



# ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

*Развитие системы государственно-частного  
партнерства в транспортной отрасли*

*Обеспечение реализации энергетической  
политики России с учетом фактора  
экономической безопасности*

*Начало структурных преобразований  
в газовой монополии*

*Финансовое обеспечение инновационного  
развития российской экономики*

*Состояние и перспективы развития  
российской промышленности*

*Электронная валюта e-Dinar*



# ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ  
ОБРАЗОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАУКИ

*Главный редактор*

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

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

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

Подписной индекс в каталоге «Роспечать» **80520**

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

**ISSN 1683-6200**

© Санкт-Петербургское отд. образо-  
вания и развития науки РАЕН, 2013

© Государственный институт экономики, финансов,  
права и технологий

ЛП № 000123 от 01.04.99

188300, Ленинградская обл., г. Гатчина, ул. Рошинская, д. 5  
8(81371)41-207, e-mail: rioloief@rambler.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 и техники РФ, д.т.н., профессор (Москва)

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

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

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

**О.А. Горянов (Архиепископ Константин)**, Архиепископ Курганский и Шадринский, академик РАЕН, профессор богословия (Курган)

**С.В. Кузнецов**, директор Института проблем региональной экономики РАН, академик РАЕН, д.э.н., профессор (Санкт-Петербург)

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

**Н.И. Пасяда**, академик РАЕН, д.э.н. (Санкт-Петербург)

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

## СОДЕРЖАНИЕ

### АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

<i>Е.В. Дорот.</i> Развитие системы государственно-частного партнерства в транспортной отрасли .....	8
<i>Д.В. Карасев.</i> Новые подходы к реализации транспортной политики в стратегии обеспечения экономической безопасности России .....	12
<i>А.С. Качелин.</i> Начало структурных преобразований в газовой монополии .....	15
<i>С.Л. Левин.</i> Анализ фактора обеспечения экономической безопасности развития агропромышленного комплекса России .....	19
<i>И.Н. Рогова.</i> Состояние и перспективы развития российской промышленности .....	22
<i>Г.Н. Талашкин.</i> Создание системы инновационно-хозяйственных комплексов в стратегии обеспечения экономической безопасности России .....	25
<i>О.Б. Тришкин.</i> Обеспечение реализации энергетической политики России с учетом фактора экономической безопасности .....	28

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<i>А.Г. Айрапетова, В.В. Платонов.</i> Принципы построения системы управления инновационной деятельностью на мезоуровне для формирования стабильного конкурентного преимущества .....	31
<i>С.В. Бурцев.</i> Электронная валюта e-Dinar .....	34
<i>В.С. Васильцов, И.Н. Андрейковец.</i> Модернизация горнодобывающих предприятий .....	37
<i>Н.В. Войтоловский, Т.В. Авилова.</i> Стратегическая целевая программа: теоретические предпосылки и методологические составляющие категории .....	40
<i>В.В. Гимаров.</i> Управление проектами с использованием мультиагентных и математических методов и инструментов .....	45
<i>А.С. Горбунов.</i> Оценка менеджмента качества организации .....	49
<i>К.В. Гульпенко, Е.А. Смирнова.</i> Профессиональное суждение бухгалтера и его влияние на деятельность предприятия .....	52
<i>А.Д. Залесская.</i> Стратегический анализ внешней среды и использования ресурсного потенциала экономических видов деятельности сферы услуг .....	59
<i>В.Э. Кроливецкая.</i> Финансовое обеспечение инновационного развития российской экономики .....	62
<i>И.И. Липский.</i> Моделирование экономической стратегии управления воспроизводством основных фондов корпорации .....	67
<i>П.П. Матвеев.</i> Особенности и инструменты интернет-маркетинга .....	70
<i>М.Ю. Петухова.</i> Механизм стимулирования роста добавленной стоимости путем манипуляции величиной НДС .....	73
<i>А.Л. Пименова.</i> Особенности оказания консалтинговых услуг в области компиляции финансовой отчетности .....	76
<i>Н.Н. Сисина.</i> Актуальные вопросы формирования информационной базы анализа природоохранной деятельности экономических субъектов .....	79
<i>Г.Ф. Токунова.</i> Причины и последствия дезинтеграционных процессов в строительном комплексе России в 90-е годы XX века .....	83
<i>В.С. Шамарина.</i> Анализ зарубежного опыта тарифного регулирования .....	87
<i>Н.Е. Швед.</i> Финансирование строительства доходной недвижимости жилого назначения .....	90
<i>А.Н. Шибалко.</i> Модели межкластерного взаимодействия: инновационные и социальные эффекты .....	94
<i>С.В. Юрьев.</i> Финансовый аутсорсинг как элемент аутсорсинга экономических отношений .....	98

### УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ И СФЕРОЙ УСЛУГ

<i>Г.З. Аронов.</i> Концессионные соглашения как механизм преодоления кризиса в сфере физической культуры .....	100
<i>С.Н. Баданов.</i> Социальные аспекты развития сервисной инфраструктуры городских агломераций .....	103
<i>А.П. Васихина.</i> Сущность понятия «общенациональный рынок услуг» .....	106

<i>И.Н. Гаврильчак, С.Н. Сапелко, О.Ю. Грызлова.</i> Направления развития и реализация моделей управления предприятиями туризма в рекреационных зонах Северо-Запада РФ .....	108
<i>В.Ф. Егоров, Н.М. Егорова.</i> Проблемы развития инклюзивного туризма для людей с ограниченными возможностями .....	114
<i>А.А. Зыков.</i> Зарубежный опыт государственно-частного партнерства в жилищно-коммунальном хозяйстве .....	117
<i>Н.В. Иванова.</i> Стратегическое управление развитием авиакомпаний Гражданской авиации Российской Федерации в условиях конкуренции на рынке авиаперевозок .....	120
<i>И.В. Никифоров.</i> Классификация и сертификация гостиниц как основа управления качеством услуг в гостиничном бизнесе .....	123
<i>А.А. Поставной.</i> Социально-экономические условия адаптации бизнес-инноваций в сфере сервиса к образовательным технологиям .....	126
<i>Л.П. Сажнева.</i> Эффективность реализации стратегии перспективного развития отраслевой составляющей сферы услуг .....	129
<i>Е.М. Стрелец.</i> Новые подходы к государственному регулированию ритуальных услуг ....	132
<i>Л.М. Хабибуллина.</i> Пути преодоления предпринимательских рисков в сфере услуг в условиях инновационной экономики .....	136

