-третьих, инновация может требовать таких капиталовложений, которые недоступны для малых фирм. И этим объясняется, почему крупные фирмы имеют техническое

превосходство над малыми фирмами.

В-четвертых, малые агрессивные фирмы «высоких технологий» могут построить весь свой бизнес вокруг поиска возможностей оставаться техническими «пионерами» и, тем самым, иметь преимущество перед крупными корпорациями, которые занимаются самозащитой с позиций традиционных технологий. Высокая способность устанавливать правила конкуренции на рынке делает технологию уникальной стратегической переменной.

Новая технология зачастую ведет к усилению конкуренции. Технология направляет конкуренцию благодаря своим способностям: влиять на борьбу между конкурентами; повышать или понижать барьер выхода на рынок для новичков; изменять власть потребителей; изменять власть поставщиков; повышать или понижать угрозу появления на рынке ресурсов-заместителей.

Давление на цены в направлении их понижения растет в той мере, в какой используемая фирмой новая технология снижает производственные издержки. Чтобы привлечь на свою сторону покупателей конкурентов, производитель, издержки которого ниже, может снизить цену на продукцию. Фирмы, издержки которых выше, также стараются снизить цены до соответствующего уровня, но сталкиваются с проблемой падения прибыли или даже несут убытки. То есть технологии, понижающие издержки, – особенно когда они засекречены или запатентованы и тем самым блокируют попытки конкурентов имитировать их – побуждают к выбору стратегии конкуренции «производитель с самыми низкими издержками в отрасли».

С другой стороны, если новая технология повышает качество продукции и ее технические и другие характеристики, привлечь на свою сторону покупателей конкурентов можно, следуя стратегии дифференциации, лозунг которой – «наш товар лучше». Чем больше покупателей заинтересованы в показателе качество–эффективность, тем более эффективной является стратегия дифференциации и тем большую выгоду извлекают фирмы, первыми взявшие на вооружение новую технологию; до тех пор, конечно, пока конкуренты не начнут применять аналогичную технологию.

Инновационная технология может разными способами повышать или понижать для новых фирм барьер выхода на рынок.

1. Если фирма или фирмы, первыми применившие новую технологию, удерживают ее как собственность, то новая технология повышает барьер выхода на рынок. Если же соответствующие технические знания и «ноу-хау» несложно приобрести, то фирма-новичок может довольно легко выйти на рынок.

2. Новая технология может изменить затраты по выходу на рынок. Она может потре-

бовать от фирм увеличения объема и частоты инвестиций в НИОКР, чтобы не отстать от быстрых технологических перемен (большие объемы затрат на НИОКР характерны для всех так называемых фирм высоких технологий), а также увеличения капиталовложений в строительство и оборудование новых производственных мощностей. Чем более высокие требования к капиталу предъявляет новая технология, тем выше барьер выхода на рынок для сторонних фирм.

3. Новая технология может увеличить или уменьшить необходимость послепродажного обслуживания, облегчить или затруднить действия в обход традиционных каналов сбыта, более или менее повысить затраты на обращение покупателей к другим продавцам, облегчить или затруднить реализацию мер, принимаемых производителем низкокачественной продукции, чтобы догнать производителя высококачественной продукции. Барьер становится ниже или выше в зависимости от направления этих изменений.

Будут ли технологические достижения повышать или понижать барьер выхода фирм на рынок, большей частью зависит от способности фирм предотвратить имитацию своей продукции действующими или потенциальными конкурентами. Обычно технологии, разработанные внутри фирмы, легко защитить от имитации, поскольку такие технологии принадлежат фирме и могут быть запатентованы. Но некоторые технологии очень легко скопировать.

Таким образом, если инновационная фирма может защитить от имитации технологию, которая снижает издержки или повышает качество, то она опережает конкурентов на рынке. Однако, если даже новая технология приведет к появлению имитаций в масштабах отрасли, снизит барьер выхода на рынок и будет стимулировать конкуренцию, она все еще будет в достаточной степени повышать потенциал прибыли для всех участников (включая новичков), чтобы оправдать затраты на свое освоение.

Когда в результате технологических достижений фирма может более гибко строить свои отношения с поставщиками сырья и материалов, у нее появляются дополнительные рычаги воздействия на них и, если издержки на замену поставщика невелики, то она может выбирать тех поставщиков, которые предлагают более выгодные для нее условия. С другой стороны, новая технология может значительно повысить издержки на замену поставщика, создав менее выгодные для фирмы условия заключения сделок с поставщиками.

Степень, в которой новая технология может побудить фирму заместить одни ресурсы другими, является функцией цены и характеристик альтернативных ресурсов, а также издержек на переход с одного ресурса на другой.

Технические нововведения, которые приводят к появлению новой продукции (взяты отдельно от новых производственных технологий), позволяют удовлетворять нужды потребителей и, в свете конкурентной борьбы за покупателей, делают для фирмы жизненно необходимым удержание завоеванных на рынке позиций. Фирмы непрерывно стараются переиграть конкурентов, предлагая на рынок продукцию с более привлекательными качествами – менее дорогую, более качественную, с увеличенным набором послепродажных услуг, большей долговечностью, продленной гарантией, лучшим дизайном, повышенным удобством и т.д. Для того чтобы надежно защититься от такой тактики конкуренции, фирма должна активно разрабатывать новую и модернизировать существующую продукцию, которая может завоевать признание покупателей, удержать их от перехода на товары-заместители и повысить репутацию фирмы. Кроме того, новая техника и технология должны быть прогрессивными и эффективными, поскольку рынок предъявляет высокие требования к качеству и стандартизации габаритов и характеристик.

Грамотно используя технологию, предлагая более дешевый или уникальный товар, можно завоевать превосходство над конкурентами. Если фирма сумеет создать и защитить от имитирования конкурентами технологию, дающую возможность производить более дешевый товар, то она сможет успешно обороняться от конкурентов и получать прибыль выше среднерыночной. Аналогично, если фирма сумеет достичь более высоких качеств продукции, то она сможет прийти к тем же результатам.

Концептуальная разница между технологическим лидерством и догоняющим развитием (подражательством) достаточно ясна. Стратегическая цель технологического лидерства состоит в использовании новой технологии, чтобы стать производителем с самыми низкими издержками в отрасли, либо производить продукцию с уникальными качествами и таким образом добиться превосходства над конкурентами. Стратегическая привлекательность технологического подражательства состоит в изучении опыта лидера, в избежании первоначальных издержек и внедрении новой технологии, чтобы обойти лидера и стать самым дешевым производителем в отрасли или так доработать продукцию, чтобы она лучше удовлетворяла потребности покупателей. В принципе, и технологическое лидерство, и технологическое подражательство могут служить путями завоевания конкурентного превосходства.

Лицензирование технологий является инструментом, позволяющим лидерам извлечь дополнительную прибыль из своих технологий, а подражателям получить доступ к тех-

ническому достижению без вкладывания средств в имитацию. Если лидер может передать другим фирмам лицензию на использование своей технологии, взимая за это либо фиксированную плату, либо роялти в процентах, то он увеличивает прибыльность и привлекательность стратегии лидерства. Хотя лицензирование сужает или ликвидирует технологический разрыв между лидером и подражателем, бывают случаи, когда лидер может извлечь значительные выгоды из наличия конкурентов, использующих ту же технологию. Такие ситуации имеют место, когда существует множество конкурирующих технологий, а отрасль в целом может получить выгоду, реализуя общий технический подход; отрасль молода и продукция конкурирующих фирм различается настолько, что у потребителей возникают всякого рода трудности и выгода может быть получена от стандартизации; продукт совершенно нов и наличие конкурентов поможет сформировать отрасль и расширить рынок сбыта продукции лидера. С точки зрения подражателя, лицензирование привлекательно, если издержки на него ниже издержек на имитацию. Наибольший недостаток для подражателя состоит в том, что он так привязывается к технологии лидера, что не может создавать собственное конкурентное преимущество.

На функцию производства фирмы значительное воздействие оказывает технический прогресс. Новая технология может не только снизить издержки, но и дать возможность улучшить характеристики продукта, посредством чего фирма может преуспеть в дифференциации своей продукции от товаров конкурентов. Поэтому новая технология служит для фирм важным способом завоевания технологического преимущества над конкурентами. Интегральным аспектом конкурентной стратегии фирмы является выбор из альтернатив технологического лидерства или технологического подражательства.

Конкурентная стратегия в инновационно-инвестиционной сфере может опираться и на другие методы, в частности, на инициирование процедуры банкротства конкурента, сговор с чиновниками о давлении на конкурентов, скупку лицензий и патентов и т.п. Как следствие, компании могут получать конкурентные преимущества в результате действий, не укладывающихся в рамки ортодоксальной теории конкуренции.

Таким образом, круг основных стратегий формирования конкурентных преимуществ следующий:

- повышение доходности;
- формирование технологических цепочек;
- ослабление конкуренции и влияния на цены;
- диверсификация рисков;

- последующая перепродажа предприятий;

- «захват» территорий, на достижение которых были направлены прямые инвестиции.

При разработке стратегии, по нашему мнению, необходимо:

- сосредоточение действий всех органов управления компанией в одном направлении – укрепления существующих и формирования новых конкурентных преимуществ;

- сочетание действий одновременно в направлениях: конкуренции, сотрудничества, «нападения» и защиты;

- спланированный, обоснованный и долгосрочный характер действий;

- учет реальных финансовых возможностей компании, опирающийся на объективную оценку ее рыночного, производственного, технологического и трудового потенциала;

- соблюдение норм действующего законодательства.

В основе стратегии лежит программно-целевой подход, который состоит из следующих этапов:

I – выработка решения о разработке инновационно-инвестиционной программы, направленной на укрепление конкурентных преимуществ;

II – стратегический анализ конкурентных преимуществ компании;

III – разработка инновационно-инвестиционной стратегии компании;

IV – определение организационной концепции прямого инвестирования;

V – оценка инновационно-инвестиционной стратегии;

VI – реализация стратегии и ее мониторинг.

Использование такого инструмента, как стратегическая гибкость, позволит достичь конкурентных преимуществ, прежде всего, при развитии инновационного направления в бизнесе.

Конкурентное преимущество – это объективно либо субъективно обусловленная способность участников рыночного оборота создавать себе более выгодные условия обеспечения сырьем, условия производства на основе новых технологий, прогрессивных систем сбыта товаров и услуг, установления «своих» правил игры, а также формирования в сознании у партнеров и потенциальных потребителей благоприятного представления о себе и производимых товарах.

Новые методы производства и распределения продукции повышают прибыль за счет снижения издержек или путем нейтрализации повышающих издержки факторов. Новые и улучшенные товары повышают прибыль путем генерирования благоприятных изменений спроса и (или) цен. Новые методы управления, маркетинга, финансирования и бухгалтерского учета содействуют росту прибылей посред-

ством оперативной экономики. Взятые вместе, различные формы инновации превращаются в самое сильное оружие, которое используется фирмами для достижения конкурентных преимуществ и получения стабильно высокой прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

Портер М.Э. Конкуренция: учеб. пособие / М.Э. Портер; пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2000.

Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; пер. с англ. М.: ЮНИТИ, 2000.

Томпсон А. Экономика фирмы / А. Томпсон, Дж. Формби; пер. с англ. М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998.

Хэмел Г. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил; пер. с англ. СПб.: Питер, 2005.

ЭКОНОМИКА СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

УДК 338.48:658

Н.В. Белякова

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ В ПЕРИОД СЕЗОННЫХ СПАДОВ – ВОЗМОЖНОСТЬ БУДУЩЕГО РАЗВИТИЯ

Обосновываются возможности развития туристской отрасли путем формирования инновационных стратегий, в том числе в период сезонных спадов на туристские услуги.

Ключевые слова: *развитие общества; туристский бизнес; периоды сезонного спада; оптимизация расходов; инновационный подход; виртуальный офис.*

We prove possibilities for the travel industry to grow by developing innovation strategies including the periods of low season.

Keywords: *community development; travel business; low season; costs optimization; innovation approach; virtual office.*

Мировые тенденции, возникшие в 60-х годах XX столетия, способствовали стремлению экономик различных стран к интеграции и глобализации. Стремление государств к открытому диалогу способствовало формированию стратегий открытого типа, а это имеет как плюсы так и большие минусы. Открытая политика государства предполагает развитие общества не как нам хочется, а как принято в рамках мировой традиции на современном этапе, что безусловно является минусом, так как ограничивает систему управления в способах принятия и реализации решений, но с другой стороны – это большой плюс, так как помогает выработать механизмы конкурентоспособности государства.

Принцип открытости общества реализуется через многие механизмы, но, пожалуй, в первую очередь и даже в большей степени, чем другие, через туризм. Туризм несет в себе две функции: познавательную, человеку все интересно и многое хочется знать, и прикладную, когда мы видим другую систему государственного устройства и, ознакомившись с ней, решаем для себя, полезна ли она нам с точки зрения взаимоотношений уже на деловой основе, то есть ведения бизнеса и получения дохода обоими участниками.

Туристский бизнес, являясь самостоятельной отраслью, в то же время охватывает прямо или косвенно многие отрасли производства. Независимо от политического, экономического, социального характера экономик, туризм во многих случаях является инициатором и экспериментатором в освоении и внедрении современных технологий, непрерывно изменяя формы и способы предложе-

ния и предоставления услуг и новых возможностей. Например: в США на объем в 700,2 млрд. долларов непосредственного туризма приходится 533,6 млрд. долларов косвенного туризма, или 1 доллар, участвующий в прямом туризме, привлекает 76 центов в развитие косвенного туризма (P.V. Kern, 2007. P. 16). А в структуре занятости населения каждое рабочее место в сфере туризма создает 46% дополнительной занятости в смежных отраслях (P.V. Kern, 2007. P. 20).

Становление экономик открытого типа требует и другого подхода в управлении, что способствует увеличению потока информации инновационного типа и распространению ее на все сферы жизнедеятельности, становлению особого типа мышления менеджера-управленца. В концепцию инновационного развития общества легко входит всемирная компьютерная сеть Интернет, можно сказать, что она лежит в основе этой концепции. Реализация этой концепции проходит через все сферы общества, и в немалой степени через туризм, как отрасль, способствующую становлению конкурентоспособности России. Туризм по праву считается глобальным социально-экономическим явлением современного мира. Полмиллиарда туристов тратят в поездках более одной трети триллиона долларов. В основе развития современного мира находится информация, которая движет все остальные науки.

Информация является составляющей сущности мироздания и охватывает любой продукт мыслительной деятельности, прежде всего, знания, выражается в текстах, числовых выражениях, математических формулах,

графиках и мыслительных образах (Краткий философский словарь, 2009. С. 140). Информация представлена в различных видах: книгах, справочных материалах, каталогах, энциклопедиях и других источниках. В этих источниках информация выполняет основную функцию: накопления и сохранения. Но инновационный подход – это нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового производства, предпринимательства, маркетинга, требующие постоянного обновления информации, ее внедрения и распространения на всех уровнях управления. Интернет помогает помимо основных функций доступа к традиционным источникам информации использовать еще и удобную дешевую систему коммуникаций.

Туристская отрасль молодая и бурно развивающаяся, имеющая сезонные колебания спроса. Спрос на туристские поездки и услуги является ключевым фактором формирования и функционирования туристского рынка. Несколько факторов влияют на формирование спроса – это покупательская способность потребителей, то есть наличие денежных средств у населения и желание потратить их на путешествия, а также ярко выраженная сезонность спроса на туристские услуги. Сезонный спад – уменьшение объема прожак, снижение деловой активности потребителя. Причины спадов могут носить как объективный характер (смена времен года, изменение макроэкономической обстановки), так и субъективный (в связи с коллективными отпусками турфирмы теряют клиентов). Проблемы еще болезненнее для отрасли в периоды, когда сезонные спады приходится на фазу спада экономического кризиса.

Главный ресурс для поддержания продаж в периоды спада, и особенно сезонного спада, – продуманная ценовая политика и клиентоориентированный подход. Особенность и отличие туристской отрасли от других отраслей сферы услуг заключается в том, что туристский продукт невещественен, несохраняем, его нельзя складировать, запастись впрок, поэтому неиспользованное предложение в виде непроданных гостиничных мест или экскурсий ведет к невозможным потерям. Туристский продукт реализуется только через субъективные факторы: эмоции, воспоминания, настроения, позитивные ощущения, которые туристы получают путешествуя. И в этом случае очень важное значение имеет внешний антураж, сопровождающий предложение туристской услуги. От этого фактора во многом зависит, захочет будущий турист воспользоваться услугой или нет, что, несомненно, сильно удорожает предложение услуги.

Существуют две тактики работы, которые особенно актуальны в период сезонного

спада спроса: первая предполагает стимулирование сбыта, вторая – минимизацию расходов. Интернет-технологии позволяют эффективно реализовать эти тактики не в отдельном решении поставленных задач, а через объединение их в одном механизме формирования новых программных продуктов.

Для нашей страны туризм и сфера сервисных услуг – это еще очень молодая отрасль, и профессионалов на рынке мало – им физически неоткуда было взяться, отсюда и проблемы найма и подбора кадров и ошибки в кадровой политике предприятий.

В период спада деятельности перед менеджментом турфирмы встает ряд вопросов: привлекать или сохранять персонал; кого надо увольнять, кого беречь; как наиболее эффективно развивать бизнес; как оптимизировать бюджет и ряд других вопросов.

Многие туристские фирмы для расширения своего влияния на рынок услуг вынуждены прибегать к такой мере, как открытие дополнительных офисов по оформлению заказов, продаже путевок и дополнительных услуг: оформлению виз, загранпаспортов и др. В связи с этим могут возникать проблемы с неудачным выбором места под офис, значительными расходами на рекламу по привлечению клиентов, с неполной загрузкой работы офисов во время спада сезона и сложностями во время пика сезона. Эти и другие вопросы можно снять с помощью новых технологий.

Для формирования инновационного подхода и оптимизации расходов в период кризиса и спада деятельности в туристской фирме Интернет позволяет организовать *виртуальный офис*. Виртуальный офис можно создать в любой точке, не производя расходы на создание реального офиса. Создание программы *Виртуальный офис* – недорогой ресурс и поэтому не многие туристские фирмы имеют возможность его организовать. Но средства, вложенные сейчас, дают возможность окупиться в будущем за счет расширения деятельности на другие города и страны, включаясь через Интернет в мировую сеть туристских услуг, создавая обстановку привычного делового общения между клиентом и продавцом, несмотря на то, что в это время их могут разделять континенты и океаны. Программа *Виртуальный офис* – это синтез кадровых, бухгалтерских, управленческих, туристских задач, которые формируются по разным направлениям:

- 1) выполнение основной хозяйственной деятельности;
- 2) формирование финансовых результатов хозяйственной деятельности;
- 3) создание отчетности по результатам хозяйственной деятельности;
- 4) сдача налоговой отчетности по Интернету;
- 5) ведение банковских операций через

Интернет;

б) принятие заявок на групповые и индивидуальные туры;

7) бронирование мест в гостиницах, самолетах, поездах;

8) формирование групповых и индивидуальных туров;

9) получение оплаты за путевки через Интернет;

10) ведение кадровой политики турфирмы;

11) формирование зарплаты и перечисление ее на банковские карточки.

Данная программа дает возможность в конце рабочего дня увидеть ожидаемую выручку, а по получении оплаты сформировать фактические финансовые результаты деятельности предприятия, что называется «в один клик мышки».

При традиционном обращении покупателя в туристскую фирму потери времени составляли до 50% (рис. 1). Клиент приходил в турфирму для знакомства с предлагаемыми услугами (1 фаза), уходил для обдумывания предложения и принятия решения (2 фаза), принимал решение и через некоторое время возвращался для оформления договора и оплаты выбранной услуги (3 фаза), при этом оформление договора составляло с учетом очереди в сезон от 40 до 80 минут.

Потери времени при традиционном способе работы, то есть полный цикл от первичного обращения до получения путевки на руки, составляли до 8 часов, или можно гово-

рить о потере целого рабочего дня. Многие еще помнят, через какие трудности проходили в 1990-е годы при оформлении путевок в турфирмах, когда отрасль только формировалась.