## ОБРАЗОВАНИЕ

<i>Р.Н. Авербух, Г.И. Лукин.</i> Организационно-экономический механизм интеграции и диверсификации в региональной системе оказания профессиональных образовательных услуг .....	138
<i>О.В. Аверьянова.</i> Методологические основы оценки конкурентоспособности образовательных услуг высших учебных заведений .....	141
<i>С.А. Брызгалова.</i> Методические основы определения научно-инновационного потенциала вуза как ядра интегрированного научно-образовательного комплекса .....	144
<i>Е.Я. Бутко, В.В. Андронатий.</i> Проблемы и особенности профессионального образования в условиях рыночной экономики .....	146
<i>М.Г. Герасимова.</i> Международные образовательные программы: основы эффективного управления .....	149
<i>А.В. Гуров.</i> Планирование экономических результатов деятельности некоммерческой образовательной организации .....	152
<i>Е.С. Ерёмenco.</i> Кризис постадминистративной модели системы профессионального образования .....	155
<i>Г.А. Карпова, Э.О. Цатурян.</i> Нормативная основа развития предпринимательства в системе образования .....	157
<i>Л.И. Кримчеева, М.Г. Ковязина.</i> Стратегическое управление знаниями в высших учебных заведениях .....	160
<i>Г.А. Норкин.</i> Оптимизация системы стимулирования педагогической и научной деятельности профессорско-преподавательского состава вузов .....	163
<i>Н.В. Панкова, М.Ю. Куприянова.</i> Краудсорсинг как фактор обоснования управленческих решений в образовательной системе .....	167
<i>Н.Ю. Четыркина.</i> Модернизация образования – основа обеспечения инновационного развития экономики и конкурентоспособности России .....	173

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

<i>О.М. Бритаева, Е.А. Подгорная.</i> Влияние региональной политики на социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации .....	177
<i>Т.Р. Исляев.</i> Районирование развития промышленных производств Ленинградской области .....	180
<i>И.В. Коршунов.</i> Морской торговый порт Усть-Луга и его роль в пространственном развитии экономики Северо-Западного региона .....	183
<i>В.А. Попов.</i> Особенности и проблемы развития транспортно-логистического кластера Санкт-Петербурга .....	186

<i>И.Н. Томшинская.</i> О потенциале субрегиональных пространственных локализаций в экономике современной России .....	189
<b>МЕДИЦИНА И ЗДРАВООХРАНЕНИЕ</b>	
<i>Ш.И. Магалов, М.Н. Нуриев, Н.Х. Азизова, Н.Ф. Гасанов.</i> Клинико-эпидемиологическое изучение эпилепсии в популяции Нахичеванской автономной республики	193
<b>СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ .....</b>	<b>198</b>

## CONTENT

### CURRENT ISSUE

<i>Ye.V. Dorot.</i> Developing State-Private Partnership System in Transport Industry .....	8
<i>D.V. Karasev.</i> New Approaches to Implementing Transport Policy in Economic Security Strategy in Russia .....	12
<i>A.S. Kachelin.</i> Beginning of Structural Transformations in Gas Monopoly .....	15
<i>S.L. Levin.</i> Analysis of Factors of Economic Security of Agroindustrial Complex Development in Russia .....	19
<i>I.N. Rogova.</i> State and Prospects of Russian Industry Development .....	22
<i>G.N. Talashkin.</i> Creating System of Innovation Economic Complexes in Strategy of Ensuring Economic Security of Russia .....	25
<i>O.B. Trishkin.</i> Securing Implementation of Energy Policy Considering Economic Security Factor in Russia .....	28

### ECONOMICS AND MANAGEMENT

<i>A.G. Airapetova, V.V. Platonov.</i> Principles of Building System to Manage Innovations at Mesolevel to Achieve Sustainable Competitive Advantage .....	31
<i>S.V. Burtsev.</i> Electronic Currency E-Dinar .....	34
<i>V.S. Vasiltsov, I.N. Andreikovets.</i> Modernization of Mining .....	37
<i>N.V. Voitolovsky, T.V. Avilova.</i> Strategic Goal-Oriented Program: Theoretical Prerequisites and Methodological Category Elements .....	40
<i>V.V. Gimarov.</i> Project Management Using Multi-Agent and Mathematical Methods and Tools ...	45
<i>A.S. Gorbunov.</i> Assessment of Quality Management .....	49
<i>K.V. Gulpenko, Ye.A. Smirnova.</i> Professional Judgment of Accountant and its Influence on Business Activity .....	52
<i>A.D. Zalesskaya.</i> Strategic Analysis of External Environment and Using Resource Potential of Economic Activity in Service Sphere .....	59
<i>V.E. Krolivetskaya.</i> Financial Provision of Innovation Development of Russian Economy .....	62
<i>I.I. Lipsky.</i> Modeling of Economic Strategy of Managing Reproduction of Corporation Fixed Capital .....	67
<i>P.P. Matveev.</i> Characteristics and Tools of Internet Marketing .....	70
<i>M.Yu. Petukhova.</i> Mechanism of Stimulating Growth of Added Value by Manipulating VAT Rate .....	73
<i>A.L. Pimenova.</i> Specific Features of Providing Consulting Services in Financial Reports Compilation .....	76
<i>N.N. Sisina.</i> Current Issues of Forming Information Base to Analyze Environmental Activities of Economic Entities .....	79
<i>G.F. Tokunova.</i> Reasons and Consequences of Disintegration Processes in Russian Building Complex in 1990s .....	83
<i>V.S. Shamarina.</i> Analysis of Foreign Experience of Tariff Regulation .....	87
<i>N.Ye. Shved.</i> Financing Construction of Gainful Residential Property .....	90
<i>A.N. Shibalko.</i> Models of Inter-cluster Interaction: Innovation and Social Effects .....	94
<i>S.V. Yuriev.</i> Financial Outsourcing as Element of Economic Relations Outsourcing .....	98