При современном инновационном способе работы в «один клик мышки» при полном цикле работы потери времени не будет, так как интернет-ресурс доступен круглосуточно, клиент в любое свободное время входит на сайт компании и знакомится с набором предложений, если желает, то может сформировать свои пожелания и не более чем через 2–5 часов получить ответ на свою электронную почту, где будет содержаться сформированное предложение, и затем отправить подтверждение и оплату за заказ (рис. 2).

Клиент всего один раз посещает турфирму, чтобы получить ваучер и договор, причем договор уже распечатан и подписан со стороны фирмы, или вовсе не посещает, при этом может быть оговорено условие, что туристская фирма берет на себя обязательство по доставке клиенту договора и ваучера, но, правда, это только при условии оплаты клиентом услуги полностью по безналичному расчету или с карточки через Интернет.

Такая программа позволит значительно сэкономить на аренде реального офиса, количестве кадров при приеме на работу, так как весь рабочий процесс будет автоматизирован и потребует минимум персонала. Клиенты турфирмы будут иметь постоянный доступ к

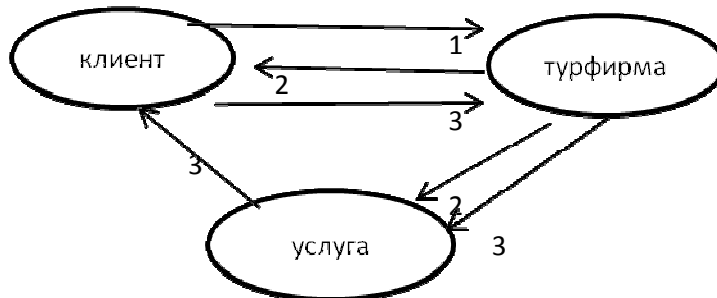


Рис. 1. Реализация туруслуги традиционным способом

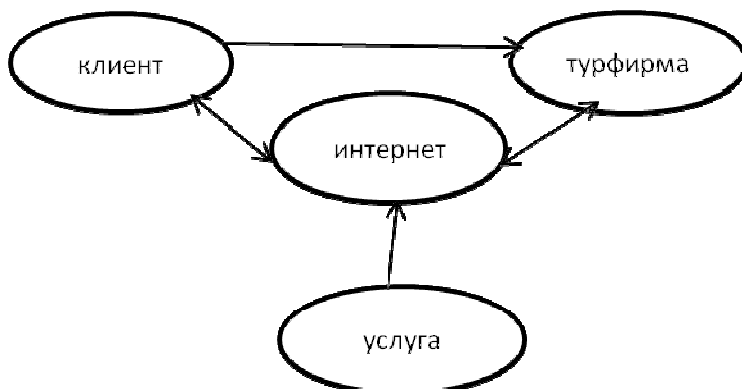


Рис. 2. Реализация туруслуги инновационным способом

ресурсам предприятия в части справочных сведений по турам, отелям, средствам передвижения и иметь возможность отправлять свои заявки с подтверждением получения и сроком ответа по этим запросам. Клиенты никогда не услышат гудков «занято» и всегда будут иметь возможность видеть, какие отели можно заказать, их местоположение и стоимость размещения. А при наличии электронной почты у клиента заявка может быть отправлена на его электронный адрес с полной расшифровкой тура и его стоимости.

Здесь присутствует важная составляющая инновационного подхода в развитии современного конкурентного общества, которая состоит в том, что интернет-ресурс должен быть доступен абсолютно всем. Развитие Интернета должно входить в государственную программу или находиться под контролем государства через механизм присутствия в контрольных пакетах акций, то есть стоимость доступа к интернет-ресурсу по стоимости должна быть сопоставима с абонентской платой за телефон. Тогда у каждого физического и юридического лица в любом уголке страны будет стимул к реализации своих желаний и стремлений, а реализуя себя как личность, индивид тем самым движет вперед свою страну и развивает ее экономику.

Положительный момент заключается и в том, что программа дает возможность работать в контуре обратной связи, который помогает отслеживать спрос на туристские услуги

и повышать эффективность предлагаемых услуг, тем самым более динамично развивать бизнес, то есть расширять или сужать его в зависимости от сезонных спадов и ситуации на рынке. Электронные расчеты со всеми поставщиками и партнерами позволяют вести синхронное и слаженное взаимодействие по принципу «точно в срок», что также дает возможность сократить цепочку посредников при формировании пакета туристской услуги и тем самым удешевить ее.

Применяя инновационные технологии в своем бизнесе, туристские фирмы заботятся об удобстве своих клиентов, экономят их и свое время, а оно, как известно, самое ценное для современного делового человека.

ЛИТЕРАТУРА

Краткий философский словарь / А.П. Алексеев, Г.Г. Васильев и др.; под ред. А.П. Алексеева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2009. 496 с.

Системный анализ и принятие решений: Словарь-справочник: учеб. пособие для вузов / под ред. В.Н. Волковой, В.Н. Козлова. М.: Высш. шк., 2004. 616 с.: ил.

Kern P.V. U.S. Travel and Tourism Satellite Accounts for 1998–2006 / P.V. Kern, E.A. Kocis // Survey of Current Business // BEA. 2007. June. P. 14-28.

[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lib.ru/turism/turlaw.txt>

Е.Е. Жулёва

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Рассматриваются основные направления стратегического планирования социально-экономического развития Ленинградской области, реализация которых повысит уровень и качество жизни в регионе.

Ключевые слова: *Ленинградская область; стратегический план; стратегическое планирование развития региона.*

We consider the main directions of strategic planning of socio-economic development of Leningrad region which are designed to improve the quality of life and living standard.

Keywords: *Leningrad region; strategic plan; strategic planning of region's development.*

В настоящее время основными целями стратегического планирования Ленинградской области является содействие социально-экономическому развитию в регионе и улучшение его положения на национальном и международном уровне, а также повышение уровня и качества жизни в регионе.

Стратегическое планирование Ленинградской области должно осуществляться по конкретным направлениям. Программа социально-экономического развития разрабатывается с учетом Постановления Правительства Ленинградской области «Об организации разработки программы социально-экономического развития Ленинградской области на период до 2013 года и стратегическую перспективу до 2025 года» от 12 декабря 2008 года № 394. Необходимо отметить, что исследование совокупной системы региональных показателей в аспекте реальной и планируемой тенденции их изменения выдвигает требование определения качественного критерия для сопоставления и оценки соответствующих изменений. То есть критерия, представляющего в виде постоянного социально-экономического параметра, содержание которого фиксируется исследователем либо государственным органом. При разработке такого критерия на государственном уровне предлагается рассматривать Ленинградскую область как регион, обладающий потенциалом социально-экономического развития, который нуждается в дополнительном обеспечении принятого стратегического плана.

Основные направления, по которым должно осуществляться стратегическое планирование развития Ленинградской области, представлены нами в виде формы, которая может быть применима для любого региона.

1) *Геополитическое положение.* К инте-

гративным преимуществам Ленинградской области в данном случае относится, во-первых, приграничное положение и существование контактной зоны с Европейским Союзом. Соотнесение совокупности региональных пропорций и содержания социально-экономической деятельности с другими территориально, политически и экономически близкими регионами может быть отнесено к мерам воздействия на региональную экономику. К недостаткам следует отнести северное, периферийное положение, которое занимает область. Геополитическое положение Ленинградской области в данном случае может быть использовано для восстановления региональных пропорций ввиду близости к экономически развитым северным странам ЕС. Второе преимущество в геополитическом положении состоит в том, что Ленинградская область имеет приморское положение морского торгового центра, что дает возможность для обеспечения регионального воспроизводства посредством межрегионального взаимодействия территориального разделения труда, пространственной локализации отраслевых производств. В стратегическом плане необходимо предусмотреть установление межрегиональных связей с регионами, имеющими выход к морю, развитие речных коммуникаций. В-третьих, Ленинградская область представляет собой мощный транспортный узел, находящийся на пересечении речных, железнодорожных, автомобильных и авиационных путей. Ввиду этого могут быть решены проблемы распределения в регионе через повышение величины дохода населения на основе увеличения скорости товарооборота на внешнем и внутреннем рынке, что должно обеспечиваться за счет включения в стратегический план мероприятий по обеспечению необходимого

товарооборота за счет выхода на транспортные артерии, связывающие Россию и ЕС.

2) *Экономический потенциал.* Преимущество Ленинградской области в данном направлении состоит в существовании многоотраслевой структуры экономики и сравнительно высокой диверсификации предприятий ВПК, что дает возможность для реализации параметров регионального роста через специализацию производственных единиц и обмен между ними продуктами своей деятельности. Для реализации данного преимущества в стратегический план необходимо включить мероприятия по использованию межотраслевых связей при наличии специализации производственных единиц для реализации параметров регионального роста. Еще одним преимуществом в экономическом потенциале Ленинградской области является преобладание частной и смешанной собственности над государственной, а также хорошие конкурентные позиции в некоторых отраслях экономики. С помощью данного преимущества можно повысить средний уровень доходов населения на основе новых форм экономической активности, возникающих в частном секторе экономики в отношении наиболее развитых отраслей региона. В стратегический план необходимо включить мероприятия по повышению стандартов качества частного сектора в бизнесе при снижении риска инвестиционных вложений.

3) *Региональные и интернациональные контакты.* К преимуществам Ленинградской области в данной сфере необходимо отнести экономическое сотрудничество с Санкт-Петербургом, странами Балтии, областями севера Европы и Северо-Запада, развитие сотрудничества с крупными компаниями и инвестиционными проектами. Для развития данных преимуществ необходимо проводить анализ структурных изменений экономики региона через различение основных форм воспроизводственной структуры, характеризующейся отношениями сфер общественного воспроизводства, потреблением и накоплением, инвестициями и доходами, установить связи между производственными предприятиями и инвестиционным климатом, определяющим расширение ресурсной базы за счет внешних источников. В стратегическом плане развития Ленинградской области необходимо предусмотреть меры по преодолению политических разногласий региона и центра посредством включения в региональную воспроизводственную структуру элементов социального распределения, меры по расширению промышленной и финансовой ресурсной базы региона за счет благоприятного инвестиционного климата и конкурентных преимуществ региона.

4) *Крупные общественные проекты.* Ленинградская область в данной сфере обладает

следующими преимуществами: развитая система подготовки кадров, хороший уровень высшего и среднего образования, развитые культурно-досуговые потребности и возможности их удовлетворения. Исходя из данных преимуществ необходимо зафиксировать содержание пропорций регионального воспроизводства (а также распределительного механизма регионального бюджета), раскрыть содержание региональной социально-экономической асимметрии. В стратегическом планировании необходимо ориентироваться на выявление предприятий, влияющих на технический прогресс, как возможность привлечения соответствующих работников и разработки новых технологических линий, способных создать новые рабочие места. Также необходимо определить отношения предприятий, выпускающих конкретные виды продукции, и предприятий, обеспечивающих инфраструктуру сферы услуг, как соотношения, влияющего на развитие региональной экономики, достигнуть единства внутререгиональных и межрегиональных связей за счет удовлетворения потребностей нематериального характера и обеспечения процессов производства, распределения, обмена и потребления. В стратегическом плане должны присутствовать мероприятия по преодолению неэффективного социального обеспечения посредством целенаправленного развития кадрового потенциала отраслей, производящих конкретные виды продукции, а также мероприятия по повышению уровня общественной безопасности за счет стимулирования межрегиональных связей на основе удовлетворения нематериальных потребностей.

5) *Инженерная инфраструктура.* К основным преимуществам Ленинградской области в сфере инженерной инфраструктуры следует отнести: создание и развитие современных средств производства в отдельных отраслях, разнообразие видов общественного транспорта, конверсию военной промышленности. К мерам воздействия на региональную экономику в данном случае относятся: введение ответственности федеральных и местных властей за реализацию социальной политики на основе принципа учета социальных нормативов при формировании бюджета, что будет являться социальной основой внедрения современных средств производства, установления гарантии минимальных социальных благ каждому члену общества, а также минимального набора социальных, инфраструктурных услуг. Все это является важными факторами проявления экономической активности, обеспечивающей доход человека, определение отношения доли государственных и частных фирм, оказывающих социальные услуги, а также одним из факторов изменения структуры и направленности работы отдельных промышленных предприятий. В стратегиче-

ском планировании необходимо предусмотреть мероприятия по учету социальных нормативов как основу внедрения новых технологий производства и оказания услуг; по обеспечению выбора инфраструктурных услуг (энергия, транспорт и т.п.) в качестве фактора экономической активности населения; мероприятия по производству механизмов, участвующих в оказании социальных и инфраструктурных услуг, силами конверсионных предприятий; по улучшению качества инфраструктуры (в том числе компьютерного обеспечения) за счет рационального распределения ценовой нагрузки по социальным группам посредством спецификации элементов цены.

б) *Жилищная сфера.* В Ленинградской области в рассматриваемой сфере существуют следующие преимущества: разнообразие типов жилья, существование активного рынка жилья, сложившаяся система риелторских компаний, опыт использования жилищных сертификатов. Особенностью отраслей социальной сферы являются некоммерческие принципы хозяйствования, что не исключает получение финансирования за счет коммерческого обеспечения некоммерческих мероприятий. Связь задержек социальных выплат и финансирования отраслей, предоставляющих социально значимые услуги (образование) с соответствующими экономическими показателями удовлетворения основных потребностей (в еде, жилье) создает условия для развития региона через целенаправленную социальную работу. Жилищная сфера полностью передана в управление субъектам РФ и занимает одно из лидирующих мест в структуре расходов регионов, что способствует наличию структуры оказания коммунальных услуг. Рост числа частных структур, предоставляющих услуги в области образования, в жилищной сфере, здравоохранении, требует развития системы регистрации отдельных сделок и общего состояния в этих отраслях, а также упорядоченной системы кредитования. Выработка стратегии социального развития региона должна включать защиту экономически активного населения за счет координации бюджетных и частных средств в финансовых и кредитных механизмах. В стратегическом плане социально-экономического развития Ленинградской области необходимо предусмотреть мероприятия по развитию правового обеспечения деятельности некоммерческих организаций, представляющих социальные услуги в отношении связей с источником капитала; по обеспечению новым жильем населения за счет развития структуры оказания коммунальных услуг посредством финансирования системы риелторских компаний; мероприятия по развитию системы жилищного кредитования посредством обеспечения системы регистрации сделок в социальной сфе-

ре; мероприятия по техническому совершенствованию строительства на базе привлечения средств от жилищных сертификатов за счет координации бюджетных и частных средств в финансовых и кредитных механизмах.

7) *Демографические и социальные процессы.* Демографическая и социальная сферы Ленинградской области характеризуются высоким профессиональным, образовательным и культурным уровнем населения, его ростом, временным увеличением доли населения в трудоспособном возрасте, относительно низкой социальной конфликтностью населения. При этом реализация региональной промышленной политики требует особой подготовки конкретного предприятия к получению средств в отношении соответствующего уровня подготовленности работников, а консолидация рынка труда региона требует дифференциации воздействий на различных территориальных, отраслевых рынках при учете современных мотивов работников и работодателей. В мероприятия стратегического плана, на наш взгляд, необходимо включить следующие:

а) необходимость использования высокого уровня развития населения для обеспечения подготовленности конкретного предприятия к получению инвестиций, повышающих производственный и имущественный статус работников предприятия;

б) улучшение демографической ситуации в регионе на основе роста образовательного уровня и перехода от прямого финансирования отраслей к механизму создания спроса на их продукцию;

в) завершение образования среднего слоя в регионе на основе увеличившейся мобильности населения и консолидации рынка труда;

г) преодоление скрытой безработицы за счет определения реальной структуры региональной промышленной политики как ориентира стратегического инвестора, работодателя.

8) *Туризм и коммуникации.* В настоящее время в сфере туризма и коммуникаций существуют следующие интегративные преимущества: увеличение спроса на туристские услуги, реализация проекта «Балтийский мост», реализация европейской логистической программы ТЕДИМ по развитию паромных переправ. Развивая данные преимущества, необходимо в ходе мониторинга региональных ситуаций производить фиксацию групп региональных проблем федерального значения или необратимого характера, в том числе: социально-демографических и этнонациональных, осуществлять регулирование социальной сферы с целью реализации общерегиональных программ обеспечения социально-культурного обслуживания населения, использовать потенциальные возможности развития региона на основе факторов спроса при наличии си-

стемы обеспечения межрегиональных связей (логистика) для социально-экономического обеспечения их участников. В стратегическом планировании необходимо предусмотреть осуществление мероприятий по преодолению конкуренции на мировом туристском рынке и задействование туристского потенциала региона через решение социально-демографических и этнонациональных проблем; по нейтрализации конкуренции бывших советских республик через удовлетворение соответствующих инфраструктурных потребностей; мероприятия по увеличению спроса на товары и услуги предприятий региона через интенсификацию логистических программ российского и европейского сообществ, а также по преодолению конкуренции соседних регионов (в туристском бизнесе) через реализацию неиспользованных ресурсов в технологическом звене, являющемся ключевым для роста производства.

Таким образом, реализация основных целей стратегического планирования должна обеспечиваться определенным механизмом фиксации и соотнесения содержания социально-экономических параметров развития региона. Пример подобного механизма представлен в настоящей статье в виде формы,

которая может быть применима для любого региона. Предложенный в работе методический подход к созданию такой формы для конкретного региона включает следующие параметры: геополитическое положение, экономический потенциал, региональные контакты, крупные общественные проекты, инженерная инфраструктура, жилищная среда, демографические и социальные процессы, туризм и коммуникации. При этом определение и согласование содержания отдельного параметра с положением и условиями развития конкретного региона должны предшествовать расчету его количественного значения. Одновременно представляется целесообразным производить выбор и обоснование целей социально-экономического развития региона на основе анализа его социально-экономического потенциала.

ЛИТЕРАТУРА

«Об организации разработки программы социально-экономического развития Ленинградской области на период до 2013 года и стратегическую перспективу до 2025 года» от 12 декабря 2008 года № 394 // ПС «Консультант плюс».

Г.А. Карпова, Е.В. Васина

НАЦИОНАЛЬНАЯ РАМКА КВАЛИФИКАЦИЙ КАК МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ОТНОШЕНИЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ И РЫНКА ТРУДА

Рассматриваются направления гармонизации деятельности системы образования и потребностей рынка труда. Показана роль Национальной рамки квалификаций (НРК) во взаимодействии рынка труда и профессионального образования. Приводятся методические рекомендации по использованию НРК при разработке образовательных стандартов нового поколения.

Ключевые слова: рынок труда; национальная рамка квалификаций; образовательный стандарт; профессиональный стандарт.

We consider directions of coordination the educational system according to the labour market needs. We show the role of the National Qualifications Framework in the interaction between the labour market and professional education. We offer guidelines concerning the use of the National Qualifications Framework when developing educational standards of new generation.

Keywords: labour market; National Qualifications Framework; educational standard; professional standard.

Создание условий для формирования сбалансированных отношений системы профессионального образования, рынка труда и экономики отдельного региона и страны в целом является важной задачей, решение которой может быть сформулировано только на пути тесного взаимодействия органов государственной власти, субъектов образовательной системы и работодателей, заинтересованных в привлечении квалифицированных кадров. В этом контексте особое значение приобретает разработка и использование принципов единства понимания уровня квалификации специалиста всеми участниками процесса подготовки и использования профессиональных кадров. Работа в этом направлении сегодня проходит в нескольких направлениях.

Во-первых, это разработка новых стандартов образования третьего поколения, создание которых идет в рамках Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года (Концепция модернизации..., 2002), а также документов Болонского процесса, нацеленных на признание дипломов и степеней, полученных в университетах разных стран. Во-вторых, это формирование систематизированного представления о том, что должен знать, уметь и выполнять в конкретной ситуации сотрудник, имеющий определенный уровень квалификации и прошедший подготовку в конкретной области деятельности.

Рассмотрим подробнее два обозначенных

направления на поле координации системы образования и рынка труда по подготовке специалистов, компетентных и востребованных работодателем. Усилия по реформированию системы профессионального образования сосредоточены на подготовке и внедрении новых государственных образовательных стандартов. Одной из принципиальных их особенностей является то, что они строятся на базе компетентностного подхода к подготовке выпускников. Кроме того, новый стандарт окончательно закрепляет требования к результатам освоения образовательных программ трех уровней: бакалавра, специалиста и магистра. Некоторые авторы считают важным для повышения конкурентоспособности национальной системы образования сохранение квалификации специалиста. Так, М.В. Артамонова считает, что «...необходимо сохранение специалитета – пятилетней профессиональной образовательной программы – как национальной формы ступени высшего образования с присвоением степени магистра и профессиональной квалификации (профессионально ориентированный магистр)» (М.В. Артамонова, 2010). С ее точки зрения, и мы готовы с ней согласиться, социальная значимость сохранения специалитета обусловлена рядом причин, среди которых, в частности, то, что интернациональная система высшей школы, как и национальные системы, все еще находится в процессе становления и не создано однозначных образцов структуры, меха-

низмов функционирования и обеспечения прозрачности образовательных единиц.

Следуя принципам Болонского процесса, необходимо сохранить национальные особенности образовательной системы. Новая модель структуры высшей школы может включать специалитет, который в болонском обозначении называется профессионально ориентированный магистр. Для увеличения гибкости системы образования важным, с нашей точки зрения, является как учет требований Болонской декларации, так и сохранение национальных традиций в подготовке кадров. Эти особенности могут и должны быть учтены при создании новых образовательных стандартов, что, к сожалению, сегодня полностью упускается разработчиками из вида.

При этом сам Болонский процесс рассматривается как ответ Европы на глобализацию рынка образования и стремление Всемирной торговой организации максимально коммерциализировать национальные системы образования (А.И. Галаган, 2004). Однако отметим, что вопрос является сложным не только для нашей страны. Как указывает В. Колесов, «восприятие Болонского процесса "как стремления Европы навязать нам свои стандарты" заслоняет собой тот факт, что образовательные сообщества стран-членов ЕС не менее нашего отечественного обеспокоены резким усилением глобальных рыночных императивов, ставящих под угрозу национально-культурные устои сложившихся систем образования» (В. Колесов, 2006. С. 7). При наличии различных точек зрения на присоединение России к Болонскому процессу многие авторы склоняются к мысли, что важно сохранить национальное ядро образования. То есть, наряду с присоединением и выполнением требований Болонской декларации, важно внутри страны параллельно создать свое более жесткое ядро стандартов, которое позволит сохранить единое образовательное пространство России и фундаментальность нашего профессионального образования (И.А. Дудина, М.А. Сентюрин, 2004. С. 17–18). Такое ядро стандартов и квалификаций формально закрепляло бы сложившуюся национальную традицию российского общего и профессионального образования. При этом важным считаем создание адекватной системы оценки качества и сертификации специалистов всех уровней в системе профессионального образования.

Сертификация профессиональных квалификаций с целью присвоения определенной квалификации является неотъемлемой частью выстраиваемой в настоящее время в России системы менеджмента качества в образовании, в частности, в профессиональном образовании. Сертификация является элементом Национальной системы квалификаций, составными частями которой являются нацио-

нальная рамка квалификаций, профессиональные стандарты и образовательные стандарты (В. Демин, 2009).

Система квалификаций может быть определена как комплекс мер, направленных на признание результатов обучения, обеспечивающих связь образования и обучения с рынком труда и гражданским обществом. Основной системы квалификаций на современном уровне может стать рамка квалификаций – системное и структурированное по уровням описание признаваемых в стране квалификаций. В рамку могут входить все без исключения образовательные достижения и траектории, или она может быть ограничена каким-то одним сектором – начальное образование, образование взрослого населения, определенная сфера профессиональной деятельности (М. Коулз и соавт., 2009).

Сегодня в мире используются транснациональные, национальные и отраслевые рамки квалификаций. В Европейском союзе разработана и утверждена Европейская рамка квалификаций. В России использование рамок квалификаций находится пока на начальной стадии внедрения. Для формирования российской национальной рамки квалификаций предлагается следующий алгоритм: разработка профессиональных стандартов – формирование отраслевых рамок квалификаций – формирование национальной рамки квалификаций. Национальная рамка квалификаций – это организованное в единую структуру описание квалификаций, признаваемое на национальном и международном уровнях, посредством которого осуществляется измерение и взаимосвязь результатов обучения и устанавливается соотношение дипломов, свидетельств и других сертификатов об образовании. Национальная рамка квалификаций Российской Федерации (НРК РФ) создает условия для обращения при разработке стандартов не к рамке Европейской системы квалификаций, а к ее адаптированной и конкретизированной для России версии (В.И. Блинов и соавт., 2007).

Возможность применения НРК РФ в названных целях обусловлена тем, что уровни квалификаций и их описания в данном документе формулируются в общем виде. Это обеспечивает охват всего многообразия квалификаций, существующих в различных отраслях народного хозяйства, вплоть до конкретного вида экономической деятельности, и присваиваемых квалификаций при обучении по образовательным программам разного уровня и направлений подготовки. Создание НРК в образовании РФ имеет целью соотнести ступени образования, закрепленные Законом «Об образовании» РФ (Закон РФ «Об образовании»), с уровнями квалификаций рамки Европейской системы квалификаций (ЕСК). Рамка ЕСК состоит из восьми уровней, опи-

санных в терминах ответственности и самостоятельности. НРК РФ должна включать в себя все квалификации от начальной до послевузовской ступени образования в соответствующей иерархии, отвечая структуре системы образования РФ, определяемой в Законе «Об образовании», и насчитывать девять уровней подготовки, начиная от инструктажа на рабочем месте и заканчивая подготовкой в докторантуре (Национальная рамка квалификаций РФ, 2008). Это способствует обеспечению преемственности всех квалификаций и придает НРК РФ национальный характер.

Профессиональный стандарт – многофункциональный нормативный документ, определяющий в области конкретного вида экономической деятельности (области профессиональной деятельности) требования к выполнению работниками трудовых функций и необходимым для этого компетенциям. Структурно он состоит из отдельных единиц, соотносимых с трудовыми функциями (по данным Национального агентства развития квалификаций). В целом профессиональный стандарт предназначен для проведения оценки квалификаций и сертификации работников, а также выпускников учреждений профессионального образования; формирования государственных образовательных стандартов и программ всех уровней образования, в том числе обучения персонала на предприятиях, а также для разработки учебно-методических материалов к этим программам; решения широкого круга задач в области управления персоналом; проведения процедур стандартизации и унификации в рамках вида/видов экономической деятельности.

Именно профессиональным стандартом задаются ориентиры для образовательных стандартов, а также критерии для оценки квалификаций и сертификации выпускников учреждений профессионального образования.

В заключение отметим, что летом 2009 г. Министерством образования и науки РФ и Российским Союзом промышленников и предпринимателей был создан Общественно-государственный совет по оценке и сертификации квалификаций в РФ, что может рассматриваться как новый этап координации усилий системы образования и работодателей по подготовке специалистов, соответствующих требованиям рынка труда. При переходе к новым образовательным стандартам третьего поколения целесообразно учесть и использовать те потенциальные возможности и преимущества, которые даст внедрение Национальной рамки квалификаций для создания адекватной системы оценки качества и сертификации кадров туризма. Это позволит повы-

сить как уровень всего процесса обучения специалистов в сфере туризма, так и эффективность их последующей профессиональной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

Закон Российской Федерации «Об образовании» от 10.07.1992 г. № 3266-1 (с изменениями от 24 апреля 2008 г.).

Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года. М., 2002.

Артамонова М.В. Академический бакалавриат и национальный специалитет: социальный аспект / М.В. Артамонова. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://new.hse.ru/sites/umu_orazviti/

Батрова О.Ф. Национальная рамка квалификаций Российской Федерации: рекомендации / О.Ф. Батрова, В.И. Блинов, И.А. Волошина. М.: Федеральный институт развития образования, 2008. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nark-rspp.ru/index.php/lang-ru/national-qualification-system/national-qualification-frame>

Блинов В.И. Методика разработки федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования на основе модульно-компетентного подхода / В.И. Блинов, Е.У. Есенина, Е.Ф. Сабуров, Е.Н. Ягодкина, И.С. Сергеев. М.: Редакционно-издательский отдел Федерального института развития образования (ФИРО), 2007.

Галаган А.И. Проблемы присоединения к Генеральному соглашению ВТО по торговле услугами (ГАТС) в сфере образования: анализ мировых тенденций / А.И. Галаган // Социально-гуманитарные знания. 2004. № 2. С. 235–260.

Демин В. России необходима единая система национальных квалификаций / В. Демин. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ug.ru/issues/?action=topic&toid=2277>

Дудина И.А. Болонский процесс: информация к размышлению / И.А. Дудина, М.А. Сентюрин. Волгоград, 2004.

Колесов В. Рынок образовательных услуг и ценности образования (Между ВТО и Болонским процессом) / В. Колесов // Высшее образование в России. 2006. № 2. С. 7–13.

Коулз М. Национальная система квалификаций. Обеспечение спроса и предложения квалификаций на рынке труда / М. Коулз, О.Н. Олейникова, А.А. Муравьева. М.: РИО ТК им. А.Н. Коняева, 2009.

Национальное агентство развития квалификаций (НАРК). [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.nark-rspp.ru.

К.Б. Костин, Е.В. Викторова, Е.Е. Шарафанова

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ВИДЕОКОНФЕРЕНЦИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ ВУЗА

Обсуждается опыт использования видеоконференцсвязи как наиболее эффективной формы информационно-коммуникационных технологий в образовательном процессе на примере инновационного опыта Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики (СПбГУСЭ).

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии; дистанционное обучение; видеоконференцсвязь; программы партнерства.

We consider the experience of applying videoconferences as the most effective way to use information and communication technology in educational process by the example of St. Petersburg State University of Service and Economics.

Keywords: information and communication technology; distance learning; videoconference; partnership programmes.

В современных условиях глобализации и конвергенции образовательных рынков и становления общего образовательного пространства высокое качество образования прочно ассоциируется с целями Болонского процесса: академическая мобильность, признание дипломов, введение кредитных систем, информационные технологии обучения и управления знаниями. Одним из основных направлений развития современной международной системы образования является дистанционное обучение на основе использования инновационных технологий во всех сферах деятельности учебных заведений.

Внедрение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в образовательный процесс Правительством России заявлено как приоритетное направление российской национальной программы «Образование». Организационно-технологической основой информационного общества являются глобальные информационные сети, ядро которых составляет Интернет, открывший новые перспективы совершенствования образовательной системы, обеспечив учебным заведениям возможность проводить дистанционное обучение, развивать системы непрерывного образования, использовать интерактивные технологии обучения, применять международные бизнес-программы для профессиональной подготовки студентов и т.д. Всё это позволяет интенсифицировать учебный процесс, осуществлять активное сотрудничество и обмен опытом, знаниями и методиками с другими странами, а учащимся дает возможность интегрироваться в окружающую информационно-технологическую среду. Научные дисциплины, преподаваемые в зарубежных университетах, становятся доступными студентам и

аспирантам в России (Социологические исследования, 2009. С. 119–125).

Одной из наиболее эффективных форм ИКТ является видеоконференцсвязь (ВКС), находящая применение и получающая все большее признание в деятельности финансовых структур, медицинских учреждений и, конечно же, в системе всех видов образования, где она открывает возможность, с одной стороны, модернизировать сам процесс обучения и, с другой, – обеспечить реальную практику научного и профессионального общения (Distance Education, 2008. P. 107–118). Участники разделены географически, но видят и слышат друг друга, технология ВКС при этом обеспечивает им эффект присутствия и вовлеченности в происходящее.

Развернутая в Санкт-Петербургском государственном университете сервиса и экономики (СПбГУСЭ) система видеоконференцсвязи позволяет обеспечить:

- проведение лекционных занятий, семинаров и консультаций в рамках учебного процесса без выезда преподавателей в филиалы;
- проведение конференций, презентаций, тренингов;
- участие в программах партнерства и сотрудничества с зарубежными университетами.

В рамках такого сотрудничества СПбГУСЭ и университета Шеффилд Халлам (Великобритания) 25 марта 2010 года состоялась студенческая видеоконференция, подготовленная с российской стороны под руководством и при участии сотрудников кафедры Управления предпринимательской деятельностью и международного отдела университета. При подготовке проектов для обсуждения за основу со стороны СПбГУСЭ был взят материал учебного курса «Международный марке-

тинг», а с британской стороны – учебного модуля «Международный гостиничный менеджмент». Мероприятие было построено таким образом, что участники выступали и как докладчики, и как критики и эксперты. В презентациях студентов из университета Шеффилд Халлам рассматривались главные стратегии выхода выбранной докладчиками международной гостиничной компании на российский рынок гостиничных услуг и формулировались условия, необходимые для успешной работы данной компании в конкурентной среде. Роль экспертов, аналитиков и знатоков российского рынка гостиничных услуг при этом была отведена студентам ГУСЭ: они давали советы и рекомендации иностранным коллегам. В свою очередь, российские студенты представили анализ деятельности крупных и малых корпораций и аффилированных с ними структур – Rezidor Group, British Airways, Aeroflot, Marriott, Starwood Hotels, Boutique Hotels и дали обоснованную оценку эффективности их работы. При этом в роли экспертов выступали уже студенты университета Шеффилд Халлам.

Видеоконференция открыла возможность живого общения студентов обеих стран друг с другом, в котором с каждой стороны использовались как домашние заготовки, так и экспромты в режиме «вопрос–ответ». При этом студенты СПбГУСЭ продемонстрировали свободное владение иностранным языком, структурированность и содержательность презентаций, умение проводить глубокий и всесторонний анализ, находить правильные решения и формулировать нужные нетривиальные рекомендации менеджменту компаний по выбору стратегий развития. Спектр проблем, обсуждаемых в докладах студентов, глубина и законченность проводимого ими комплексного анализа в ходе открытого интерактивного общения, несомненный живой интерес участников к проведению подобного рода мероприятий подтверждает целесообразность использования ВКС в учебном процессе подготовки высококвалифицированных специалистов для работы в динамично развивающихся областях российского сервиса и, безусловно, повышает конкурентоспособность предоставляемого университетом образования.

По нашему мнению, опыт проведения подобных встреч имеет высокую педагогическую эффективность. В дальнейшем планируется его обязательное использование для развития отношений с партнерами СПбГУСЭ в Китае, Финляндии, Германии.

Видеоконференции можно использовать также для усиления практической направленности обучения и формирования базовых компетенций студентов.

Обозначим три основных требования к базовому образованию работников гостинич-

ного бизнеса:

- знание технологии гостиничного обслуживания;

- владение навыками профессионального общения с клиентами в соответствии с международными стандартами гостеприимства;

- психологическая устойчивость и готовность к экстремальным и стрессовым ситуациям.

Организация видеоконференций, по нашему мнению, способствует подготовке специалистов по всем трем перечисленным направлениям, поскольку она позволяет организовать знакомство со спецификой требований к гостиничному обслуживанию в режиме реального диалога с преподавателями и студентами иностранного университета. Кроме того, участие в видеоконференции является отличной тренировкой умения владеть собой, хорошей языковой практикой и средством повышения стрессоустойчивости.

Кроме того, видеоконференции позволяют нивелировать все еще достаточно ярко проявляющиеся страновые различия в подготовке специалистов в области гостиничного сервиса. Так, пионером в обучении отельеров явилась Швейцария. Спецификой европейского обучения является функционирование учебных заведений на базе действующих гостиниц. Приоритетом обучения в европейских школах (колледжах) гостиничного менеджмента является получение практических навыков. Как правило, семестр теоретической подготовки сменяется семестром практики. Таким образом, студенты еще во время обучения приобретают опыт, который так ценится в индустрии гостеприимства.

В США гостиничному менеджменту в большинстве случаев обучают в рамках университетских программ, в основу которых положены общие принципы менеджмента и экономики. Американцы считают важным освоение теории, они не видят принципиальных расхождений в способах и методах управления гостиницей или другим бизнесом. Практика включена в учебный процесс, но в меньших объемах, чем в Европе.

Российские вузы стали готовить специалистов в области гостиничного и туристского бизнеса относительно недавно, и их программы построены в рамках действующего государственного образовательного стандарта. Его реализация позволяет студентам получить академическое образование, основанное на изучении фундаментальных курсов естественнонаучных, общеэкономических и специальных дисциплин – истории, философии, политологии, макро- и микроэкономики, менеджмента, стратегического и инновационного менеджмента, логистики и т.п. На старших курсах начинается преподавание дисциплин специализации – технология гостиничного обслуживания, менеджмент в туризме и гос-

тиничном сервисе, маркетинг в туризме, планирование туристских организаций и гостиничных комплексов. Образование фундаментальное, однако в большей степени ориентировано на теоретическую подготовку. Видеоконференции, безусловно, позволяют повысить практическую направленность процесса обучения.

Специалисты-практики убеждены, что подготовка кадров в туристской индустрии должна быть ступенчатой. Отсутствие практического опыта у молодых специалистов является проблемой вечной, однако успешно решаемой при наличии хорошо организованного взаимодействия между вузом и гостиницей. Так, Московский институт туризма и гостеприимства совместно с московской гостиницей «Гатяна» объединили усилия и создали специальную программу прохождения студентами производственной практики. Первая программа рассчитана на то, что студенты выпускных курсов знакомятся с работой каждой службы гостиницы. Сначала студенты посещают теоретические семинары, которые проводят работники отеля, как правило, директора департаментов и начальники служб. Большинство семинаров идет на английском языке. Затем стажеры получают должность дублера на рецепции, портье, работают с системой бронирования, в маркетинговом и плановом отделах.

Мировая система подготовки ориентирована на то, что выпускаемый специалист без «доучивания» на месте готов к интеграции в активную работу. Отечественный же выпускник, кроме отсутствия навыков общения – фундамента ремесла, далеко не всегда владеет профессиональной терминологией и демонстрирует незнание внутренней организации гостиницы.

Для решения этих проблем, по нашему мнению, весьма эффективно можно использовать видеоконференции, участниками которых будут являться студенты и сотрудники гостиниц, причем гостиниц не только национальных, но и зарубежных. Практика такого рода позволяет студентам изучить работу всех служб гостиниц различных стран и категорий с минимумом затрат для учебного заведения, а также вовлечь в процесс обучения тех специалистов-практиков, которые обладают наивысшей квалификацией, вследствие этого очень востребованы и, как правило, не имеют достаточно времени для участия в традиционном учебном процессе.

ЛИТЕРАТУРА

- Социологические исследования. 2009. № 7. С. 119–125.
- Distance Education. 2008. Vol. 29. Issue 1. P. 107–118.

В.В. Лавров

ФОРМИРОВАНИЕ ГОРОДСКОЙ СИСТЕМЫ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ

Рассматриваются актуальные проблемы сбора, транспортировки, переработки и утилизации твердых коммунальных отходов (ТКО) на территории Санкт-Петербурга. Подробно изучены схемы сбора и транспортировки ТКО на современном этапе. Большое внимание уделено предложению автора по формированию комплексной системы обращения с твердыми коммунальными отходами на основе разделения всей территории Санкт-Петербурга на три эксплуатационные зоны в зависимости от условий сбора и транспортировки.

Ключевые слова: *твердые коммунальные отходы; рециклинг; комплексная система обращения с твердыми коммунальными отходами; схема утилизации твердых коммунальных отходов; эксплуатационная зона; селективный сбор твердых коммунальных отходов.*

We consider topical problems of collecting, transporting, treating and utilizing hard municipal waste in St. Petersburg. The current pattern of hard domestic waste collection and transportation is studied in detail. Considerable attention is paid to the author's suggestion to create a complex system of hard domestic waste treatment based on dividing the whole territory of St. Petersburg into three operational zones depending on the conditions of waste collection and transportation.

Keywords: *hard domestic waste; recycling; complex system of hard domestic waste treatment; hard domestic waste utilization pattern; operational zone; selective collection of hard domestic waste.*

В современных условиях роста и развития крупных городов вопросам сбора, транспортировки, переработки, утилизации твердых коммунальных отходов (ТКО) уделяется серьезное внимание.

Одной из современных технологий утилизации ТКО является технология селективного сбора отходов. Развитие технологии селективного сбора твердых коммунальных отходов в Санкт-Петербурге позволит достигнуть 30–35-ти процентной экономии существующих в настоящее время затрат по перевозке и переработке отходов.

Городу сегодня необходимо развитие системы отдельного сбора коммунальных отходов. Эта система потребует реконструкции практически всех контейнерных площадок, приобретения нового спецоборудования и контейнеров большего объема (емкостью около 2м³), наращивания мощностей по сортировке и переработке ресурсов. Объем капиталовложений на реализацию программы составит, по подсчетам специалистов, 2–2,5 млрд. рублей.