### MANAGEMENT OF SOCIAL PROCESSES AND SERVICE SPHERE

<i>G.Z. Aronov.</i> Concession Agreements as Mechanism of Overcoming Crisis in Physical Culture Sphere .....	100
<i>S.N. Badanov.</i> Social Aspects of Developing Service Infrastructure in Urban Agglomerations ...	103
<i>A.P. Vasikhina.</i> Essence of National Services Market Concept .....	106
<i>I.N. Gavrilchak, S.N. Sapelko, O.Yu. Gryzlova.</i> Trends of Developing and Implementing Management Models of Tourist Companies in Recreational Zones in North- West .....	108
<i>V.F. Yegorov, N.M. Yegorova.</i> Problems of Developing Inclusive Tourism for Handicapped People .....	114
<i>A.A. Zykov.</i> Foreign Experience of State-Private Partnership in Housing and Communal Services .....	117

<i>N.V. Ivanova.</i> Strategic Management of Developing Russian Civil Aviation Companies under Competition at Air Carrier Market .....	120
<i>I.V. Nikiforov.</i> Classification and Certification of Hotels as Basis of Managing Service Quality in Hotel Business .....	123
<i>A.A. Postavnoy.</i> Social and Economic Conditions of Adapting Business Innovations in Service Sphere to Educational Technologies .....	126
<i>L.P. Sazhneva.</i> Efficiency of Implementing Long-term Development Strategy of Industrial Component of Service Sphere .....	129
<i>Ye.M. Strelets.</i> New Approaches to State Regulation of Funeral Services .....	132
<i>L.M. Khabibulina.</i> Ways to Cope with Entrepreneurial Risks in Service Sphere under Innovation Economy .....	136

## **EDUCATION**

<i>R.N. Averbukh, G.I. Lukin.</i> Organizational and Economic Mechanism of Integration and Diversification in Regional System of Professional Educational Services ...	138
<i>O.V. Averyanova.</i> Methodological Basis of Assessing Competitiveness of Institutions of Higher Education .....	141
<i>S.A. Bryzgalova.</i> Methodological Grounds of Assessing Scientific and Innovation Potential of Institution of Higher Education as Core of Integrated Scientific and Educational Complex .....	144
<i>Ye.Ya. Butko, V.V. Andronatyi.</i> Problems and Characteristics of Professional Education under Market Economy Conditions .....	146
<i>M.G. Gerasimova.</i> International Educational Programs: Basics of Effective Management .....	149
<i>A.V. Gurov.</i> Planning Economic Results of Non-profit Educational Organization .....	152
<i>Ye.S. Yeremenko.</i> Crisis of Post-Administrative Model of Professional Education System .....	155
<i>G.A. Karpova, E.O. Tzaturyan.</i> Normative Basis for Developing Entrepreneurship in Education	157
<i>L.I. Krimcheeva, M.G. Kovyazina.</i> Strategic Knowledge Management in Institutions of Higher Education .....	160
<i>G.A. Norkin.</i> Optimization of Stimulation System of Educational and Scientific Activity of Teaching Staff at Institutions of Higher Education .....	163
<i>N.V. Pankova, M.Yu. Kuprianova.</i> Crowdsourcing as Factor to Substantiate Managerial Decisions in Educational System .....	167
<i>N.Yu. Tchetyrkina.</i> Modernization of Education as Basis to Secure Innovation Development of Economy and Competitiveness of Russia .....	173

## **REGIONAL ECONOMY**

<i>O.M. Britaeva, E.A. Podgornaya.</i> Influence of Regional Policy on Social and Economic Development of Russian Federation Constituents .....	177
<i>T.R. Islyayev.</i> Zoning Industrial Production Development in Leningrad Region .....	180
<i>I.V. Korshunov.</i> Sea Commercial Port Ust-Luga and Its Role in Spatial Development of Economy of North-West .....	183
<i>V.A. Popov.</i> Features and Problems of Transport and Logistics Cluster Development in St. Petersburg .....	186
<i>I.N. Tomshinskaya.</i> On Potential of Subregional Spatial Localizations in Modern Russian Economy .....	189

## **MEDICINE AND HEALTHCARE**

<i>Sh.I. Magalov, M.N. Nuriyev, N.H. Azizova, N.F. Gasanov.</i> Clinical and Epidemiological Study of Epilepsy in Population of the Nakhichevan Autonomous Republic ...	193
---	-----

<b>INFORMATION ABOUT AUTHORS AND CONTACT DETAILS .....</b>	<b>198</b>
--	------------

## АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК 338.45:629

*Е.В. Дорот*

### РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

*Проанализированы формы государственно-частного партнерства в сфере транспорта. Дана оценка перспективам развития транспортной отрасли в России. Выделены приоритеты транспортного обслуживания в аспекте государственного регулирования развития отрасли.*

**Ключевые слова:** транспортная отрасль; государственно-частное партнерство; транспортное обслуживание.

*We analyze forms of state-private partnership in transport sphere. Prospects of transport industry development in Russia are assessed. We reveal priorities of transport service from the point of view of the state regulation of the industry.*

**Keywords:** transport industry; state-private partnership; transport service.

В условиях расширения международного сотрудничества и углубления интеграционных процессов формирование международных транспортных коридоров на территории России становится стратегической задачей решения проблем, способствующих улучшению межгосударственных экономических, научно-технических и гуманитарных связей, а также основой совершенствования международной транспортной инфраструктуры, применения передовых совместимых технологий, роста перевозок, совершаемых на основе гармонизированной между странами-партнерами законодательно-правовой и нормативной базы, как важнейшего фундамента интеграции национальных транспортных систем в международную транспортную систему.

Кроме того, транспортировка продукции является важнейшей составной частью производственного цикла предприятий. Надежность и своевременность транспортных перевозок определяют результативность экономики государства и влияют на улучшение социальных показателей. Из этого следует, что функция транспорта не ограничивается удовлетворением платежеспособного спроса на перевозки пассажиров и грузов. Транспорт является одним из важнейших инструментов гармонизации интересов федерального центра и субъектов РФ, межнациональных и межгосударственных отношений, устранения опасной тенденции дифференциации между богатыми и бедными регионами, что в совокупности обеспечивает экономическое возрождение России, укрепление федерализма, политической целостности и безопасности государства

[1].

В России из-за больших расстояний и объемов перевозок пассажиров и грузов важный фактор роста эффективности экономики – снижение транспортных затрат. При этом со стороны государства потребуется регулирование ряда аспектов:

- подготовка необходимой нормативно-правовой базы для разделения функций государственного регулирования и создания хозяйственного субъекта;
- обеспечение равноправного доступа к услугам транспорта всех субъектов рынка;
- разработка и реализация тарифной политики, обеспечивающей совпадение интересов экономики страны в целом и отдельных потребителей услуг с хозяйственными интересами предприятий транспорта.