Развитие технологий отдельного сбора является сегодня одним из приоритетных направлений концепции обращения с твердыми коммунальными отходами на 2005–2014 годы. В рамках этой концепции только на

приобретение контейнеров для селекции отходов из бюджета города выделено 27,5 млн. рублей. В настоящее время в городе уже функционирует 29 площадок фракционного сбора бытовых отходов (Переработка мусора, 2009).

Неудовлетворительное состояние дел в сфере обращения с ТКО вызвано тем, что в городе достаточно медленно внедряются системы отдельного сбора отходов, повторное использование отходов практикуется очень редко. На территориях муниципальных органов власти ощущается острая нехватка специализированных мощностей по сортировке, переработке, обеззараживанию, обезвреживанию, рециклингу, утилизации отходов.

Одно из современных предприятий, обладающее наиболее экологичными технологиями по утилизации твердых коммунальных отходов, – «Завод по механизированной переработке бытовых отходов» (МПБО) в поселке Янино. В основе метода утилизации ТКО лежит так называемое биотермическое компостирование.

Сегодня производительность Завода по механизированной переработке бытовых отходов в Янино составляет 1050 тыс. м³ мусора в год. Аналогичной мощностью обладает филиал предприятия МПБО – завод на Волхон-

ском шоссе. Все остальные твердые коммунальные отходы захораниваются на полигонах без какой-либо переработки. Для такого мегаполиса, как Санкт-Петербург, подобная ситуация не может считаться приемлемой, и уже сейчас в планах городских властей намечено увеличение доли перерабатываемых ТКО. Под эти цели разрабатываются программы частно-государственного партнерства. В настоящее время под Санкт-Петербургом планируется построить полигон для бытовых отходов и два новых мусороперерабатывающих завода.

Решением вопроса утилизации твердых коммунальных отходов в Санкт-Петербурге может стать создание и развитие сети *рециклинговых комбинатов*, перерабатывающих в том числе и отходы строительного производства, которые в настоящее время занимают достаточно большую долю в общем объеме утилизируемых отходов. Основным источником образования строительных отходов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области является тенденция сноса старых зданий и сооружений и новое строительство современных зданий и сооружений.

По данным Комитета по благоустройству и дорожному хозяйству администрации СПб, в 2006 году общее количество строительных отходов составило 1337 тыс. тонн за счет сноса зданий и 244 тыс. тонн за счет нового строительства. По прогнозам специалистов, учитывая рост строительных отходов на 20–30% ежегодно, объем строительного лома в 2015 г. достигнет 28,5 млн. тонн. При существующей степени переработки отходов строительного производства только 26,8% поступающих строительных отходов подвергается комплексной переработке, а 18,5 млн. тонн будут вывезены на полигоны в виде отвалов (Т. Рейтер, 2008).

Один из способов уменьшить количество строительного лома – более полное применение и использование технологий рециклинговой переработки отходов. Предприятий, которые можно было бы назвать рециклинговым комбинатом (то есть предприятием, включающим в себя несколько линий по переработке разных видов отходов), в России пока нет. По данным Санкт-Петербургской Ассоциации рециклинга, в Санкт-Петербурге действуют отдельные стационарные установки по переработке некоторых видов отходов. Линия по переработке пластмассы работает несколько лет в компании «Пластполимер», линия по переработке строительных отходов работает в компании «Ольвекс». Линия по переработке резиновых отходов запущена в компании «Эласт» около двух лет назад. Проблема создания рециклинговых комбинатов кроется не в отсутствии технологий. Инвестиционная привлекательность рециклинга также не вызывает сомнений. По данным «Механобр-

техника», установка по переработке полностью окупается в среднем уже после трех лет работы.

Вопросы сбора, транспортировки, переработки, утилизации ТКО необходимо решать на основе создания централизованной системы обращения с отходами на территории Санкт-Петербурга. Следовательно, срочно требуется разработать систему нормативно-правового регулирования деятельности при обращении с отходами, усилить влияние системы государственного управления и регулирования процессами комплексной очистки города от твердых коммунальных отходов. В настоящее время организация деятельности по сбору, транспортировке, утилизации и переработке твердых коммунальных отходов отнесена к полномочиям органов муниципальных образований. Однако при регулировании этой деятельности на муниципальном уровне возникает целый ряд проблем:

- недостаток финансирования;
- отсутствие утвержденных федеральных и региональных целевых программ для решения вопросов рационального обращения с отходами;
- отсутствие экономических и административных механизмов, стимулирующих развитие отходоперерабатывающей отрасли;
- отсутствие полигонов, отвечающих требованиям законодательства;
- отсутствие правоустанавливающих документов на земельные участки для захоронения ТКО на муниципальном уровне;
- отсутствие контроля за распределением финансовых потоков в сфере обращения с твердыми коммунальными отходами.

Главная проблема развития рециклинга как инновационной формы обращения с твердыми коммунальными отходами – отсутствие законодательной базы, которая регулировала бы отношения в области переработки и утилизации твердых коммунальных отходов и в том числе строительного мусора. На уровне Санкт-Петербурга структурные подразделения, связанные со сбором, транспортировкой, переработкой, складированием и утилизацией ТКО, рассредоточены по разным ведомствам и комитетам администрации, что усложняет процесс принятия управленческих решений в области координации деятельности всех структурных подразделений и оптимизации деятельности по утилизации и вторичной переработке твердых коммунальных отходов.

В целях обеспечения экологической безопасности, совершенствования организации сбора, вывоза, переработки и обезвреживания отходов в Санкт-Петербурге Правительство Санкт-Петербурга принимает Постановление «О Концепции обращения с отходами в Санкт-Петербурге на 2006–2014 годы» от 2 августа 2005 года № 1151, в котором был определен подробный план мероприятий на

весь период реализации Концепции и объемы финансирования мероприятий по сбору, транспортировке, утилизации и складированию твердых коммунальных отходов (О Концепции обращения с отходами в Санкт-Петербурге..., 2005).

Перед новой структурой Правительства Санкт-Петербурга – Управлением по работе с отходами – поставлена задача выполнения Плана мероприятий по реализации Концепции обращения с отходами в Санкт-Петербурге на 2006–2014 годы. Организацией контроля и мониторинга сбора и вывоза отходов будет заниматься централизованная структура – «ТБО «Логистика». С централизованной структурой «ТБО «Логистика» будут подписываться договоры об оплате услуг по вывозу ТКО управляющими компаниями жилищного фонда, бюджетными организациями и юридическими лицами. ТБО «Логистика» также будет подписывать договоры на утилизацию отходов и захоронение остатка на полигонах с перерабатывающими предприятиями. На уровне административных районов Санкт-Петербурга будут создаваться Управляющие компании территориального принципа (УКТП). Они возьмут на себя в одном или двух смежных административных районах Санкт-Петербурга сбор, сортировку и вывоз ТКО. С управляющими компаниями территориального принципа «ТБО «Логистика» будет заключать договора о комплексном обслуживании территорий. При этом предполагается постепенно ликвидировать существующие пункты перегруза, заменив их мусоросортировочными комплексами. В качестве эксперимента во Фрунзенском районе функция управляющей компании территориального принципа делегирована ООО «Квантум» (К. Черемных, 2009).

Управляющая Компания территориального принципа по Фрунзенскому району «Квантум» планирует установить в районе города собственные контейнеры для сбора коммунальных отходов, построить мусоросжигательный завод и мусоросортировочный комплекс. Комплекс разместится на участке в 25 тыс. м² северо-восточнее дома 28, литера А по Грузовому проезду. Проектная мощность комплекса составит 100 тыс. тонн в год, инвестиции в проект достигнут 4,5 млн. евро. Компания включает в себя несколько структур: конструкторское бюро, транспортную и обслуживающую компании. Основная специализация – сортировка и переработка твердых бытовых отходов. УКТП «Квантум» планирует охватить весь цикл – от сбора до переработки бытовых отходов в городе. Во Фрунзенском районе компания установит на 280 (из 320 в районе) санитарных площадках свои контейнеры. В будущем УКТП «Квантум» планирует установить свои контейнеры еще в трех районах города: Выборгском, Калинин-

ском и Приморском. Отходы будут вывозиться оборудованными под новые контейнеры КАМАЗами на мусоросортировочный комплекс. На выходе получается около 20% отходов, которые можно использовать в коммерческих целях (стекло, пластик, металл). Оставшаяся часть отходов будет транспортироваться на мусоросжигательный завод, который генерирует тепло и электроэнергию (Сбор и переработка мусора в Санкт-Петербурге, 2009).

Автор предлагает формирование комплексной системы обращения с твердыми коммунальными отходами на основе разделения всей территории Санкт-Петербурга на три эксплуатационные зоны в зависимости от условий сбора и транспортировки твердых коммунальных отходов.

Первая эксплуатационная зона – старые районы города, где невозможно или достаточно затруднительно организовать места сбора мусора.

Вторая эксплуатационная зона – места, где возможно оборудовать площадки сбора ТКО и разместить мусоросортировочные комплексы.

Третья эксплуатационная зона – где возможно обустроить места сбора для больших контейнеров и разместить мусоросортировочные комплексы.

Наибольшие трудности с транспортировкой ТКО выявлены в центральных районах города, где практически нет свободных территорий для складирования мусора и нет возможности размещать контейнерные стоянки. По нашему мнению, в первую эксплуатационную зону включаются административные районы центральной, наиболее застроенной части Санкт-Петербурга, с устоявшейся системой сбора и транспортировки твердых коммунальных отходов, отсутствием свободных санитарно-защитных зон.

К *первой эксплуатационной зоне* относятся административные районы Санкт-Петербурга с максимальным уровнем застройки территории жилыми домами и зданиями производственного назначения, такие как Адмиралтейский район, Василеостровский район, Петроградский район, Центральный район. Административные районы Санкт-Петербурга, которые относятся к первой эксплуатационной зоне по обращению с ТКО имеют общие особенности – размещение в исторической части Санкт-Петербурга, отсутствие свободных пространств для размещения крупных контейнерных площадок, трудности с вывозом крупногабаритных ТКО.

К *второй эксплуатационной зоне* относятся административные районы Санкт-Петербурга с большей территорией и возможностью оборудовать современные площадки сбора твердых коммунальных отходов и разместить мусоросортировочные комплексы. По

нашему мнению, во вторую эксплуатационную зону по обращению с твердыми коммунальными отходами включаются административные районы города, составляющие средний радиальный уровень, т.е. расположенные между районами центральной части города и удаленными районами с необходимым количеством свободных территорий.

Ко второй эксплуатационной зоне по обращению с твердыми коммунальными отходами рекомендуется отнести следующие административные районы Санкт-Петербурга: Калининский, Кировский, Красногвардейский, Кронштадтский, Московский, Невский и Фрунзенский. Вышеперечисленные районы представлены, в основном, техногенными и техногенно-природными ландшафтами и большей территорией для организации мусоросортировочных комплексов.

В таблице отмечены предлагаемые нами территории районов для размещения мусоросортировочных комплексов.

Как было отмечено ранее, УКТП по Фрунзенскому району «Квантум» планирует установить мусоросортировочный комплекс. Комплекс разместится на участке в 25 тыс. м² северо-восточнее дома 28, литера А по Грузовому проезду.

Особенностью административных районов Санкт-Петербурга, относящихся ко второй эксплуатационной зоне по обращению с ТКО, является возможность разместить на их территории мусоросортировочные комплексы, построенные по современным технологиям, которые являются промежуточным звеном между всеми мусороудаляющими предприятиями района и мусороперерабатывающими заводами и полигонами по захоронению твердых коммунальных отходов.

В каждом районе второй зоны (кроме Фрунзенского района) нами самостоятельно были определены возможные территории, удаленные от жилой застройки и расположенные рядом с железнодорожными или автомобильными магистралями для возможности дальнейшей транспортировки ТКО на перерабатывающие предприятия, расположенные в Ленинградской области.

К третьей эксплуатационной зоне относятся административные районы Санкт-Петербурга удаленные от центральной части города и имеющие в своем составе большую часть природно-техногенных и природных ландшафтов.

По нашему мнению, в третью эксплуатационную зону по обращению с ТКО включаются административные районы города, составляющие третий (наиболее удаленный от центра) радиальный уровень, т.е. достаточно удаленные от центральной части города и имеющие много свободных пространств и территорий, занятых лесопарковыми зонами и лесными массивами без жилой застройки. К третьей эксплуатационной зоне по обращению с твердыми коммунальными отходами рекомендуется отнести следующие административные районы Санкт-Петербурга: Выборгский, Колпинский, Красносельский, Курортный, Петродворцовый, Приморский и Пушкинский.

Особенностью административных районов Санкт-Петербурга, относящихся к третьей эксплуатационной зоне по обращению с ТКО является наличие территорий, занятых индивидуальным жилым фондом и большое количество территорий, относящихся к природно-техногенным и природным ландшафтам. Утилизация твердых коммунальных отходов с территорий мелких населенных пунктов, поселков налажена в настоящее время недостаточно четко. В результате на территориях районов, относящихся к третьей эксплуатационной зоне, возникают несанкционированные свалки, загрязняющие окружающую природную среду, придающие неэстетичный вид данным территориям. Для улучшения экологической обстановки и рекультивации несанкционированных, стихийных свалок автором рекомендуется в каждом административном районе третьей эксплуатационной зоны увеличить количество транспортных средств, занятых транспортировкой ТКО, и определить четкий график поездок мусоровозов.

Формирование комплексной системы сбора, транспортировки, переработки и утилизации твердых коммунальных отходов позволит скоординировать деятельность по уборке территории во всех административных районах города и приведет к улучшению экологической обстановки в Санкт-Петербурге в целом.

Размещение мусоросортировочных комплексов на территории второй эксплуатационной зоны по обращению с ТКО

<i>Наименование района</i>	<i>Территория размещения мусоросортировочного комплекса</i>
Калининский район	МСК – 1, Кушелевка
Кировский район	МСК – 2, Броневая
Красногвардейский район	МСК – 3, Ручьи
Кронштадтский район	МСК – 4, Кронштадтское шоссе, 15
Московский район	МСК – 5, Предпортовая
Невский район	МСК – 6, Мурзинка
Фрунзенский район	МСК – 7, северо-восточнее дома 28, лит. А по Грузовому проезду. УКТП «Квантум»

ЛИТЕРАТУРА

Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 02.08.2005 г. № 1151 (ред. 25.08.2009 г. № 966) «О Концепции обращения с отходами в Санкт-Петербурге на 2006–2014 годы» // Вестник Администрации СПб. 2005. № 9.

Переработка мусора. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.new-garbage.com>

Рейтер Т. Завтрашние заботы мегаполиса / Т. Рейтер [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.spbpromstroy.ru/99/10.php>

Сбор и переработка мусора в Санкт-Петербурге. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.avtomus.ru/312.php?IdNew>

Черемных К. Как нам реорганизовать мусоропереработку / К. Черемных // АСН-инфо. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://asninfo.ru/asn/58/26693>

И.Н. Сахарова

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА КИНОЗРЕЛИЩНЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Рассмотрены особенности формирования рынка кинозрелищных услуг в современных условиях хозяйствования. Определяются факторы, влияющие на процесс эффективного развития хозяйствующих субъектов кинематографии, предлагаются методы для обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности кинозрелищных предприятий.

Ключевые слова: *социально-культурная сфера; кинозрелищные услуги; процесс эффективного развития кинематографии; эффективное функционирование.*

Peculiar features of forming film-show services market in modern management environment are considered. We define factors affecting the process of effective development of economic managers in the sphere of cinematography and offer methods to provide necessary level of competitiveness of film-show companies.

Keywords: *social and cultural sphere; film-show services; process of effective development of cinematography; effective operation.*

В настоящее время функционирование социально-культурной сферы Российской Федерации характеризуется нестабильностью развития, в том числе из-за кризисных явлений в национальной и мировой экономических системах. Государство всегда играет важную роль в развитии организаций социально-культурной сферы, которая связана не только с финансированием, но и с определенными гарантиями на выполнение того или иного проекта в данной сфере деятельности. Подобные отношения между хозяйствующими субъектами социально-культурной сферы и государственными органами управления позволяют значительно повысить уровень качества предоставляемых услуг, а также создать условия для реализации потенциальных возможностей. По нашему мнению, для повышения конкурентоспособности кинозрелищных услуг российского рынка данный фактор должен лежать в основе развития взаимоотношений между хозяйствующими субъектами социально-культурной сферы и государства.

Необходимо отметить, что социально-культурная сфера сегодня представлена большим количеством организаций различных форм собственности с различными источниками финансирования, уровнем качества предлагаемой продукции. Рынок кинопродукции является одним из наиболее специфических рынков.

Также отметим, что хозяйствующие субъекты кинематографии представляют собой систему взаимодействующих друг с другом организаций, предоставляющих большой

спектр услуг, относящихся как к материальному производству, так и к непроизводственной сфере. При этом существует также и разделение по эффективности функционирования указанных предприятий, которая напрямую не связана с направлением производства и обслуживания. Это связано с отсутствием единой эффективной концепции развития всей кинематографической отрасли в целом, что, по нашему мнению, и лежит в основе существующего дифференцированного подхода к развитию хозяйствующих субъектов кинематографии.

Также надо отметить то, что существующие различия в подходах к эффективному функционированию и развитию в различных организациях и отсутствие методики их взаимодействия между собой оказывают негативное влияние на их деятельность, тем самым снижая социально-экономический уровень развития кинематографической отрасли в целом.

Мировая практика показывает, что эффективное развитие отраслей осуществляется, как правило, благодаря концентрации и диверсификации капитала, монополизации рынка и производства.

Тенденция роста спроса на кинозрелищные услуги в Российской Федерации наблюдается с начала 2000-х годов, что обусловлено технической модернизацией кинотеатров, ростом доходов граждан, прежде всего в крупных городах-агломерациях. При этом в регионах динамика увеличения доходов организационно-правовых структур киносети характеризуется крайней нестабильностью, в связи

с тем, что большая часть валового сбора кинотеатров России осуществляется за счет одного субъекта Федерации – города Москвы. Следовательно, для повышения эффективности функционирования системы управления кинозрелищными предприятиями необходимо использовать благоприятные изменения рыночной конъюнктуры, что позволит создать условия для развития хозяйствующих субъектов киносети.

Для обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности кинозрелищных предприятий необходимо развитие инновационного процесса, а именно модернизация основных производственных фондов в связи с внедрением цифровых технологий кинопоказа.

Российский кинематограф поставлен перед необходимостью масштабной модернизации, вызванной полным устареванием технической базы, созданной в советское время, и несоответствием объемов уже сформированной современной базы запросам внутреннего рынка. При этом на мировом пространстве разворачивается глобальная борьба между традиционными (пленочными) и альтернативными (цифровыми) форматами и технологиями производства.

Мы полагаем, что использование более эффективных современных кинотехнологий будет способствовать развитию рынка кинозрелищных услуг. Широкий выбор контента, снижение стоимости доставки и доступ потребителей к информации о контенте привели к перевороту во всей индустрии развлечений. Цифровые технологии кинопоказа, цифровые кинокопии фильмов и возможности Интернета в области коммуникаций «кинотеатр–зритель» открывают совершенно новые возможности для развития кинотеатров:

- прежде всего цифровая кинокопия способствует устранению экономических ограничений между фильмом и зрителем за счет снижения затрат дистрибьюторов по выпуску фильмов на экран, каждый фильм найдет своего зрителя и принесет тем самым прибыль прокатчику;

- цифровые технологии доставки кинокопий посредством использования спутниковых каналов связи, что позволяет в течение менее чем 12 часов осуществить доставку в любой город страны;

- следствием снижения барьеров выхода на рынок является расширение репертуара (фильмы-концерты российских и зарубежных рок-звезд, спортивные трансляции, игры на большом экране);

- еще одно важное преимущество цифровых технологий заключается в возможности интерактивного предоставления информации о фильме: единый комплекс цифровых коммуникаций позволяет сообщать зрителям о

предстоящих премьерах и событиях, приглашать их на интересующие их новые фильмы и события, предлагать уникальный контент фильмов, собирать заявки и давать возможность зрителям общаться друг с другом. Таким образом, упрощается система репертуарного планирования кинотеатра, налаживается обратная связь с потребителями, упрощая их выбор и процесс принятия решения о покупке билетов;

- современные цифровые технологии позволяют преодолеть информационные ограничения, если кинотеатры имеют возможность создать систему рекомендательных сервисов при продаже билетов, которые будут действовать как рекламный канал для нишевых фильмов;

- также с переходом на цифровые кинокопии существенно возросла степень защиты демонстрируемого кинофильма на этапах дистрибуции за счет многоуровневого контроля доступа, использования систем шифрования и файла, содержащего ключи с указанием дистрибьютора фильма в области прав на показ фильма в конкретных кинотеатрах в определенный период времени, нанесение на изображение и фонограмму идентификаторов, позволяющих установить, когда и в каком кинотеатре фильм был переснят с экрана, а также физической защиты оборудования от постороннего вмешательства;

- более высокое качество изображения и его постоянство во времени ввиду отсутствия износа, который является одной из серьезных проблем при использовании киноплёнки;

- возможность использования цифрового кинопроектора позволяет сократить издержки при открытии новых кинотеатров. В целом стоимость кинокомплекса цифрового оборудования составляет около 100 тысяч евро за один зал, что всего в 1,5 раза превышает затраты на приобретение оборудования, используемого в настоящее время в большинстве кинозалов страны.

По нашему мнению, замена традиционного оборудования на цифровое существенно не влияет на экономическую эффективность проекта открытия кинотеатра, повышая общий объем затрат не более чем на 7–15% и обеспечивая возможность существенно расширить комплекс предлагаемых кинозрелищных услуг, что будет способствовать получению большой прибыли в будущем.

В этой связи перспективным направлением развития кинематографии является формирование структур, которые обладают значительными возможностями по привлечению дополнительных финансовых ресурсов. Объединение хозяйствующих субъектов киносети, прокатных организаций, а также киностудий под руководством более сильных игроков

на кинорынке позволит обеспечить непрерывный производственный процесс, начиная со стадии создания произведения киноискусства и заканчивая его реализацией потенциальным потребителем, что благоприятно скажется на результатах текущего функционирования и перспективного развития, так как сильные киносети имеют больше возможностей для модернизации устаревших кинокомплексов, у них больше опыта управления кинотеатрами, они имеют хорошие связи с кинопрокатчиками и могут расширять репертуар своих залов, а экономическая модель работы сетей дает возможность снижать цены на кинобилеты. Вследствие этого качество обслуживания кинозрителей может возрасти.

Кроме того, консолидация кинозрелищных предприятий в руках меньшего числа игроков имеет массу преимуществ:

- сокращается зависимость отдельных подразделений объединения от хозяйствующих субъектов, осуществляющих производство и прокат кинофильмов;
- повышается обоснованность стратегического планирования, охватывающего все стадии процесса производства и реализации кинопродукции;
- появляется возможность осуществления единой маркетинговой стратегии в рамках объединения;
- снижаются затраты на осуществление основной деятельности.

Реализация в рамках объединения единой маркетинговой, инвестиционной и инновационной стратегий позволит осуществлять создание кинопродукции, обладающей определенными потребительскими свойствами, которые будут сформированы на основе объективного анализа информации контентов.

Такой подход не позволит осуществлять контроль за всеми стадиями процесса производства кинопродукции, но даст возможность увеличить объем финансовых средств, находящихся под управлением объединения, создаст благоприятные предпосылки для оптимизации территориального размещения кинозрелищных предприятий объединения, что будет способствовать эффективному удовлетворению потребностей зрителя за счет устранения конкуренции между предприятиями киносети.

ЛИТЕРАТУРА

Мастерство продюсера кино и телевидения: учебник / под ред. П.К. Огурчикова, В.В. Падейского, В.И. Сидоренко. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

Основы продюсерства. Аудиовизуальная сфера: учебник для вузов / под ред. Г.П. Иванова, П.К. Огурчикова, В.И. Сидоренко. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

Журналы «Кинобизнес сегодня», «Action», «Movie».

В.Л. Сурина

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗРАБОТКИ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ КИНЕМАТОГРАФИИ

Рассматриваются механизмы государственной поддержки кинематографа, направления развития механизмов государственной поддержки. Выявлены общие черты действующих механизмов господдержки в регионах России и за рубежом. Рассматривается рамочная модель для стран Европейского Союза в целях обмена опытом координации развития аудиовизуального сектора экономики

Ключевые слова: кинематограф; кинопродукция; государственная поддержка; механизм; формы и методы государственной поддержки.

We research mechanisms of cinematography state support and the main trends in their development. Common features of state support mechanisms used in the regions of Russia and abroad are revealed. We look at frame model for the EU countries to share experience in coordination of audiovisual sector development.

Keywords: cinematography; film production; state support; mechanism; forms and methods of state support.

Кинематограф является субъектом социально-экономической системы общества, который в той или иной степени требует обязательной помощи – государственной поддержки.

Результаты, полученные в ходе изучения международного опыта обеспечения действенности механизма государственной поддержки сферы кинематографии, показывают, что предлагаемая ныне модель субсидирования кинобизнеса выстраивается по итогам экспертного анализа на основе неопределенных критериев и, по существу, являет собой пример перехода от чисто административной к распределительной модели, вместо экономической. В связи с этим усугубление негативной ситуации на рынке эксперты связывают с тем, что «семейственность» решений приводит к гипертрофированному восприятию положений об эффективности, как в вопросе реализации, так и в вопросе постановки научного обоснования этой проблемы. В связи с этим неперспективной становится позиция доказательства несостоятельности избранного пути посредством теоретических противопоставлений. Более продуктивным, с психологической точки зрения, видится «обходной» маневр, а именно переход в сферу обсуждаемых аспектов проблемы. При этом очевидно, что государственная поддержка кинематографа остается решающим фактором повышения конкурентоспособности кинопродукции на внешнем и внутреннем рынке.

По оценкам экспертов, административный механизм закономерно будет опираться

на социальные (идейно-политические) критерии обеспечения государственной политики, а не экономическую эффективность.

Структурно-функциональная модель организации системы стратегического управления кинематографией РФ предполагает совмещение административных и экономических инструментов, находящихся в распоряжении министерств культуры, финансов и Федерального агентства по культуре и кинематографии, осуществляется посредством целевых программ ведомства (ЦПВ): «Повышение конкурентоспособности национальных фильмов» 2008–2010 гг. и «Цифровой кинопоказ» 2007–2009 гг.), которые ориентированы непосредственно на достижение стратегических целей. Для обеих программ характерны достаточно высокие позитивные темпы прироста затрат (от 17,0% до 46,0%).

В отличие от объемных характеристик экономических инструментов, применяемых на уровне Федерального собрания и Правительства, параметры затрат, предусмотренных в анализируемых программах, имеют очевидную тенденцию поступательного роста. Выведенное в соответствии с требованиями методологии экономической науки положение доказывает, что именно это обстоятельство не позволяет федеральным органам управления кинематографией переориентировать процессы финансирования организационно-правовых структур на рыночные условия, эффективно использовать имеющиеся ресурсы, как отдельных хозяйствующих субъектов (предприятий кинематографии), так и государства в

целом.

Действенность принципов успешности государственной поддержки кинематографа показательно определяется по росту вычисляемой суммарной эффективности, определяющейся главным фактором повышения конкурентоспособности отечественной экономики, ориентирующейся до 2020 г. на инновационный механизм. В связи с этим его реализация как современного принципа рационализации экономических отношений «государство – субъекты» правомочно подразумевает интеграцию финансовых ресурсов, выпуск акций и ценных бумаг, кредитов, налоговых субвенций; инвестирование корпоративных инноваций, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, инновационных циклов; стимулирование привлечения частных и иностранных инвесторов; формирование инфраструктуры рынка инноваций и инвестиций в регионах.

Выявленные в ходе анализа действующие механизмы господдержки в регионах России и за рубежом имеют ряд общих черт.

Во-первых, господдержка не может распределяться по принципу равномерного распределения средств и содействий. В каждом случае разнятся концентрация, особенности, направления и другие параметры кинематографического дела и инфраструктуры, включая уровень и профильность подготовленности кадров. Во-вторых, господдержка должна увязываться с конкретными ресурсами территории и решаемыми ею задачами. В-третьих, эффективность господдержки кинематографу может длительно обеспечиваться только при наличии обратной корректирующей связи государства и реально хозяйствующих субъектов.

Проведенное исследование действующих механизмов государственной поддержки в регионах показало, что их как самостоятельных систем практически не существует.

Для стран Западной Европы, несмотря на национальные особенности, как позволяет заключить сравнительный анализ сведений, содержащихся в доступных библиографических, документальных и интернет-источниках, наиболее актуальной и приоритетной задачей государственной поддержки кинематографа является удержание баланса между всепроникающей кинопродукцией США и результатами отечественного кинопроизводства. Изучение экономических показателей выявляет, что устоявшимся соотношением является «два к одному» в пользу североамериканской киноиндустрии. Средний показатель за последние десять лет удерживается у отметки 65% кинопродукции США в кинопоказе стран Европы. В кинопоказе США доля кинофильмов Европейского Союза составляет от 3 до 5%. Считаемая крайне низкой такая доля рядом аналитиков воспринимается как ката-

строфа.

Однако такой вывод может делаться в рамках только государственно ориентированной позиции, оперирующей понятием социального эффекта. Более взвешенно относиться к этой пропорциональной зависимости позволяет экономический анализ эффективности действующих за рубежом механизмов господдержки. Оборот кинопродукции можно разнести на три группы, что создает основания для выявления трех типов задач кинематографа. Первый закономерно относится к первому контуру, решающему задачи удовлетворения потребностей профессиональной деятельности (от творчества до продюсерства). Второй тип правомочно определяется в связи с естественно возникающими в рыночной экономике задачами по удовлетворению потребностей в развлечении и отдыхе, имеющих общественную природу социального партнерства разных групп народа. В сердцевине решения этих задач лежит механизм включения в заработную плату средств на удовлетворение этих потребностей. Работодатель вынужден выделять на эти цели средства из своих доходов без принуждения государством.

Так, судя по изученным источникам, зачастую вопрос о выборе конкретных инструментов, методов и форм господдержки в стране пытаются решить в рамках противопоставления американской (конкурентно-рыночной) модели и европейской (государственно-административной). На деле же требуется решение задачи предпочтения коммерческого и некоммерческого кинобизнеса, описываемого отношениями внутри одной модели.

Продуктивность именно такой позиции подтверждается рекомендациями международной европейской программы «Аудивизуальная Эврика» (Финансирование киноиндустрии – опыт Европы). Здесь снижение рисков государственного финансирования предлагается достигать тремя методами. Первым стало ведение посреднической деятельности между профессионалами и финансистами. Им в большей степени пользуются в Великобритании. Институтом, выполняющим роль агентства по продажам, выступает система финансирования. Возложение на нее этой функции обосновывалось тем, что здесь наиболее профессионально оценивается потенциальная стоимость прав на фильм и риски, связанные с договорами компенсации рисков непроданных прав на фильм страховыми компаниями. Вторым методом стало усложнение самих механизмов страхования и гарантийного обеспечения. Страховка стала охватывать не только производство, но и кинопрокат, где востребованными оказались инструменты краткосрочного гарантирования для банков и частных инвесторов. Последний

инструмент задействован во Франции, Италии, Испании. Третий метод – проведение снижающего риски инвестирования проектов крупных кинокомпаний, реализующих ряд проектов одновременно.

Механизм господдержки США по концентрации мощностей в едином центре киноиндустрии перекликается с уровнем концентрации мощностей в области индустрии во Франции. Изучение аналитических материалов по национальным особенностям проявления этой закономерности привело к выводу, что в рамках общеевропейской программы противостояния засилью американской кинопродукции второй этап начался только в 2001 году. За 1990-е годы была собрана необходимая информация и произведены расчеты по существующим формам финансирования кинематографии.

Конкретные решения Программа «Эврика» оставила в компетенции стран. Каждая из 15 стран сама решала: какой из методов, форм и инструментов задействовать. В зависимости от внутренней ситуации принималось решение о дополнительной или избирательной помощи государственных органов. Сами страны выбирали критерии оказания помощи отдельным приоритетным проектам. Стимулированные таким образом предприятия направляют вложения в рискованные инвестиции, которые осуществляются при большой уверенности в прибыльности проекта или из-за налоговых льгот. В условиях, когда средства могут потребоваться в короткие сроки, а финансирование нестабильно и может запаздывать, продюсерам предоставлена возможность использовать краткосрочные банковские кредиты. Снижение банковских рисков в этом случае должно осуществляться с помощью государственных гарантий и участия инвесторов.

На основе выявленных потребностей и закономерностей господдержки была создана рамочная модель для стран Европейского Союза в целях обмена опытом координации развития аудиовизуального сектора экономики по трем направлениям: 1) создание законодательной и регулирующей основы, благоприятствующей повышению качества кинопродукции и компенсации трудностей этого рынка; 2) достижение консенсуса участников: государства и профессионалов; 3) снижение рисков кинобизнеса, связанных с быстрыми и объемными вложениями средств и непредсказуемыми и продолжительными доходами, снижающими прибыльность. Собственно экономическим из этих направлений, очевидно, является третье – снижение рисков государства при вложении средств в киноиндустрию, где за 20 лет страны Евросоюза достигли существенных результатов.

Геополитическая позиция Соединенных Штатов Америки выгодно отличается от положения Евросоюза и, тем более, Российской

Федерации. Во внешней геополитической плоскости территориально США не соприкасаются с силовыми центрами иной природы общественных и культурных отношений. Во внутренней геополитической ситуации к исходу XX века США также достигли баланса общественных отношений посредством подчинения всех граждан единой политике колониционной парадигмы Конституции, которая достаточно гибко приспособлена к включению в экономические отношения интересов социальных слоев различной этнокультурной ориентации. По совокупности этих признаков в США по существу исключена роль государства в обеспечении регулирования культурных отношений. За ним оставлена лишь функция управления общегражданскими правами и свободами. В области социально-культурной сферы всякое инакомыслие просто подавляется инструментами религиозной пропаганды и идеологической государственной монополии.

В России государственная помощь кинематографу в последние годы характеризовалась отказом от цензуры и прямого государственного попечительства, что является позитивной тенденцией. Вслед за этим в определенной степени преувеличивалась роль рыночных механизмов (повсеместное конкурсное управление закупками), что является шагом назад. Выравниванию ситуации способствовало то, что сам процесс формирования системы управления сферой претерпел определенные изменения: 1) была осуществлена передача значительной части полномочий в этой области регионам; 2) заработала форма целевого программного финансирования проектов; 3) государство перешло от монополии к долевному участию в реализации проектов.

В таблице приведена типология координирующих механизмов господдержки по признаку формальной интеграции. Тип установленного экономического порядка определялся преобладанием механизма иерархической, рыночной или общественной координации взаимовлияний. Установление типа рассматривалось как формирование комплекса механизмов координации из законов, норм, процедур, ценообразования, взаимоотношений органов, ответственных за интеграцию, права собственности (С. Сальвемини, Лж. Делместри, 2003).

Посредством опросов, анализа статистики и обобщений предыдущих этапов исследования сведений в качестве наиболее прагматически значимых форм и методов урегулирования внутриконтурных разногласий в сфере социально-культурно значимых экономических отношений, были определены: 1) использование прямых и косвенных экономических регуляторов для стимулирования приоритетных направлений развития кинематографа в конкретных регионах и конкретных

Типология координирующих механизмов господдержки по признаку формальной интеграции

Уровень формализации интеграции	Область взаимодействия	
	Двусторонний	Многосторонний
Низкий: нет самостоятельной структуры	Рынки: продажи, самостоятельно ликвидирующие дефицит; контракты на местном уровне	Мониторинг: всесторонние корпоративные цепи для обмена информацией; соглашения по разделению рынка сбыта; доминирование устойчивой системы установления цен
Умеренный: связанные, но взаимозависимые факторы	Утвержденные сети: контракты с авторским контролем; долговременное заключение контрактов с субподрядчиками; заключение внутренних контрактов; ограниченные корпоративные цепи для стабилизации ресурсных и денежных потоков; незначительные иерархии; совместные предприятия	Сети по продвижению продукта на рынок: группы действия; объединения по исследованию и разработке; коалиции; межорганизационные кланы
Высокий: административная бюрократическая управленческая система	Иерархии: вертикальная и горизонтальная интеграция; конгломерат; контракты, включающие блоки по управлению работой	Ассоциации: дилеров и производителей; работодателей; поставщиков; союзы

организациях; 2) регулирование посредством изменения ставок налогов, пошлин, условий кредитования культурного импорта в Россию, что уменьшает возможность ввоза кинопродукта низкого качества; 3) возврат к отмененному в 2002 году налоговому стимулированию спонсорской поддержки социально-культурной деятельности посредством освобождения от налогообложения средств, выделяемых юридическими и физическими лицами на финансирование деятельности по сохранению, возрождению и развитию отечественной кинематографии; 4) стимулирование развития предпринимательской деятельности и повышения доходности государственных учреждений кинематографии посредством развития дополнительных услуг и производства вторичных продуктов; 5) в целях повышения экономической эффективности деятельности привлечение профессиональных экономистов-менеджеров для руководства госучреждениями кинематографии.

ЛИТЕРАТУРА

Иванов О. Кино: рассказал про лицо киноиндустрии и назвал доклад ЗЕРКАЛОМ / О. Иванов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://olegivanov62.livejournal.com/164459.html>

Сальвемини С. Управление в киноиндустрии: альтернатива Голливуду? / С. Сальвемини, Дж. Делместри; пер. с англ. // Журнал «Арт-менеджер». 2003. № 2(5). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.artmanager.ru/articles/science/122-002.html>

Сластушинская М.М. Государственная поддержка кинотелепроизводства в Финляндии как инструмент укрепления национальной идентичности: автореф. дисс. ... канд. филолог. наук / М.М. Сластушинская. М.: Изд-во МГУ, 2008. 20 с.

Финансирование киноиндустрии – опыт Европы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.studio-videoton.ru/Theory/opitevropa.html>

И.Б. Тютикова

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КРЕДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ И КАЧЕСТВА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Рассматривается перспективная, но в настоящее время мало распространенная в Российской Федерации форма оплаты обучения – образовательный кредит. Анализируется практика образовательных кредитов за рубежом и в России, рассматриваются виды кредитов и условия их предоставления, роль государства, банковской системы, учебного заведения, заемщика (студента), а также экономическое стимулирование участия бизнеса в образовательном процессе.

Ключевые слова: обучение; вузы; доступность; образовательный кредит; человеческий капитал; высшее образование; формы кредитования; студенческие займы; квалифицированные кадры.

We research educational credit as a promising, but not common in Russian Federation method of payment for education. We analyze the practice of using educational credits in Russian Federation and abroad, consider credit types and conditions of granting a credit, the role of the State, banking system, educational institution, a borrower (a student) and examine economic stimulation of business participation in educational process.

Keywords: education; institutes of higher education; availability; educational credit; human capital, higher education, forms of crediting, student loans, qualified personnel.

Необходимость перемен в области системы образования является задачей государственного уровня. В выступлении Президента РФ Д.А. Медведева сказано: «...главные первоочередные задачи по подготовке специалистов, связанные с потребностями рынка труда, и стабильно растущая российская экономика, прежде всего, нуждается в кадрах инженерно-технических и рабочих специальностей» (www.kremlin.ru). Недостаток квалифицированных кадров при проведении модернизации инновационного развития страны становится серьезной проблемой. Структура потребности в специалистах (с высшим образованием – 35%, со средним – 45%, начальным профессиональным – 20%), коренным образом отличается от существующей: высшее образование – 60%, среднее – 23%, начальное профессиональное – 17% (С.С. Сулакшин и соавт., 2009).

В настоящее время в России уделяется повышенное внимание реформированию образовательной системы. Национальный проект «Образование» предполагает поощрение лучших преподавателей, а также новые подходы к финансированию образовательных учреждений. Одновременно возникает вопрос о балансе между бюджетным и коммерческим образованием, о том, каким образом финансировать развитие системы высшего образования, а также обучение детей.

Бизнес, реагируя на дефицит квалифици-

рованных ресурсов, начинает вкладывать средства в подготовку кадров. Однако национальная образовательная система не получает серьезной ресурсной поддержки со стороны бизнеса, а новые формы образования не имеют необходимой нормативно-правовой базы. Речь идет об образовательных кредитах и налоговом стимулировании.