В то же время существует точка зрения, что транспорт, в зависимости от состояния инфраструктуры, тарифов, либо способствует развитию экономики, либо, напротив, тормозит его. Имеются многочисленные примеры, когда транспортные проекты способствовали развитию обширных регионов страны, но эти проекты все же рассматривались как транспортные коридоры к перспективным месторождениям, новым промышленным объектам. В настоящее время задача заключается в том, чтобы посредством мультипликативного транспортного эффекта обеспечить прорыв в социально-экономическом развитии России.

В этом случае задачей государства становится поиск взаимоприемлемых форм партнерства с частным инвестором и смягчения неизбежно возникающих при этом противо-

речий, поскольку каждая сторона постарается получить наибольшее количество прав, беря на себя при этом минимальное количество рисков. При этом сочетание интересов государства и частного капитала и распределения рисков имеет весьма широкий спектр – от сугубо государственной собственности на созданный объект до исключительно частной собственности.

В соответствии с нашими представлениями, выбор той или иной модели построения партнерских отношений с частным инвестором зависит, во-первых, от желаемой степени участия государства в проекте, во-вторых, от наличия у государства возможности профинансировать проект или выступить лишь в качестве гаранта при его осуществлении, в-третьих, от совершенства законодательной базы и степени ее подготовленности к реализации требуемых проектов, в-четвертых, от сложившегося в стране инвестиционного климата и ряда других факторов. Наиболее распространены в международной практике формы партнерства государственного и частного секторов представлены в табл. 1.

Одной из приемлемых и перспективных форм привлечения частных инвестиций в транспортный комплекс может стать концессия. Отметим, что наиболее часто под концессией понимают передачу государством (которое в этом случае называется концедентом) частному лицу (концессионеру) во временное владение и пользование на срочной и возмездной основе природных богатств, предприятий и других хозяйственных объектов, являющихся государственной собственностью. Также в концессию частному лицу могут передаваться виды деятельности, являющиеся государственной монополией. При этом, выдавая концессию, государство должно исходить из интересов общества, национальной экономики, увеличения числа рабочих мест, необходимости охраны окружающей среды, защиты национальных и иностранных инвестиций. Соответственно со стороны потенциального концессионера по-

лучение концессии всегда будет обусловлено выполнением определенных условий, например, таких как обеспечение рационального использования государственных активов и защита окружающей среды [2].

Спектр концессионной деятельности в сфере государственной собственности, как показывает мировая практика, достаточно разнообразен и включает, в частности:

- геологоразведку и эксплуатацию всех видов подземных полезных ископаемых;
- разведку и эксплуатацию минеральных и энергетических ресурсов континентального шельфа и прибрежной экономической зоны;
- морские биоресурсы;
- строительство, содержание и эксплуатацию энергетических мощностей и линии электропередач;
- строительство, содержание и эксплуатацию нефте- и газопроводов;
- строительство, содержание и эксплуатацию шоссейных и железных дорог, мостов, туннелей, морских торговых портов, аэропортов;
- железнодорожные пассажирские и грузовые перевозки;
- сооружение, содержание и эксплуатацию всех видов объектов водного хозяйства, систем гидромелиорации и водоснабжения;
- реконструкцию, модернизацию и эксплуатацию национальных систем почтовой связи;
- развитие сетей проводной и радиотелефонной связи;
- содержание и эксплуатацию природных и архитектурных заповедников;
- сооружение, содержание и эксплуатацию объектов коммунального хозяйства.

Одним из существенных достоинств концессий является то, что концессионные соглашения позволяют привлекать частный капитал без потери стратегического контроля со стороны государства над жизненно важными системами и объектами. Предоставляя концессию частному юридическому или физиче-

*Таблица 1*

<b>Формы и виды партнерства государства и частного капитала</b>	
<b>Формы</b>	<b>Виды</b>
Контракты	на выполнение работ на управление на оказание общественных услуг на поставку продукции для государственных нужд на оказание технической помощи
Аренда	традиционная аренда лизинг
Концессии	«строительство – управление – передача объекта» «строительство – владение – управление» «теневые» концессии
Соглашения о разделе продукции	
Совместные предприятия	акционирование совместные предприятия без акционирования

скому лицу, государство лишь уступает ему свои права на использование объекта государственной собственности и получение дохода от его эксплуатации. Другой положительный момент при использовании концессионного механизма, по нашему мнению, состоит в том, что облегчается бюджетная нагрузка по финансированию государственных объектов, благодаря чему у государства появляется возможность направить высвободившиеся средства на реализацию других приоритетных стратегий социально-экономического развития.

Заинтересованность частного инвестора в концессионных проектах проявляется, прежде всего, в том, что, осуществляя инвестирование, частный инвестор имеет достаточно надежные гарантии их возврата, поскольку государство, как его партнер, несет определенные риски по обеспечению минимального уровня рентабельности. Помимо этого, концессии существенно расширяют инвестору виды деятельности, возможности выбора форм вложения капитала, административно-хозяйственную свободу, а также обеспечивают долговременное монопольное право на осуществление хозяйственной деятельности на полученном в концессию объекте; право собственности на всю производимую в результате концессионной деятельности продукцию и получаемые доходы.

Вместе с тем отметим, что в международной практике существует множество примеров организации концессий в транспортном

комплексе, причем концессии одинаково успешно применяются в странах со значительным различием в уровнях экономического развития (табл. 2) [3].

На основании исследований в области транспортных концессий, представляется возможным утверждать, что наиболее эффективными концессии могут быть признаны в случаях невозможности приватизации объекта по социально-экономическим и стратегическим причинам; необходимости значительных первоначальных инвестиций в проект; наличия возможностей для покрытия инвестиционных затрат за счет пользователей. При этом использование механизма концессий наиболее целесообразно при строительстве автомобильных дорог, мостов и туннелей. В качестве обоснования можно привести ряд аргументов, заключающихся в следующем: государству необходимо сохранять контроль над указанными объектами в силу их стратегического значения, но их строительство и поддержание в эксплуатационном состоянии требует существенных затрат, что достаточно обременительно для государственного бюджета. Однако, по нашему мнению, порты также являются чрезвычайно перспективными объектами для концессий, поскольку для их создания, поддержания и развития требуются значительные финансовые ресурсы при больших сроках окупаемости.