Образование выступает в качестве главного актива человеческого капитала. Человеческий капитал рассматривается как совокупность профессиональных качеств, которые определяют производительность работника и могут стать источником дохода для человека, семьи и общества. Соответственно рост дохода человека в перспективе будет зависеть от приобретения им профессиональных знаний и умения их применить, то есть образование является своеобразным активом, требующим постоянного инвестирования, так как знания со временем устаревают. Рост производительности труда или отдача от работника – важнейший показатель для работодателя как потребителя человеческого капитала. Однако проблема состоит не столько в том, что профессиональные знания устаревают (обесцениваются), сколько в вопросе о принятии решения о целесообразности и объеме инвестиций в образование.

В современной литературе инвестициями в человеческий капитал называют все виды вложения в человека, носящие целевой харак-

тер и способствующие в будущем росту его доходов (С.С. Сулакшин и соавт., 2009). Инвестором может стать сам обучающийся (оплата высшего образования, курсов, расходов на литературу, обучающие программы и др.). Инвестировать в образование могут и другие участники образовательного процесса: государство, семья, представители бизнес-структур. В России основным инвестором профессионального образования является семья, особенно, если речь идет о первом высшем образовании, государство (учеба на бюджетном отделении), а в случае получения дополнительного образования сам работник или работодатель.

Стремление получить профессиональное образование, как показывают социологические опросы, связано с желанием найти свою нишу на рынке труда и получить доход от инвестирования в образование. Получение второго высшего образования или обучение на специальных курсах может повлечь за собой карьерный рост, повышение оплаты труда, а также смену вида деятельности и возможность самореализации.

По данным компании MAR Consult (www.marconsult.ru), исследовавшей проблеме платности российского образования, 70% россиян готовы частично платить за образование. В зависимости от уровня дохода семьи стоимость обучения и объемы, в которых респонденты готовы оплачивать обучение, приведены на рис. 1 и 2.

Таким образом, несмотря на то, что большинство граждан в настоящее время не оплачивают образование, готовность к таким тратам довольно высока. Это объясняется тем, что с каждым годом в вузах сокращается количество бюджетных мест, растет доля полностью платных вузов, а также тем, что за качественное образование граждане готовы платить, т.к. это обеспечивает профессиональный рост, а следовательно, и качество человеческого капитала.

Вложение средств в человеческий капитал обычно происходит в следующих формах. Во-первых, это могут быть прямые расходы, идущие на оплату обучения и покупку учебников, а также стоимость переездов, жилья и т.д. Во-вторых, это «возможные издержки» от упущенного заработка. Даже если, например, человек работает полный рабочий день и посещает вечерние курсы, он несет «возможные издержки», в том смысле, что он мог бы потратить свое время и энергию с тем, чтобы что-нибудь произвести.

Уровень окупаемости вложений может дать картину экономических последствий инвестирования в человеческий капитал. Одной из трудностей точного расчета реального уровня окупаемости является то, что продуктивность инвестиций в человеческий капитал может быть весьма различной, что суще-

ственно отличает его от капитала физического.

Основной проблемой является определение экономического эффекта от инвестирования в человеческий капитал. Многочисленные эмпирические исследования показали, что уровни возврата инвестиций в него и в физический капитал сопоставимы, хотя различные формы вложений в человеческий капитал могут определять и различные уровни возврата (Государственное управление..., 2000).

Развитие системы образования связано с новыми рыночными инструментами, которые расширяют доступность образования, способствуют повышению его качества, обеспечивают финансовую устойчивость образовательного учреждения. В качестве таких инструментов выступают образовательные кредиты студентам.

Огромный дисбаланс между потребностями и реальным состоянием трудовых ресурсов является потенциалом для этого вида кредитования. Профессиональная переподготовка невостребованных рынком специалистов также может быть организована с использованием образовательных кредитов.

Сокращение количества бюджетных мест в вузах, рост стоимости платного образования, появление негосударственных образовательных учреждений на платной основе, развитие магистратуры – всё это факторы развития образовательного кредитования. Использование в системе образования кредитов резко поднимает планку прозрачности рынка образовательных услуг. Это информация о затратах на образование, его качестве, соответствии государственным образовательным стандартам, о том, выпускники каких учебных заведений и каких специальностей пользуются спросом, каковы их будущие доходы.

В странах Западной Европы и Северной Америки данный способ финансирования высшего образования пользуется популярностью.

В США распространены федеральные и частные займы (Е.В. Савицкая, И.А. Прахов, 2007), причем выдаются кредиты не только на обучение, но и на проживание. Если речь идет о федеральных кредитах, то поручителем студента выступает правительство США. Это означает, что правительство страхует банки, выдающие образовательные кредиты. В данном случае федеральное правительство само устанавливает процентную ставку по кредитам. Обычно эта ставка привязана к ставке рефинансирования и колеблется от 4 до 8% годовых, т.е. является приемлемой для абсолютного большинства студентов. Федеральные кредиты выдаются не по принципу платежеспособности, поэтому получить кредит достаточно просто. Однако, несмотря на кажущуюся доступность, существуют прописанные в контракте рычаги давления государственных органов на недобросовестных сту-

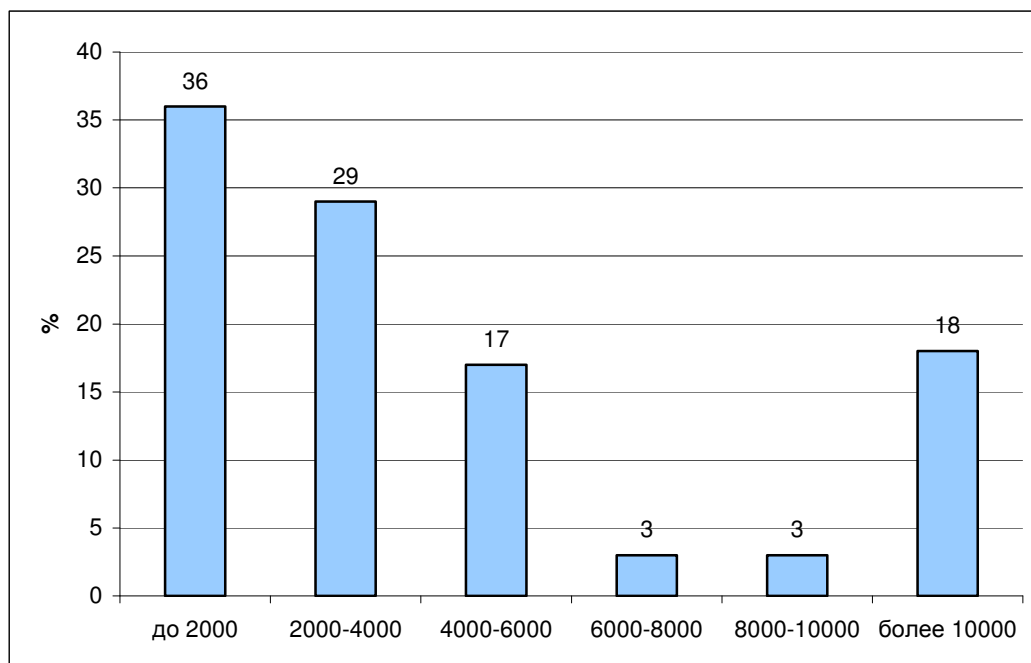


Рис. 1. Стоимость обучения детей, руб./месяц

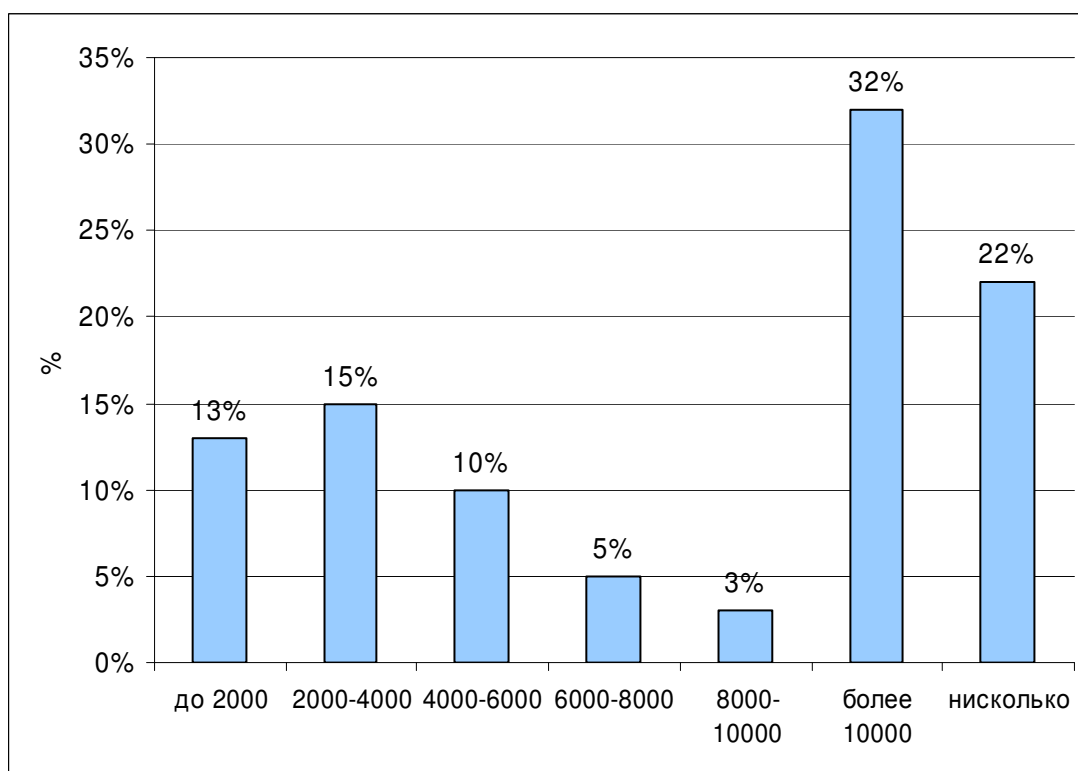


Рис. 2. Объемы, в которых респонденты готовы оплачивать обучение детей, %

дентов.

Условия предоставления кредита различны: чем вы беднее, тем условия лучше. Выплаты по всем федеральным кредитам можно отложить до конца обучения, а в случае потери работы их можно «заморозить» на период до шести месяцев. Каждый транш федерального кредита выдается на срок от 10 до 12 лет, но по окончании обучения эти займы можно консолидировать, растянув выплаты на 30 лет

(Е.В. Савицкая, И.А. Прахов, 2007). Следует заметить, что федеральные кредиты доступны лишь для граждан США и легальных иммигрантов. Частные кредиты получить сложнее, так как в этом случае требуется либо американский гарант (т.е. гражданин США, который согласится быть поручителем студента), либо подтверждение дохода, достаточного для выплат по кредиту, а также наличие собственности, которая может выступить в виде

залога. Частные кредиты обычно сопровождаются более высокими административными издержками, вследствие чего процентная ставка по ним может оказаться высокой.

Система образовательных кредитов широко распространена в Швеции. Высшее образование бесплатное, но студент может получить кредит, чтобы покрыть расходы на проживание. Реальная ставка процента равна нулю (процент по кредиту индексируется с учетом инфляции), выплаты по кредиту зависят от дохода и составляют примерно 4% от его уровня. Условия получения и обслуживания кредита достаточно мягкие, поэтому обычно не возникает трудностей с погашением займа.

В Германии также развито государственное образовательное кредитование. Кредит представляет собой беспроцентную ссуду, которую учащийся получает ежемесячно, а после окончания вуза возвращает долг. Само по себе обучение в этой стране бесплатное, но студенты должны оплачивать посещение лабораторий, библиотек и спортзалов. Выплаты по кредиту начинаются после окончания вуза, когда выпускник устраивается на работу. Существуют различные льготы, например, возврату подлежит только половина общей суммы кредита (т.е. оставшаяся часть представляет собой безвозмездный грант). Время погашения займа обычно достигает 10 лет. Но получают льготы лишь студенты из малообеспеченных семей.

Для России, где кредитование в образовательных целях пока не получило широкого распространения, данная проблема кажется менее актуальной. Однако это не совсем так, поскольку уже сегодня массовым явлением стало невозвращение потребительских кредитов. Очевидно, что аналогичная ситуация может сложиться и на рынке образовательных кредитов, если данный рынок начнет интенсивно развиваться. Поэтому целесообразно более подробно рассмотреть образовательный кредит как контракт и возможные методы борьбы с невозвращением образовательных кредитов.

Заключение договора о предоставлении кредита является контрактом между финансовым учреждением и студентом. Банк выдает студенту (или сразу перечисляет на счет вуза) сумму, эквивалентную стоимости обучения. Студент обязуется вернуть данную сумму с процентами через некоторое время. Например, заключается контракт, согласно которому выпускник вуза должен делать выплаты по кредиту во время обучения и в течение 10 лет после окончания учебного заведения. В ситуации, когда студент учился хорошо и нашел высокооплачиваемую работу, трудностей не возникает.

Но на практике банки могут столкнуться с ситуацией неплатежа, когда студент испы-

тывает финансовые трудности и не может погасить сумму кредита.

Так происходит потому, что банк не обладает полной информацией о студенте. В условиях недостатка информации возникает риск, когда студент может скрыть от банка сведения о своей неплатежеспособности, чтобы получить кредит. Точно так же банк ничего не знает о личных качествах заемщика: ленивый студент после окончания вуза не сможет найти работу и вернуть кредит. С другой стороны, может возникнуть ситуация морального риска, когда студент, успокоившись, что обучение уже оплачено, начинает отлынивать от учебы (работы) и от погашения кредита.

В настоящее время образовательные кредиты в России пользуются меньшим спросом, чем, например, в западных странах. Можно выделить несколько причин, которые затрудняют развитие кредитования обучения в России. Среди них – более высокие процентные ставки по сравнению со ставками по кредитам на обучение в США и Европе, повышенные требования к заемщикам, нестандартность этого продукта. Кредит необходимо адаптировать для каждого заемщика, создавая практически индивидуальный продукт. Наконец, не все российские граждане уверены в том, что после обучения смогут найти высокооплачиваемое место работы, которое позволит погашать задолженность.

Возможно, из-за этого темпы выдачи образовательных кредитов пока остаются невысокими. Сбербанк ежегодно предоставляет около 100 образовательных кредитов для обучения в 30 вузах Санкт-Петербурга. Кредит по программе «Кредо», которая действует с 2004 года, оформили более 2,3 тыс. студентов по России, в частности, в Санкт-Петербурге примерно 300 студентов (www.credits.ru/articles/4888.html).

При частном кредитовании (когда кредиторами являются частные банки) можно выделить четыре функции государства как участника данного процесса. Во-первых, государство должно брать на себя риски, связанные с невозможностью для студента вернуть сумму долга, потому что кредитование обычно осуществляется в ситуации неопределенности и информационной асимметрии. Чтобы частные банки соглашались выдавать подобные кредиты, государство должно страховать финансовые учреждения от риска неплатежа. Во-вторых, государство может предоставлять студентам субсидии, т.е. финансовую помощь в оплате кредита. Например, государство может взять на себя обязанность по оплате части долга, связанной с процентной ставкой. В-третьих, государственное участие помогает снизить транзакционные издержки (которые включают в себя затраты на спецификацию условий предоставления кредита, на получение информации о заемщике), издержки, свя-

занные с возвратом кредита, и прочее.

На практике существуют несколько форм кредитования. Наиболее распространёнными являются займы ипотечного типа и займы с выплатой, зависящей от будущего дохода.

Для кредитов первого типа определяются процентная ставка (обычно размер ежегодных выплат указывается как процент от общей суммы кредита, например, 10% годовых), период выплаты (время, за которое студент должен полностью погасить кредит), условия выплаты (частота выплат, размеры периодических выплат и др.).

Второй вид кредитования характеризуется тем, что выплаты по кредиту зависят от величины будущего дохода заемщика, т.е. при заключении договора кредитования оговаривается процентная ставка, которая представляет собой часть дохода студента в будущем. Данная схема представляется более предпочтительной, так как с выплатой по кредиту у работающего человека не возникает трудностей. В то же время несложно контролировать и отчисления по кредиту, что снижает административные издержки. Ипотечные займы более рискованны и недоступны для семей с низким доходом.

Отметим, что вторая система предполагает наличие достоверной информации между кредитором и заемщиком, т.е. организация, предоставляющая кредит (будь то коммерческий банк, государственная или бизнес-структура), должна в будущем точно знать, какую заработную плату получает выпускник вуза, чтобы удерживать из нее платежи по кредиту.

Чаще всего студентам-заемщикам предлагается программа кредитования, сочетающего в себе признаки первой и второй.

Образовательные кредиты стимулируют спрос на высшее образование, делая его более доступным и помогая преодолеть финансовые трудности, которые могут возникнуть во время обучения. У студентов появляется стимул хорошо учиться, чтобы по окончании вуза получить достойную работу и выплатить долг.

Таким образом, высшее образование становится более продуктивным. Можно также отметить, что у студента появляется широкий выбор мест учебы, не зависящий от стоимости обучения. Это может привести к повышению конкуренции среди высших учебных заведений. Студенческий заем привлекателен еще и потому, что появляется возможность интернационализации обучения, т.е. студент может взять кредит на обучение в другой стране.

Санкт-Петербург традиционно является крупным центром образования и науки, где немало престижных вузов с многолетней репутацией. Конкурс в такие вузы всегда высок, даже на контрактное отделение, а качественное и, как следствие, дорогое образование не многим семьям по карману, поэтому образовательные кредиты будут развиваться.

По нашему мнению, для развития отечественного рынка образовательных кредитов необходимо принятие соответствующего закона, который обеспечил бы нормативно-правовую базу в данной сфере.

ЛИТЕРАТУРА

Государственное управление: словарь-справочник (по материалам «International Encyclopedia of Public Politic and Administration»). СПб.: ООО «Издательство «Петрополис», 2000.

Савицкая Е.В. Образовательный кредит как способ финансирования студентов / Е.В. Савицкая, И.А. Прахов // Мониторинг экономики образования: информационный бюллетень ГУ-ВШЭ. 2007. № 5 (28).

Сулакшин С.С. Проблемы формирования кадрового ресурса в России / С.С. Сулакшин, М.Ю. Пинтаева, А.С. Малчинов. М.: Научный эксперт, 2009.

[Электронный ресурс]. Режим доступа: www.credits.ru/articles/4888.html.

[Электронный ресурс]. Режим доступа: www.kremlin.ru

[Электронный ресурс]. Режим доступа: www.marconsult.ru

О.А. Уткин

ИННОВАЦИОННАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ИНТЕГРАЦИИ РАЗНОУРОВНЕВЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РЕГИОНЕ

Описывается опыт, анализируются инновационные аспекты, пути, выгоды интеграции разноуровневых образовательных учреждений на примере Ленинградской области.

Ключевые слова: экономика; качество образования; интеграция образовательных учреждений; эксперимент; инновации; научно-образовательный комплекс.

We describe the experience and analyze innovation aspects, ways and benefits of integration of multilevel educational institutions by the example of Leningrad region.

Keywords: economy; quality of education; integration of educational institutions; experiment; innovations; scientific and educational complex.

Глобальные процессы, происходящие в мировой экономике, усиливают действие закона конкуренции на мировом и национальных рынках товаров и услуг, в том числе образовательных, в рамках формирования мирового образовательного пространства, что в свою очередь активизирует инновационные процессы в отраслях материального производства и социальной сферы.

Массовое освоение инноваций в материальном производстве и в сфере услуг не может быть осуществлено без массового производства рабочей силы инновационного типа, что остро ставит вопрос о модернизации в системе образования, прежде всего профессионального, и его инновационного развития. Поэтому не случайно на федеральном уровне принята Концепция модернизации российского образования на период до 2020 года. Главная цель концепции заключается в выявлении и внедрении эффективных способов достижения нового качества образования, с тем, чтобы оно отвечало мировым квалификационным требованиям относительно профессионального образования всех уровней. Этим требованиям пока не соответствуют отечественные ГОСы и практика подготовки квалифицированных кадров в большинстве образовательных учреждений профессиональной школы. Одним из направлений реализации поставленной цели, по нашему мнению, является интеграция разноуровневых образовательных учреждений в регионе.