В отраслях транспортной инфраструктуры за рубежом из существующих типов концессионных соглашений наиболее широкое

*Таблица 2*

**Концессии в области транспортной инфраструктуры**

Страна	Общественный транспорт	Пассажирский железнодорожный транспорт	Грузовой железнодорожный транспорт	Автомобильные дороги	Порты	Аэропорты
Австралия	*	*	*	*		*
Аргентина	*	*	*	*	*	
Бельгия	*				*	
Бразилия			*	*	*	
Великобритания	*	*	*	*	*	
Венгрия				*		*
Венесуэла					*	*
Греция				*		*
Индия	*	*		*		*
Индонезия				*	*	
Испания				*	*	
Италия					*	
Канада				*		*
Китай				*	*	*
Пакистан			*		*	*
США	*	*		*	*	*
Франция	*	*		*	*	

*Источник:* Logistics Today. The impact, of EDI on the supply chain. 2002. March/April.

распространение получила такая модель, как BOT (build-operate-transfer), когда частный инвестор под государственные гарантии осуществляет финансирование строительства объекта и его эксплуатацию с последующей передачей государству по истечении срока соглашения. При этом с позиции государства применение механизма концессий и модели BOT, в частности, имеет следующие преимущества:

- создается инфраструктура для нужд государства, причем в более короткие сроки;
- экономятся бюджетные средства;
- повышается эффективность работы объекта, действующего на частной основе;
- создается новая база для налогообложения в виде действующего объекта;
- после передачи объекта государству происходит увеличение государственной собственности.

Вместе с тем, для государства модель BOT содержит в себе определенные факторы риска, связанные, например, с вероятностью незавершения строительства по причине неверного проектирования или некачественной сметной документации, а также вероятностью превышения сроков строительства или увеличения непредвиденных расходов. В свою очередь определенным рискам может быть подвержен и инвестор, включая риск превышения суммы расходов над запланированной сметой или ошибками в расчете будущих доходов. На наш взгляд, на практике распределение рисков между государством и частными инвесторами должно осуществляться индивидуально для каждого проекта. Вместе с тем преимуще-

ство модели BOT (build-operate-transfer) состоит в возможности распределить риски наиболее эффективно, поскольку каждая из сторон берет ответственность именно за те риски, которые может лучше контролировать или управлять ими в силу своей компетентности и имеющихся полномочий.

Все же следует принять за основу, что создание благоприятных условий для привлечения частного капитала в концессионной форме к финансированию инвестиционных проектов в инфраструктурной сфере явилось важным элементом их экономического роста. В отношении России и такой важной отрасли ее экономики, как транспорт, задача комплексного развития транспортной системы может быть быстрее и успешнее решена при более активном привлечении частных инвесторов к финансированию и управлению объектами транспортной инфраструктуры. Однако это не должно сказаться на снижении социальной ответственности государства и бизнеса за доступность и качество транспортных услуг населению.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Коловангин П.М., Рыбаков Ф.Ф. Экономическое реформирование России в XXI веке (политико-экономическое исследование). СПб.: ТООТК «Петрополис», 2006.
2. Левиков Г.А. Логистика как стратегия повышения конкурентоспособности на международных рынках // Бюллетень транспортной информации. 2003. № 9.
3. Logistics Today. The impact, of EDI on the supply chain. 2002. March/April.

*Д.В. Карасев*

## НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РЕАЛИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНОЙ ПОЛИТИКИ В СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

*Рассматриваются современные проблемы развития транспортной отрасли России с учетом задач обеспечения экономической безопасности национальной экономики. Даны прогнозные оценки формирования транспортной политики с учетом глобальной конкуренции.*

**Ключевые слова:** экономическая безопасность национальной экономики; транспортная отрасль; транспортная политика.

*We look at current problems of transport industry development in Russia taking into consideration issues of economic security of national economy. We offer a forecast of transport policy development taking into account global competition.*

**Keywords:** economic security of national economy; transport industry; transport policy.

В настоящее время конкурентоспособность российской транспортной отрасли, несмотря на ее адаптацию к рыночным условиям, нельзя считать удовлетворительной в силу недостаточно высокого технического и технологического уровня и низкой платежеспособности большей части населения, пользователей транспортных услуг.

Что касается конкретного инструментария и установленных направлений государственной отраслевой политики в отношении отечественной транспортной отрасли, как основных составляющих формируемого механизма рационализации геоэкономического развития национальной экономики, то хотелось бы отметить, что политика эта должна основываться на принципе государственно-частного партнерства. При этом общая государственная политика в обеспечении конкурентоспособности транспортной отрасли должна учитывать конкурентные стратегии предприятий отрасли и их возможности на мировом рынке, в том числе и возможности доступа к мировым ресурсам, каналам сбыта, информационным каналам, технологиям, а также стимулировать развитие указанных стратегий и способствовать их реализации на мировых рынках транспортных услуг.

Однако с учетом приоритетов, стоящих в настоящее время перед российским народным хозяйством в целом, на наш взгляд, нецелесообразно ориентироваться исключительно на развитие экспортного потенциала добывающей отрасли, на обеспечение баланса между удовлетворением внутреннего спроса на энергоресурсы, качеством и объемами поставок производственным отраслям (с учетом перспектив их развития), а также поставок про-

дукции на мировой рынок, исходя из необходимости внедрения инноваций на предприятиях, конкурентоспособности их продукции, а также повышения эффективности использования сырьевых ресурсов и экологической безопасности.

Помимо указанных прогнозов, обоснования возможных рисков и выделения проблематики развития транспортной отрасли, оценки долгосрочного прогноза содержат такие важные для развития отрасли положения, как:

- перечень важнейших научно-исследовательских разработок, рекомендуемых к реализации до 2020 года;
- описание важнейших инвестиционных проектов и комплекса обеспечивающих их реализацию мероприятий;
- приоритетные непрограммные отраслевые мероприятия;
- оценка перспектив развития материальной и технологической базы на период до 2020 года.

В то же время следует отметить то, что стратегия развития транспортной отрасли больше напоминает тактическую программу по поддержке текущего состояния и перечень ряда возможных шагов по ее реализации. Реальной стратегии на достижение максимально возможных результатов, позволившей бы решить системные проблемы, которые характерны как для всей российской экономики в целом, так и для отечественной транспортной отрасли, на наш взгляд, в долгосрочном прогнозе развития народного хозяйства не усматривается.

В настоящее время в мировой практике накоплен достаточный опыт, в том числе и по использованию геоэкономических подходов к

формированию транспортной политики в рамках обеспечения конкурентоспособности и безопасности развития национальной экономики (например, правительственная программа транспортного освоения территорий в Китае).

Неуклонный рост мировой экономики совместно с увеличением населения Земли потребует в течение предстоящих 15 лет увеличения добычи энергетических ресурсов. Потребуется увеличить ежедневную добычу (на 50%) нефти с 75 млн. баррелей (по состоянию на 2000 г.) до 100 млн. баррелей к 2015 г. Данное увеличение сравнимо с текущим производством нефти странами ОПЕК. В предстоящие 15 лет потребление газа возрастет наиболее сильно по сравнению с другими энергетическими ресурсами – более чем на 100%. Во многом это будет вызвано утравливанием потребления газа в странах Азии [2].

Азия станет лидирующим регионом по потреблению энергетических ресурсов (в настоящее время таковым является Северная Америка), сегодня ее доля составляет 50%. Китай и, в меньшей степени, Индия существенно увеличат потребление энергоресурсов. Ожидается, что к 2015 г. только десятая часть добываемой нефти в Персидском Заливе будет приобретаться Западным рынком; две трети будет направляться в Азию [1].

Действительно, с учетом глобализации экономики и транснационализации рынков, конкурентоспособность любой отрасли на мировых рынках зависит от наличия у нее значительного экспортного потенциала и конкурентоспособности ее продукции и компаний на мировой арене. В то же время делать вывод о том, что значительный экспортный потенциал отрасли является составляющей национальной конкурентоспособности, на наш взгляд, было бы неправильным, поскольку сама по себе национальная конкурентоспособность не ограничивается конкурентоспособностью отдельных ее отраслей, а, являясь синтетическим уровнем конкурентоспособности, дополняется также такими параметрами, как экономическая безопасность, эффективность и благосостояние населения.

Вывод, который можно сделать из перечисленных предпосылок, заключается в том, что государственная политика по достижению национальной конкурентоспособности не должна сводиться к механическому делению отраслей на конкурентоспособные в текущем периоде и конкурентоспособные в будущих периодах. Скорее всего, государство должно использовать динамичный подход к формированию отраслевой политики, обеспечивая стимулы к инновационной деятельности во всех отраслях, а не только высокотехнологичных. В противном случае возникает риск того, что отрасли с текущей конкурентоспособностью излишне быстро лишатся конкурентных

преимуществ.

Основной вывод относительно выбора направлений формирования государственной транспортной политики в аспекте обеспечения национальной конкурентоспособности и экономической безопасности можно сформулировать следующим образом: необходимо обеспечить стратегических интересов государства в рамках приоритетности территориального развития с учетом отраслей, которые повысят конкурентоспособность страны в будущем, с одновременным стимулированием инновационного развития отраслей вне круга высокотехнологичных и наукоёмких отраслей, но обеспечивающих конкурентоспособность страны в текущем периоде (что может повлиять на длительное сохранение конкурентных преимуществ данных отраслей), а также экономическую безопасность и независимость страны. Таким образом, транспортная политика России должна стать средством обеспечения конкурентоспособности для других отраслей народного хозяйства.

Таким образом, подводя итог анализа современной международной обстановки и роли России в мировом сообществе, мы можем сделать следующие выводы:

- во-первых, у России имеются благоприятные возможности для реализации программы социально-экономического развития. Она обладает уникальной природно-ресурсной базой, высококвалифицированными трудовыми и интеллектуальными кадрами, высокотехнологичными производствами, особенно в аэрокосмической и оборонной отраслях, значительным научно-техническим потенциалом и высокой культурой;

- во-вторых, взаимозависимость современного мира будет и дальше возрастать под воздействием таких факторов, как ускоряющаяся революция в средствах транспорта, связи и коммуникаций, в микроэлектронике; все более полное включение в мировые связи бывших коммунистических стран, а также КНР, государств «третьего мира», отказавшихся от некапиталистического пути развития; беспрецедентная либерализация мирохозяйственных связей и, как следствие, углубление взаимодействия национальных экономик большинства государств; интернационализация финансового и производственного капитала (уже сейчас транснациональные корпорации контролируют 1/3 активов всех частных компаний); общие задачи человечества по противостоянию возрастающим угрозам глобального характера – терроризму, наркоторговле, организованной преступности, распространению ядерного оружия, голоду, экологическим катастрофам [3];

- в-третьих, наиболее актуальными задачами процесса модернизации России являются: сохранение России как суверенного государства в ее нынешних границах; построение

эффективной национальной экономики с учетом решения социальных задач; формирование гражданского общества с учетом национальных традиций и культуры и т.д.

Представляется, что транспортная политика позволит решить многие проблемы преодоления диспропорций и развития национальных хозяйств. Финансирование деятельности предприятий транспорта может осуществляться не только с помощью эмиссии акций и облигационных займов. В условиях рынка финансового менеджмента применимы и другие меры, которые используются в комбинации с эмиссией основных ценных бумаг. К ним относятся лизинг, залоговые операции, опционы, проектное финансирование, франчайзинг, форфейтинг.

Получает развитие такая форма инвестирования крупных предприятий, как финансирование проектов, в которых банки принимают участие наряду с финансово-промышленными группами и полностью берут на себя управление. Проектное финансирование в нашей стране является относительно новым видом инвестиционной деятельности, хотя за рубежом оно используется довольно широко (чаще всего – в развивающихся странах при реализации масштабных энергетических или транспортных проектов). В случае такого финансирования кредиты обеспечиваются в первую очередь за счет финансовых потоков проекта; его же средствами в основном ограничивается и имущественная гарантия.

Основной принцип проектного финансирования состоит в том, что успешный проект должен быть самокупаемым и для его реализации необходимо лишь промежуточное финансирование со стороны банков – до того времени, когда проект начнет приносить доход. Различные связанные с проектом риски распределяются не только между участвующими в нем фирмами, но и между заказчиками продукции, которая будет производиться, поставщиками, государственными службами (предоставляющими различные разрешения, льготы, гарантии) или кредиторами.