Можно с уверенностью сказать, что сам процесс интеграции образовательных учреждений различных типов, уровней и форм собственности, приводящий к их укрупнению, обновлению организационных структур и методов управления, есть одно из направлений инновационного развития образовательной

сферы, дающее значительный синергетический эффект, а также служащее базовой основой для производства частных внутрисистемных инноваций различных видов: экономических, управленческих, педагогических, социальных и правовых.

В частности, при интеграции разноуровневых образовательных учреждений в регионе особое внимание следует уделить организации и обновлению внутрисистемного поля функционирования и развития интегрированного образовательного или научно-образовательного комплекса (НОК)¹, которые участвуют в разработке регламентов взаимодействия образовательных и научно-исследовательских структур, входящих в состав интегрированного комплекса, вплоть до изменения их организационно-правового статуса в случае реализации такой радикальной интеграции, как поглощение образовательных структур, в рамках которой к базовому экономически активному интегратору – вузу, колледжу, лицей – присоединяются другие образовательные учреждения, которые теряют свою юридическую самостоятельность². Так, например, в Санкт-Петербурге два образовательных учреждения отрасли морского флота – Морской технический профессиональный лицей и Профессиональное училище морского флота – были объединены в одно образова-

¹ К научно-образовательному комплексу мы относим любые интегрированные образования, базовой структурой которых является вуз (институт, академия, университет) или НИИ.

² Поглощающая интеграция по западной терминологии представляет собой объединение двух или более юридических лиц с потерей самостоятельности одного из них или нескольких в пользу одного.

тельное учреждение повышенного уровня – Санкт-Петербургский морской технический колледж. Базовым интегратором в этом случае выступил морской технический лицей, имеющий более высокие показатели учебно-хозяйственной деятельности.

В нашем случае в процессе развития интеграции в рамках НОК г. Гатчины Ленинградской области в течение десяти лет (2001–2010 гг.) осуществляется последовательный переход от мягкой интеграции к поглощающей. В условиях мягкой интеграции в рамках НОК самостоятельно на одной площадке функционировало три образовательных учреждения: Ленинградский областной институт экономики и финансов (ЛОИЭФ), Профессиональный лицей № 33 строительного профиля и Первая частная академическая гимназия г. Гатчины как юридические лица, осуществляющие тесное взаимодействие в учебно-хозяйственной деятельности: использование библиотечного фонда, транспорта, общежитий, общее регулирование финансовых потоков, медицинские услуги³ и т.д. – базовый интегратор ЛОИЭФ⁴.

Начиная с 2006 года, ЛОИЭФ при поддержке Правительства Ленинградской области начал активно осуществлять поглощающую интеграцию, в рамках которой к институту с потерей юридической самостоятельности были присоединены Профессиональный лицей № 33 строительного профиля, Профессиональное училище № 43 (п. Сиверский), Ленинградский областной колледж технологии, сервиса и дизайна, Профессиональное училище № 44 (п. Елизаветино) сельскохозяйственного профиля с принадлежащими ему большими угодьями и поголовьем скота. Для оперативного управления научного обеспечения этими образовательными структурами при ЛОИЭФ были организованы два факультета: факультет технологии, сервиса и дизайна и строительный факультет. Таким образом, в рамках НОК реализована интеграция трех уровней: начального, среднего и высшего профессионального образования. Все это потребовало изменить и название института.

С 2010 года ЛОИЭФ переименован в Государственный институт экономики, финансов, права и технологий (ГИЭФПТ). Отметим, что такая масштабная интеграция регио-

нального уровня позволяет аккумулировать на одном расчетном счете института значительные суммы. Это, в свою очередь, позволяет в условиях приобретения ЛОИЭФ в 2009 году по согласованию с Правительством Ленинградской области статуса автономного образовательного учреждения – первого в региональной системе образования нового типа образовательных учреждений – более свободно распоряжаться финансовыми средствами не через «жесткое» Казначейство, а через коммерческий банк, инвестируя их в наиболее значимые объекты учебных заведений, входящих в состав НОК, включая ремонт учебных зданий, общежитий, столовых и др. Таким образом, было опровергнуто мнение многих управленцев профессиональной школы о том, что интеграция образовательных учреждений более низкого уровня в составе вуза, как базового интегратора, приводит к негативным результатам их учебно-хозяйственной деятельности, в первую очередь, к урезанию финансовых средств на их развитие. Первый опыт формирования и развития автономного образовательного учреждения (АОУ) в таком крупном регионе России, как Ленинградская область, следует рассматривать как организационно-управленческую инновацию.

Отметим, что процесс интеграции в рамках НОК в течение этих лет осуществлялся на региональном уровне в Гатчинском районе Ленинградской области. В предстоящие годы будет расширена география интеграции в рамках НОК уже на межрегиональном уровне. В Правительстве Ленинградской области лежат два пакета документов по вхождению в состав интегрированного комплекса Лужского аграрного университета и ПТУ № 38 машиностроительного профиля в г. Выборге.

Отметим, что основные нововведения в процессе многоуровневой интеграции на базе НОК г. Гатчины происходили на протяжении последних 10 лет в рамках Федерального эксперимента «Разработка организационного и финансово-экономического механизма интеграции разноуровневых образовательных учреждений на базе Ленинградского областного института экономики и финансов», который был открыт совместным приказом Министерства образования РФ и Российской академии образования от 18.06.2001 г. № 2414/19.

Проведение эксперимента базируется на теории управления по таким направлениям ее использования, как кооперация, специализация, интеграция, на теории равновесного спроса и предложения в части оказания разнообразных образовательных услуг населению и удовлетворения спроса производства на кадры квалифицированных рабочих и специалистов, теории стоимости (цены) в условиях бюджетно-рыночной модели функционирования образовательных учреждений, в

³ При ЛОИЭФ на его базе был создан медицинский центр.

⁴ Под базовым интегратором мы понимаем любое предприятие, организацию, учреждение сферы материального производства или услуг, которое объединяет другие родственные отраслевые или межотраслевые оргструктуры на местном, региональном или межрегиональном уровне на добровольной или принудительной экономической или административной основе.

том числе для определения платных услуг в социально ориентированной рыночной экономике. Это связано с тем, что поскольку ведущим фактором экономического роста в условиях движения России к постиндустриальному обществу становится не материальный капитал, а человеческий капитал и его активная составляющая – интеллектуальный

капитал.

ЛИТЕРАТУРА

Концепция модернизации российского образования на период до 2020 г.

Приказ Министерства образования РФ и Российской академии образования от 18.06.2001 г. № 2414/19.

О.В. Швец

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Рассматриваются отличительные особенности маркетинговых коммуникаций в системе высшего образования. Особое внимание уделяется роли маркетинговых коммуникаций в обеспечении конкурентоспособности высшего учебного заведения на рынке образовательных услуг.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации; образовательная услуга; система высшего профессионального образования.

This article focuses on the distinctive features of marketing in higher education. The key point is the marketing strategies to make higher education institutions competitive on the education market.

Keywords: marketing communications; educational service; higher professional education.

Современное состояние российского рынка образовательных услуг свидетельствует об увеличении роли маркетинговых коммуникаций в обеспечении конкурентоспособности высшего учебного заведения. Для увеличения объема продаж образовательных услуг необходимо предоставить потенциальным потребителям информацию о преимуществах предлагаемых услуг по сравнению с услугами конкурентов. Маркетинговые коммуникации позволяют осуществить передачу сообщений потребителям с целью сделать продукты и услуги компаний привлекательными для целевой аудитории. Определение особенностей маркетинговых коммуникаций для системы высшего профессионального образования требует учета как сущности и специфики образовательного продукта, так и этапа развития, на котором находится российская система высшего образования.

Маркетинговые коммуникации, которые являются эффективными при их использовании в сфере товарного рынка, не всегда создают желаемый результат в сфере услуг. Это объясняется тем, что услуга обладает рядом признаков, отличающих её от товара. К данным признакам можно отнести: нематериальность, несохраняемость, неповторимость, неотделимость.

Нематериальность услуги проявляется в том, что услугу невозможно увидеть и оценить до момента её получения. Динамичный характер деятельности по оказанию образовательных услуг, их нематериальность не позволяют осуществлять их хранение. Как невозможно сохранить деятельность, так и невозможно сохранить и складировать услуги. Отсутствие сохраняемости и количественного измерения услуг приводит к тому, что заказчик может оценить качество предоставленной

услуги косвенным образом. При оценке вуза обращается внимание на материальные факторы: количество аудиторного фонда, состав и квалификация профессорско-преподавательского состава, библиотечный фонд, компьютерное обеспечение и другие физически измеряемые параметры образовательного процесса (Д.А. Шевченко, 2008. С. 112–113).

Любая услуга, в том числе образовательная, является уникальной и неповторимой. Это объясняется тем, что образовательная услуга (ОУ) формируется с учётом требований, предъявляемых к ней заказчиком (получателем), и является результатом взаимодействия исполнителя и потребителя. В то же время образовательная услуга является неотделимой ни от высшего учебного заведения (исполнителя), ни от потребителя данной услуги.

Маркетинговая стратегия вуза также имеет ряд особенностей, отличающих её от маркетинга товаров. Главное отличие состоит в том, что маркетинг рынка товаров ориентирован на изучение целевых сегментов для дальнейшего позиционирования предлагаемого товара, в то время как маркетинг образовательных услуг предусматривает постоянное взаимодействие исполнителя и потребителя при формировании данных услуг. Спецификой образовательного маркетинга является также то, что маркетинговая деятельность образовательного учреждения дифференцируется для непосредственных потребителей (учащихся и их родителей) и заказчиков, которыми являются различные промышленные и финансовые компании, частные предприниматели, зарубежные и отечественные общественные организации, государственные и муниципальные органы власти. Маркетинговая деятельность в вузах становится многоплановой,

что отличает её от традиционного маркетинга в коммерческих сферах.

Неотделимость услуг – ключевая основа для разработки конкурентных преимуществ. Именно это обстоятельство становится принципиально важным при планировании и реализации маркетинговых коммуникаций. Поэтому акцент делается на материальных факторах и носителях услуг. Так, привлечение известных, высококвалифицированных преподавателей, научные результаты, высокая репутация и имидж вуза, лояльность потребителей (студентов), финансовая поддержка вуза со стороны государственных и контрольных учреждений и др. становятся конкурентными и базовыми преимуществами рыночной позиции вуза (Д.А. Шевченко, 2008. С. 113).

В целом к элементам маркетинговой стратегии вуза можно отнести следующие: цена, канал распределения, маркетинговые коммуникации, персонал.

При установлении цены на образовательную услугу вуз должен учитывать издержки, связанные с созданием и предоставлением данной услуги, а также оценить, будут ли выгоды от получения данной услуги покрывать затраты на её приобретение. Как правило, выпускники высшего учебного заведения оценивают качество образовательных услуг следующим образом: в зависимости от уровня их подготовки зависит их конкурентоспособность на рынке труда, а следовательно, и стартовая зарплата. Покупатель образовательной услуги будет готов заплатить более высокую цену, если сможет получить качественное образование и, впоследствии, быть востребованным на рынке труда.

Среди основных каналов распределения образовательной услуги преобладают прямые продажи. При этом особую важность приобретает место продаж (удобное местоположение вуза в городе, состояние вузовских зданий и сооружений, техническая оснащённость его аудиторий и лабораторий). В настоящее время наряду с прямыми продажами вузы прибегают к услугам посредников и системе франчайзинга. При образовательном франчайзинге высшее образовательное учреждение, обладающее оригинальной концепцией, обучающей технологией, гибкой информационно-управленческой структурой, организует филиалы и поддерживает их работу (через авторский надзор и методическую помощь).

При использовании агентов и франчайзинга в сфере образовательных услуг необходимо уделять внимание вопросу о контроле над реализацией услуг. Так, например, для вузов, предлагающих свои образовательные продукты за рубежом, создана и активно действует международная организация GATE (Global Alliance for Transnational Education). Эта организация занимается аккредитацией и контролем качества образовательных услуг,

предоставляемых вузами и их агентами за пределами своих стран. Поэтому при использовании франчайзинговых соглашений следует получить подтверждение возможности вуза-партнера предоставить услуги требуемого качества, а также иметь систему его постоянного контроля (О.В. Сагинова, 2009. С. 56).

К основным маркетинговым коммуникациям можно отнести: использование средств массовой информации; выпуск собственной газеты или журнала; проведение дней открытых дверей; организацию на местном телевидение цикла передач о вузе, специальностях; создание рекламных клипов; разработку фирменного стиля; ярмарочную и выставочную деятельность; основные формы сотрудничества. В настоящее время многие вузы особое внимание уделяют созданию и совершенствованию интернет-сайтов и их продвижению в поисковых системах. Это позволит значительно повысить информированность целевой аудитории о вузе; наладить обратную связь с потенциальными и реальными клиентами, что создаст условия для исследования структуры спроса, его динамики; анализировать мнения потребителей и их предложения по совершенствованию процесса обучения, а также будет способствовать формированию благоприятного имиджа образовательного учреждения. Специфика продвижения образовательной услуги накладывает отпечаток на маркетинговую политику, поэтому при планировании рекламной деятельности вуза необходимо учитывать занимаемую им позицию на рынке образовательных услуг, направленность предоставляемых образовательных услуг, которая определяет и специфику рекламы вуза. Потребитель, принимая решение о выборе вуза, стремится получить персонализированную информацию о тех выгодах и преимуществах, которые он получит после приобретения образовательной услуги. Также необходимо отметить важную роль не только канала продвижения, но и грамотно спланированной маркетинговой стратегии.

При её разработке важно учесть составляющие рекламируемой услуги, к которым относятся:

1) «универсальные», являющиеся характерными для любого вуза (наличие очного, заочного, вечернего отделений);

2) «уникальные», характерные только для конкретного учебного заведения, а также предполагающие наличие не только универсальных черт, но и привлечение дополнительных инновационных технологий (дистанционное обучение, интеграция образовательных, научных, конструкторских, производственных, и иных структур);

3) «статические» включают услуги, оказываемые вузом, основанные на длительной предварительной подготовке (создание иссле-

довательских лабораторий и технопарков);

4) «динамические», которые предполагают проведение межвузовских и международных семинаров, внедрение рейтинговых систем.

Применительно к сфере образовательных услуг немаловажную роль играет ещё один элемент маркетинговой стратегии – персонал, осуществляющий производство образовательной услуги. При этом данный элемент включает не только профессорско-преподавательский состав, но и технический персонал (например, сотрудники приёмной комиссии, оформляющие документы и отвечающие на вопросы абитуриентов). Необходимо уделять особое внимание подготовке данных специалистов, так как от качества их работы с целевыми сегментами потребителей образовательных услуг зависит окончательное решение покупателя ОУ о выборе высшего учебного заведения.

В целом маркетинговая стратегия вуза может включать следующие направления:

1. Изучение внешней среды вуза (политических, социально-экономических, правовых факторов).
2. Анализ конкурентных преимуществ высшего учебного заведения.
3. Оценка маркетинговой стратегии вузов-конкурентов.

Актуальной для образования становится главная цель маркетинга – обеспечить удовлетворенность потребителя услугой, которая ему предоставляется, что возможно только при оценке результата образования. Трудности, связанные с проведением данной оценки, вызваны тем, что, во-первых, результат пролонгирован по времени от момента приобретения образовательной услуги до момента применения знаний и навыков в практической деятельности. Во-вторых, получатель, оценивая результат, может быть субъективным: молодые люди, получающие образование впервые, часто оценивают удовлетворенность как легкость обучения, отсутствие строгих требований и т.д., в то же время лица, получающие второе высшее образование, оценивают содержание образовательных программ и про-

фессиональные качества преподавателей. Только при условии удовлетворенности студентов получаемым образованием и повышении их лояльности доходы и активы вуза будут расти.

В целом дальнейшее развитие маркетинговых коммуникаций в системе высшего профессионального образования будет способствовать сохранению высшими учебными заведениями конкурентоспособности на рынке образовательных услуг, повышению их финансовой устойчивости. Вузы, не желающие тратить значительные средства на развитие системы маркетинга, в перспективе рискуют оказаться в невыгодном положении и потерять значительную долю своих потенциальных потребителей в условиях жесткой конкуренции на российском рынке образовательных услуг.

ЛИТЕРАТУРА

Ванькина И.В. Маркетинг образования: учеб. пособие / И.В. Ванькина, А.П. Егоршин, В.И. Кучеренко. М.: Университетская книга; Логос, 2007. 336 с.

Ковалевский В.П. Маркетинг на рынке образовательных услуг / В.П. Ковалевский // Инновации. 2008. № 8. С. 74–80.

Колин К. Отечественная система образования: меняется, чтобы отвечать новой реальности / К. Колин // Человек и труд. 2007. № 12. С. 76–77.

Мохначев С.А. Современные тенденции развития управления конкурентоспособностью вуза / С.А. Мохначев // Маркетинг в России и за рубежом. 2008. № 1. С. 67–70.

Сагинова О.В. Маркетинг образовательных услуг / О.В. Сагинова // Маркетинг в России и за рубежом. 2009. № 4. С. 48–59.

Хатунцев А.Н. Маркетинговые исследования рынка профессиональных знаний и навыков / А.Н. Хатунцев // Маркетинг в России и за рубежом. 2008. № 6. С. 42–59.

Шевченко Д.А. Особенности стратегии маркетинга образовательных услуг / Д.А. Шевченко // Маркетинг в России и за рубежом. 2008. № 4. С. 108–116.

К.А. Якушина

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ КИНЕМАТОГРАФИИ

Рассматриваются принципы и методы стратегического планирования развития производственной и социальной инфраструктуры кинематографии, анализируются факторы влияния внешней и внутренней сред на инфраструктурные элементы киноотрасли, предлагаются направления ее экономического роста в перспективном периоде в рамках обозначенных базовой и функциональных стратегий.

Ключевые слова: производственная инфраструктура; социальная инфраструктура; кинематография; стратегическое планирование.

We look at principles and methods of strategic planning of developing production and social infrastructure of cinematography. We analyze external and internal environment affecting infrastructure elements of cinema industry and offer directions of its long-term economic growth within defined basic and functional strategies.

Keywords: production infrastructure; social infrastructure; cinematography; strategic planning.

Непрерывные и существенные изменения факторов внешней среды обуславливают необходимость использования в процессе определения рациональных управляющих воздействий при регулировании различных отраслевых подсистем национальной экономики инструментария стратегического планирования. Тенденции развития отечественного кинопроизводства, скорректированные под влиянием мирового финансового кризиса, не исключают возможности управления инфраструктурными элементами кинематографии в рамках разработанной стратегии развития.

В сложившихся условиях хозяйствования успешное противодействие факторам, негативно влияющим на функционирование производственной и социальной инфраструктуры киноотрасли, может стать условием, инициирующим развитие не только предприятий, оказывающих специализированные услуги кинопроизводителям, но и кинематографии в целом. Так как качество и стоимость услуг, предоставляемых инфраструктурными элементами кинематографии ее первичному звену – продюсерским организациям, определяют экономический и социальный эффекты в результате использования кинофильмов.

В целом особенности кинопроцесса, необходимость повышения социальной и экономической эффективности деятельности кинопроизводственных предприятий, в том числе и на основе рационализации затрат, требуют от органов государственного управления киноотраслью разработки и исполнения стратегии развития производственной и социальной инфраструкту-

ры кинематографии.

Ученые-исследователи проблем стратегического планирования указывают, что вне зависимости от объекта управления процедуре формирования стратегии должны предшествовать постановка цели и анализ факторов внешней и внутренней сред.

По нашему мнению, целевой ориентацией стратегии развития инфраструктуры кинематографии является развитие рынка специализированных услуг кинопредприятиям. В качестве критерия, определяющего достижение поставленной цели в краткосрочном периоде, может выступать число инфраструктурных организаций, тенденция увеличения их количества, распределение по регионам, а в долгосрочной перспективе – стоимость и качество оказываемых услуг.

Внешняя среда инфраструктурного комплекса кинематографии включает в себя совокупность воздействий на хозяйствующие субъекты, оказывающие специализированные услуги. В соответствии с авторскими представлениями они должны разделяться на факторы макроокружения и непосредственного воздействия.

Макроокружение, в соответствии с последними исследованиями проблем стратегического планирования, представляет собой совокупность элементов народного хозяйства, результаты их функционирования, тенденции развития, оказывающие косвенное влияние на объект управления.

Основными направлениями, в рамках которых проводится анализ макроокружения, являются исследования тенденций развития: поли-

тических взаимоотношений; экономической системы, социологических факторов; научно-технического прогресса; экологических проблем.

Проведенный нами анализ особенностей функционирования инфраструктурных элементов кинематографии позволяет сделать следующие выводы о влиянии на них макроокружения.

1. Активность политических сил в основном сосредоточена на механизмах поддержки отечественных кинопроизводителей и продвижения российских кинофильмов. Государственная поддержка инфраструктуры кинематографического комплекса представлена в направлениях организации просмотров отечественной кинопродукции за рубежом (относительно зарубежных стран – незначительная); государственного финансирования функционирования и развития Госфильмофонда РФ и киноконцерна «Мосфильм»; поддержки элементов социальной инфраструктуры (в рамках общей концепции социально-экономического развития Российской Федерации).

2. Состояние макроэкономической системы России, с учетом влияния мирового финансового кризиса, в целом не способствует созданию малых предприятий, оказывающих специализированные услуги киноорганизациям, развитию инфраструктурного комплекса кинематографии в целом. Более того, трансформация форм и методов государственной поддержки кинематографии ориентирует профессиональных участников рыночных отношений в кинематографии укрупнять свои активы и, в перспективе, отказываться от услуг инфраструктурных предприятий, т.е. следовать стратегии вертикальной интеграции.

3. Тенденции социально-демографического развития России также не позволяют построить оптимистичный сценарий развития кинематографии в целом и ее инфраструктуры в частности. Так, демографическая «яма» (снижение рождаемости населения, наблюдавшееся в начале 90-х годов XX века), при сосредоточении маркетинговых усилий кинопроизводственных и кинопрокатных организаций на целевом сегменте в пределах 16–30 лет, неизбежно приведет к снижению посещаемости кинотеатров в краткосрочном периоде времени.

4. Развитие научно-технического прогресса, напротив, оказывает положительное воздействие на отдельные инфраструктурные элементы кинематографии. В частности, усложнение съемочной техники, процесса кинопроизводства вызывает необходимость повышения квалификации работников, задействованных в кинопроцессе, а использование принципиально новых технологий фиксации и обработки изображения, передачи контента на расстоянии требует от кинопродюсерских организаций либо ускоренного развития собственной внутрипроизводственной инфраструктуры (что существенно снижает маржу этих организаций), либо пользо-

вание услугами внешних инфраструктурных элементов.

5. Повышение уровня внимания общества и государства на экологическое состояние страны, сосредоточение усилий на его улучшении также обязывает кинопроизводителей заключать договора с предприятиями на оказание специализированных услуг. Например, на имитацию в кадре ядерного взрыва, прочих катастроф с помощью средств компьютерной графики, так как их реальное создание нецелесообразно из-за возможного негативного воздействия на экологическую обстановку. Отметим, что создание отдельных спецэффектов на компьютере является достаточно дорогостоящим процессом, поэтому они создаются на съемочной площадке (лед, снег, небольшие взрывы, пожары и др.). Последствия таких работ могут вызвать необратимые последствия (например, парафиновый лед прекращает доступ кислорода к воде), и что бы их не допустить, требуется проведение соответствующих работ (уборка, тушение и др.). Спрос на такие услуги оказывает положительное влияние на развитие инфраструктурных элементов кинематографии.

Проведенные нами исследования факторов непосредственного воздействия на инфраструктурный комплекс кинематографии свидетельствуют об их негативном влиянии на темпы развития исследуемого сектора народного хозяйства. Это, по нашему мнению, вызвано следующими причинами. Во-первых, потребители – кинопроизводственные предприятия – функционируют в условиях низкой степени рентабельности кинопроектов и ограничены в финансовых ресурсах, поэтому стремятся минимизировать свои затраты. В этой связи деятельность ряда инфраструктурных элементов игнорируется (в частности, услуги страхования, лизинга оборудования и др.), спрос на отдельные услуги является невысоким (деятельность кинокомиссий и пр.).

Во-вторых, низкий уровень конкуренции предоставляет возможность отдельным инфраструктурным предприятиям существенным образом повышать стоимость своих услуг, что в сочетании с невысоким качеством выполняемых работ заставляет основную массу кинопродюсерских организаций развивать внутрипроизводственную инфраструктуру или пользоваться услугами зарубежных контрагентов (в настоящее время многие кинопроизводители арендуют съемочные павильоны в Белоруссии и Украине).

В-третьих, государственная поддержка сосредоточена, прежде всего, на финансировании кинопроизводства. При этом накладывается ряд ограничений по статьям расходования финансовых средств, что не позволяет кинопродюсерам пользоваться всем спектром инфраструктурных услуг.

В то же время, существенная поддержка государством такого инфраструктурного элемента, как кинофестивали, в абсолютном боль-

шинстве случаев не приносит значимого социального и, тем более, экономического эффекта.

Автор полагает, что действующая форма поддержки кинофестивалей была целесообразна в 90-е годы XX века как средство донесения до зрителя произведений отечественного киноискусства, которые больше нигде не демонстрировались. В настоящее время абсолютное большинство производимых на территории России кинофильмов заполняют контент федеральных эфирных (т.е. бесплатных для зрителей) телеканалов. Таким образом, по нашему мнению, социальная значимость многих кинофестивалей снижается. Отметим, что положительный экономический эффект кинопродюсерам, производящим игровые полнометражные кинофильмы, могут принести только кинофестивали, к которым прикреплены кинорынки и кинорынки ко-продукции (в настоящее время это «Международный Московский кинофестиваль» и «Открытый российский кинофестиваль «Кинотавр»).

Формат настоящей статьи не позволяет автору привести результаты детального анализа внутренней среды инфраструктуры кинематографии. Однако отметим, что результаты нашей работы в этом направлении позволили сделать вывод о необходимости формирования базовой стратегии развития инфраструктуры кинематографии в разрезе двух стратегических зон хозяйствования – производственной и социальной.

По нашему мнению, базовым вектором развития инфраструктуры кинематографии в производственной сфере должно стать повышение уровня конкуренции специализированных предприятий и качества предоставляемых ими услуг. Развитая социальная инфраструктура, в свою очередь, должна не только обеспечить социальную защищенность работников кинопредприятий, но и стать еще одним инструментом регулирования развития кинематографии в целом.

Разработанная базовая стратегия включает в себя ряд функциональных стратегий. В соответствии с нашими представлениями производственные функциональные стратегии должны быть направлены на развитие групп предприятий, оказывающих следующие специфические услуги кинопроизводителям:

- девелопмента проекта (формирование необходимой документальной базы, подготовка разрешений съемки);
- аренды павильонов, выездных съемочных площадок, киносъемочного оборудования, реквизита;
- создания спецэффектов, каскадерских трюков, комбинированных съемок;
- нормализации условий жизнедеятельности (питание, туалеты, места отдыха и др.);
- обработки, копирования и транспортировки киноплёнки и прочих носителей информации;

- post-production (звукозапись, монтаж, компьютерная обработка изображения);
- продвижения кинопродукции;
- страхования.

Тогда социальные функциональные стратегии должны касаться развития таких инфраструктурных элементов кинематографии, как некоммерческие киноорганизации, высшие и средние учебные заведения.

В то же время, разработанные базовая и функциональные стратегии не должны исключать из комплекса мероприятий по развитию инфраструктурных элементов кинематографии шагов по формированию внутрипроизводственной инфраструктуры кинопроизводителей, создание условий для повышения уровня социальной ответственности руководителей киноорганизаций.

Автор полагает, что в качестве инструментов, ориентирующих хозяйствующие субъекты на исполнение стратегии, можно использовать: прямое финансирование из федерального и регионального бюджетов по отдельным мероприятиям, предоставление государственных субсидий Федеральному фонду социальной и экономической поддержки отечественной кинематографии, парафискальные меры, льготное налогообложение профессиональных участников кинорынка.

Таким образом, современный инфраструктурный комплекс кинематографии нельзя характеризовать как развитый, требуется использование инструментария стратегического планирования, разработка базовой и функциональных стратегий для преодоления негативных тенденций и реализации существующего потенциала производственной и социальной инфраструктуры киноотрасли. Рациональное исполнение сформированных стратегий позволит обеспечить долгосрочное экономическое и социальное развитие инфраструктуры кинематографии.

ЛИТЕРАТУРА

Киноиндустрия Российской Федерации. Исследование Европейской аудиовизуальной обсерватории. М.: Европейская аудиовизуальная обсерватория, 2009.

Мастерство продюсера кино и телевидения / под ред. П.К. Огурчикова, В.В. Падейского, В.И. Сидоренко. М.: Юнити, 2008.

Основы кинофестивального менеджмента: учеб. пособие / под ред. Г.А. Поличко. М.: Изд-во ГУУ, 2003.

Стратегический менеджмент: планирование, контроллинг, учет рисков: учебник / под ред. А.Н. Петрова. М.–СПб.: Питер, 2005.

Услуги для кино. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://www.proficinema.ru/database/services/>

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

БЕЛЯКОВА НАДЕЖДА ВЕНИАМИНОВНА – старший преподаватель кафедры управления предпринимательской деятельностью Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики, г. Санкт-Петербург; **e-mail: nadezb@yandex.ru.**

БОЯРИНОВ ЮРИЙ ГЕННАДЬЕВИЧ – филиал ГОУ ВПО «Московский энергетический институт (ТУ)» в г. Смоленске, кандидат технических наук, доцент, г. Смоленск; **e-mail: tatjank@yandex.ru.**

ВАСИЛЬЕВ ВЛАДИМИР НИКОЛАЕВИЧ – заведующий кафедрой компьютерных технологий ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский Государственный университет информационных технологий, механики и оптики», доктор технических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: imbip-d@mail.ru.**

ВАСИНА ЕЛЕНА ВЯЧЕСЛАВОВНА – директор ФГОУ СПО «Петровский колледж», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: petrocollege@spb.ru.**

ВАСЮХИН ОЛЕГ ВЛАДИМИРОВИЧ – заведующий кафедрой прикладной экономики и маркетинга ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский Государственный университет информационных технологий, механики и оптики», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: imbip-d@mail.ru.**

ВИКТОРОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА – доцент кафедры управления предпринимательской деятельностью Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики, г. Санкт-Петербург; **e-mail: kost_kos@mail.ru.**

ВОРОНОВ ЕВГЕНИЙ ПЕТРОВИЧ – профессор кафедры финансовой стратегии ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский Государственный университет информационных технологий, механики и оптики», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: voronov-avg@mail.ru.**

ГАСУМЯНОВА АЛИНА ВЛАДИСЛАВОВНА – ведущий специалист Министерства юстиции РФ, кандидат юридических наук, г. Москва; **e-mail: alina_law@list.ru.**

ГОЛУБЕВ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ – заведующий кафедрой финансового менеджмента ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет информационных технологий, механики и оптики», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: imbip-d@mail.ru.**

ЖУЛЁВА ЕЛЕНА ЕВГЕНЬЕВНА – ведущий экономист планово-производственного отдела Санкт-Петербургского государственного унитарного предприятия «Проектный институт по проектированию городских сооружений "Ленгипроинжпроект"», г. Санкт-Петербург; **e-mail: juleva@gip.spb.ru.**

КАКАТУНОВА ТАТЬЯНА ВАЛЕНТИНОВНА – доцент кафедры менеджмента и информационных технологий в экономике Филиала ГОУ ВПО «Московский энергетический институт (технический университет)» в г. Смоленске, кандидат экономических наук, г. Смоленск; **e-mail: tatjank@yandex.ru.**

КАРПОВА ГАЛИНА АЛЕКСЕЕВНА – зав. кафедрой экономики и управления социальной сферой Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

КИМ АЛЕКСАНДР МИХАЙЛОВИЧ – Первый Вице-губернатор Ханты-Мансийского автономного округа, кандидат экономических наук, г. Ханты-Мансийск; **e-mail: akim008@rambler.ru.**

КИРСАНОВА ЕЛЕНА АФАНАСЬЕВНА – аспирант Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева, г. Смоленск; **e-mail: tatjank@yandex.ru.**

КОНДРАТЬЕВА АННА ВЛАДИСЛАВОВНА – доцент кафедры анализа хозяйственной деятельности Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

КОСТИН КОНСТАНТИН БОРИСОВИЧ – доцент кафедры управления предпринимательской деятельностью Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики, г. Санкт-Петербург; **e-mail: kost_kos@mail.ru.**

КУЛАЖЕНКОВА МАРГАРИТА АЛЕКСЕЕВНА – соискатель Института проблем региональной экономики РАН, г. Санкт-Петербург; **e-mail: mak762@rambler.ru.**

ЛАВРОВ ВИКТОР ВАЛЕРЬЕВИЧ – ассистент кафедры управления экономическими и социальными процессами Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, г. Санкт-Петербург; **e-mail: Vv_L@inbox.ru.**

МИХАЙЛОВ СЕРГЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ – директор Департамента энергетической политики Министерства энергетики РФ, кандидат технических наук, г. Москва; **e-mail: mihailov-005@rambler.ru.**

МОРГАНИЯ ОТАР ЛЕОНТЬЕВИЧ – соискатель кафедры экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, г. Санкт-Петербург; **e-mail: nadia_kvasha@rambler.ru.**

НАЗАРОВ ПАВЕЛ ВЛАДИМИРОВИЧ – доцент кафедры национальной экономики Государственного института экономики, финансов, права и технологий, доктор экономических наук, г. Гатчина; **e-mail: mail@gief.ru.**

ПИМЕНОВА АННА ЛАЗАРЕВНА – профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и статистики Международного банковского института, кандидат экономических наук; г. Санкт-Петербург; **e-mail: anna_pimenova@bk.ru.**

САХАРОВА ИРИНА НИКОЛАЕВНА – старший преподаватель кафедры продюсерства Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения, г. Санкт-Петербург; **e-mail: irisha-85@inbox.ru.**

СУРИНА ВИКТОРИЯ ЛЬВОВНА – ведущий бухгалтер СПб ГУК «Петербург-кино», г. Санкт-Петербург; **тел. 8-911-839-76-40.**

ТИТОВ АНТОН БОРИСОВИЧ – профессор кафедры экономики и управления социальной сферой ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: imbip-d@mail.ru.**

ТЮТИКОВА ИРИНА БОРИСОВНА – соискатель Института проблем региональной экономики РАН, г. Санкт-Петербург; **tutikov@kfpik.sp.ru.**

УТКИН ОЛЕГ АНАТОЛЬЕВИЧ – вице-губернатор Ленинградской области, кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: mail@gief.ru.**

ХРАИМЕНКОВ МИХАИЛ МИХАЙЛОВИЧ – аспирант филиала ГОУ ВПО «Московский энергетический институт (ТУ)» в г. Смоленске, г. Смоленск; **e-mail: tatjank@yandex.ru.**

ЦУКАНОВА ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА – доцент кафедры прикладной экономики и маркетинга Санкт-Петербургского государственного университета информационных технологий, механики и оптики, кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: zoa1999@mail.ru.**

ХАРЛАНОВ АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВИЧ – доцент кафедры мировой экономики Дипломатической академии МИД РФ, кандидат экономических наук, г. Москва; **e-mail: kharlanov2009@mail.ru.**

ШАМАХОВ ВЛАДИМИР АЛЕКСАНДРОВИЧ – заведующий кафедрой финансовой стратегии ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский Государственный университет информационных технологий, механики и оптики», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: imbip-d@mail.ru.**

ШАРАФАНОВА ЕЛЕНА ЕВГЕНЬЕВНА – профессор кафедры управления предпринимательской деятельностью Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики, г. Санкт-Петербург; **e-mail: kost_kos@mail.ru.**

ШВЕЦ ОКСАНА ВЛАДИМИРОВНА – старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учёт и статистика» Государственного института экономики, финансов, права и технологий, г. Гатчина; **e-mail: zagainy@mail.ru.**

ЭМАНУЭЛЬ ИВАН ВАДИМОВИЧ – кандидат экономических наук, докторант Института проблем региональной экономики Российской академии наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: vidok60@list.ru.**

ЯКУШИНА КСЕНИЯ АНДРЕЕВНА – аспирант кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: iem@gukit.ru.**

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. Автор направляет в редакцию статью на электронном и бумажном носителях, к которой должна прилагаться рецензия кандидата или доктора наук. Кроме того, редакция отдает статью на рецензирование одному из членов редакционной коллегии журнала и согласовывает с рецензентом срок предоставления рецензии в издательство.

2. В случае положительной рецензии редакция сообщает автору номер выпуска журнала, в котором будет опубликована статья.

3. Плата за публикацию статей с аспирантов не взимается.

4. В журнал принимаются статьи проблемного характера объемом от 6 до 15 страниц. Автор также должен представить в редакцию краткую аннотацию статьи (до 200 знаков) и ключевые слова к статье.

5. Редколлегия оставляет за собой право отклонить статью, если тематика статьи не соответствует профилю журнала; если статья недостаточно актуальна; если статья написана недостаточно литературным или не научным языком; если оформление статьи не соответствует требованиям, описанным в «Правилах для авторов».

6. Материалы представляют в редакцию на дискетах (допустимы любые общепринятые шрифты, например Times New Roman Cyr, 14 кегль) через 1,5 интервала. При использовании специфических символов – шрифты должны прилагаться!

Таблицы готовятся как обычный текст, каждая колонка отделяется символом табуляции. При подготовке таблицы необходимо предоставление ее на бумаге в том виде, какой бы хотел видеть автор.

7. Автор должен предоставить в редакцию следующие сведения о себе: имя, отчество (полностью), фамилию автора (авторов), место работы, должность, ученую степень, ученые и почетные звания, а также служебный и домашний адрес с почтовыми индексами, номерами телефонов авторов и их личными e-mail для переписки.

8. Пронумерованные математические формулы и уравнения химических реакций следует набирать отдельным абзацем, номер ставят у правого края. Нумеруют только те формулы и уравнения, на которые впоследствии ссылаются. Рисунки и графики должны быть выполнены на отдельных листах (минимальный размер 90 x 120 мм, максимальный – 130 x 200 мм).

9. Ссылки на цитируемые источники следует давать в тексте статьи в круглых скобках с указанием инициалов, фамилий авторов и года опубликования. Например, (А.Б. Алексеев, Г.М. Певзнер, 1978); (О.О. Константинов и соавт., 1988); (G. Rasmussen et al., 1993).

10. В списке цитируемой литературы ссылки на журнальные статьи включают фамилии и инициалы всех авторов, полное название статьи, название журнала, год публикации, номер тома, номер журнала, страницы. Пример: Базылевич Т.Ф. О целостности индивидуальности / Т.Ф. Базылевич // Психол. журн. 1993. Т. 14. № 2. С. 25–34. Источники указывают в алфавитном порядке (вначале работы авторов на русском, затем на других языках).

11. Ссылки на монографии и сборники (труды) включают фамилии и инициалы авторов, полное название книги, город, издательство, год публикации, общее количество страниц (в случае цитирования части книги указывают только необходимые страницы). Примеры: Акимов Г.А. Общее охлаждение организма / Г.А. Акимов. Л.: Медицина, 1977. 183 с.; Захаренков В.К. Оптимизация работы высокотемпературных печей сопротивления / В.К. Захаренков, Ю.А. Полонский, И.В. Новоженина // Электротехника и электроэнергетика. Проблемы управления электроэнергетическими системами: Тр. СПбГТУ. № 471. СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1998. С. 22–25. (В соответствии с ГОСТ 7.1.-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления».)

12. Статьи направлять по адресу: 188300 Ленинградская обл., г. Гатчина, ул. Рощинская, д. 5, Издательство ГИЭФПТ. Тел. (81371) 41-207, E-mail: rioloief@rambler.ru.

Редакция оставляет за собой право редактирования и сокращения рукописей.

ISSN 1683-6200



ВЕСТНИК

**РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК**

Корректор: И. Гаврилова
Верстка: И. Иванова

Подписано в печать 20.09.10 г.
Формат 60 x 90 $\frac{1}{8}$ Тираж 500 экз. Заказ № 698