Если банки в классическом кредитном бизнесе обращают внимание на баланс и предоставляемые заемщиком гарантии, то основой проектного финансирования изначально

является будущая прибыль от функционирования объекта, ввод в строй которого финансируется. Для реализации крупного инновационного проекта путем не кредитования, как обычно, а проектного финансирования, существуют различные причины и, прежде всего, состав и интересы участвующих в финансировании проекта партнеров. В числе последних обычно множество анонимных кредиторов (это и инвестиционные фонды, и частные лица). Что касается банков, то на практике они, как правило, готовы предоставить на реализацию того или иного проекта не более 50% необходимого объема финансирования.

Начальный опыт проектного финансирования в России показывает, что в существующих экономических и политических условиях коммерческие банки, стремясь по возможности минимизировать риски, берутся за управление инвестиционным проектом, если: его рентабельность составляет не менее 15%; он имеет хорошие перспективы получения доходов в свободно конвертируемой валюте; инициатор проекта вносит не менее 30% стоимости программы. Банк также стремится получить контрольный пакет проекта, осуществляет жесткий финансовый контроль, выявляет и рассредоточивает риски; производит подбор конкретных исполнителей проекта (проводит конкурсы, тендеры на поставку оборудования, техники и др.), а после его реализации организует системное управление качеством выпускаемой продукции.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. Глобальные тенденции развития человечества до 2015 года // Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам». URL: <http://window.edu.ru/library/pdf2txt/540/70540/45979/page7> (дата обращения: 24.10.2012)
2. Зеленков М.Ю. Социально-политические основы процесса модернизации Российского государства в начале XXI века / Юридический институт МИИТа. М., 2004.
3. Попов М.В. Ресурсный потенциал социально-экономического развития региона // Вестник Чувашского университета. 2008. № 3.

А.С. Качелин

## НАЧАЛО СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ГАЗОВОЙ МОНОПОЛИИ

*Рассматриваются начавшиеся структурные преобразования в ОАО «Газпром», направленные на повышение экономической эффективности деятельности компании. Анализируются пути и перспективы возможного реформирования газовой монополии, связанного с созданием бизнес-концепции ОАО «Газпром».*

**Ключевые слова:** монополия; экономическая эффективность; реформирование газовой отрасли; независимые производители; Единая система газоснабжения; газовые месторождения; запасы природного газа.

*We look at recent structural transformations in JSC Gazprom aimed at the increase of economic efficiency of the company activity. We consider ways and prospects of possible reforming of gas monopoly connected with developing the business concept of JSC Gazprom.*

**Keywords:** monopoly; economic efficiency; reforming of the gas industry; independent producers; United system of gas supply; gas fields; stocks of natural gas.

В настоящее время в России словосочетание «газовая отрасль» стало практически синонимом ОАО «Газпром». В управлении концерном находится 70% запасов газа нашей страны, 78% российской добычи газа и 15% мировой [5], а также абсолютная монополия на транспортировку «голубого топлива» по Единой системе газоснабжения (далее – ЕСГ) и его экспорт на европейский рынок.

Противников такой монополизации немало, а слухи о возможной реформе ОАО «Газпром» по образцу ОАО РАО «ЕЭС России» ходят давно. Однако необходимо подходить к процессу структурной реорганизации взвешенно, просчитав все риски и факторы, а главное учесть накопленный опыт реформирования других естественных монополий, прежде всего – ОАО РАО «ЕЭС России». В этой связи, на наш взгляд, интересно проанализировать вопрос, есть ли перспективы у национального достояния без ОАО «Газпром» и быть ли в России газовой реформе.

В марте 2012 г. на правительственном совещании в Киришах бывший министр энергетики С.И. Шматко подверг резкой критике политику ОАО «Газпром» в зимний период 2011–2012 гг. [1]. Бывший министр апеллировал к провалу экспортных поставок концерна, стагнации добычи, недофинансированию мощностей по хранению газа (далее – ПХГ) и газораспределительных сетей. В связи с этим С.И. Шматко предложил поддержать независимых производителей газа, за счет которых был обеспечен основной прирост добычи в зимний период, и облегчить им доступ к газовой трубе. Таким образом, критика министра придала новый импульс давним разговорам о том, что ОАО «Газпром» надо разделить на

добывающую и транспортную составляющие.

Либеральные экономисты, в том числе бывший министр экономического развития Г. Греф, выступают за реформирование ОАО «Газпром» многие годы, поскольку состояние дел в газовом секторе экономики, где требуется новое видение реалий рынка и развитие конкуренции, вызывает у них серьезное беспокойство.

«ОАО «Газпром» постепенно сдает позиции на внутреннем рынке, испытывает возрастающие трудности с экспортом своей продукции и несет определенные имиджевые потери, связанные с ценовой политикой и негибкостью менеджмента. Компания вовлечена в ряд капиталоемких проектов, экономическая эффективность которых сомнительна. Внутренние цены на ее продукцию неуклонно растут в стремлении сравняться с европейскими по экспортному паритету», – обозначает проблемы концерна аналитик ИК «Тройка Диалог» В. Нестеров [8].

Эксперт называет сразу несколько поводов для реформы ОАО «Газпром»: неспособность быстро адаптироваться к меняющимся условиям рынка, обеспечение потребностей народного хозяйства и ЖКХ страны природным газом по монополюльно высоким ценам, а также отставание в развитии морской добычи газа и бизнеса СПГ.

Содиректор аналитического отдела независимого агентства «Инвесткафе» Г. Бирг также считает, что реформа отечественной газовой отрасли необходима. «Это является логичным шагом на пути к рыночному ценообразованию и росту конкуренции между производителями и поставщиками. В последнее время ОАО «НОВАТЭК» отыгрывает до-

лю рынка ОАО «Газпром» за счет роста добычи, покупки распределительных активов и заключения договоров с бывшими клиентами ОАО «Газпром». К тому же нефтяные компании все активнее реализуют свои газовые программы. Для этого необходимо облегчить доступ независимых производителей к трубе. В условиях жесткой конкуренции ОАО «Газпром» не удастся сохранить текущую долю на внутреннем рынке. Я ожидаю, что доля ОАО «Газпром» будет постепенно сокращаться – до 73% в 2015 г. и до 70% в 2020 г. Доля ОАО «НОВАТЭК» увеличится с 7% в 2011 г. до 10% к 2015 г., а к 2020 г. составит 14%», – подсчитал эксперт [8].

В многогранности монополизма ОАО «Газпром» особняком стоит монополия на экспорт газа. Экспорт газа должен быть выгодным для всех участников рынка, этого требуют элементы рыночной экономики. По сути, это означает отмену табу на транспортировку «голубого топлива» для независимых производителей газа.

Как отмечает В.Нестеров, монополия на экспорт газа обеспечивает высокие финансовые показатели ОАО «Газпром» и позволяет ему осуществлять единую политику в области поставок газа внешним потребителям, что стимулирует рост цен на топливо и доходы компании [8].

«Между тем в экспорте своего газа заинтересованы ОАО «НК «Роснефть», ОАО «НОВАТЭК» и другие независимые производители. Для независимых участников бизнеса не остается ничего другого, как продавать основную часть своего газа ОАО «Газпром», который может пополнять им свой экспортный портфель. На мой взгляд, с ростом внутренних цен на газ и перспективой достижения ими паритета с европейскими ценами по экспорту «нетбэку» проблема монополизации экспорта газа может потерять свою остроту для российских независимых производителей, но только частично. По мнению ФАС России, монополия на экспорт газа в будущем может стать тормозом для экономического развития страны.

Недавно ОАО «Газпром» подвергся критике за неспособность обеспечить повышенный спрос на российский газ со стороны европейских потребителей прошедшей зимой. Представляется, что экспортная монополия ОАО «Газпром» осложняет реализацию таких крупных шельфовых проектов, как Штокмановское месторождение и «Ямал СПГ». Между тем реализация государственной политики по ускорению освоения нефтегазовых ресурсов континентального шельфа может привести к тому, что нефтяники получат право экспортировать свой газ или продавать его ОАО «Газпром» по экспортным ценам», – считает эксперт [8]. Кроме того, по мнению В. Нестерова, в отмене монополии на экспорт россий-

ского газа заинтересованы и импортеры нашего сырья (Европа, Китай и другие).

«Они будут и впредь оказывать на Россию давление. В результате России и ОАО «Газпром», возможно, предстоит нелегкий выбор: с одной стороны, между ростом поставок газа на экспорт и увеличением своей доли и влияния на внешних рынках вследствие предложения более конкурентных цен и других условий поставок, а с другой – стагнацией или даже снижением этой доли из-за негибкой ценовой политики, обусловленной монополизмом», – резюмировал эксперт [8].

Образцовыми странами с развитым газовым рынком являются США и Великобритания. Однако полностью копировать их опыт при будущем реформировании ОАО «Газпром» по разным причинам невозможно. Российский газовый рынок по многим параметрам отличается не только от газового рынка США, где структурные характеристики управления весьма специфичны, но и от форм организации и управления европейского рынка газа. Так, например, сеть магистральных газовых трубопроводов в США находится под контролем 160 независимых промышленных предприятий, ее протяженность составляет около 485 тыс. км на территории 9518900 км<sup>2</sup> (в России ЕСГ составляет 161 тыс. км [7] под контролем одного собственника на территории 17098246 км<sup>2</sup>) [5]. Поэтому вызывает недоумение, когда официальные представители ОАО «Газпром» и реклама на центральных телевизионных каналах говорят о самой крупнейшей в мире газотранспортной сети [5].

Некоторые аналитики и экономисты, такие как Г.Греф, В.Нестеров предлагают возможную схему реформы ОАО «Газпром» – это более решительное выделение непрофильного бизнеса, обособление Единой газотранспортной системы в контролируемое государством газотранспортную компанию, на равных обслуживающую всех производителей газа в стране и, главное – раздробление газодобывающего бизнеса монополии на несколько конкурирующих между собой крупных компаний. Подобная схема призвана обеспечить снижение цен на газ вследствие развития конкуренции между его производителями.

Вместе с тем, открытым остается вопрос, как избежать ошибок, возникших при реформе ОАО РАО «ЕЭС России», когда было создано сразу несколько участников рынка, и это привело к региональному монополизму.

Необходимо отметить, что небольшие шаги в области реформирования газовой отрасли уже имеют место. Впервые за долгое время независимый производитель газа получил право на экспорт сырья из России. По закону экспортировать газ имеет право только ОАО «Газпром», но монополия подписала с

ОАО «НОВАТЭК» контракт, который позволил независимому производителю экспортировать сжиженный природный газ (СПГ) с проекта на Ямале.

Кроме того, меняется ситуация на внутреннем рынке. Тот же ОАО «НОВАТЭК» существенно увеличил свою долю на российском рынке газа и даже получил прямой доступ к конечным потребителям, которые ранее закупали газпромовский газ.

Безусловно, что, с одной стороны, рост конкуренции между независимыми производителями на внутреннем рынке позволит снизить стоимость газа для потребителей, с другой, может вынудить Правительство Российской Федерации и ОАО «Газпром» отказаться от приведения цен в России к равнодоходности с европейским рынком.

Складывается мнение, что и Правительство Российской Федерации, и руководство ОАО «Газпром» объективно согласны и признали, что структурная реформа газового монополиста необходима, но никто не решается заявить об этом вслух. И вот момент истины настал. Президент России В.В. Путин поделился соображениями о работе ОАО «Газпром» и высказался за уголовное наказание коррупционеров в компании. «Мы все чаще и чаще слышим претензии к тому, как ОАО «Газпром» ведет бизнес, что там какие-то коррупционные составляющие есть. Наверное, есть, но за это полиция должна ловить и сажать», – сказал он, отвечая на вопросы в ходе конференции «ВТБ Капитал» «Россия зовет!». «И я считаю, что это было бы очень правильно, но этого недостаточно. Нужно, конечно, менять экономику компании подобного рода и обеспечить доступ к транспортным системам, прежде всего к трубопроводному транспорту», – добавил В.В. Путин [6].

В ОАО «Газпром» придерживаются иного мнения, полагая, что в настоящее время решение о неделимости концерна – единственно верное. Структура компании полностью соответствует стратегическим интересам основного акционера – государства. Вертикальная интеграция – это единый центр принятия решений, единая стратегия развития, возможность создавать дополнительную стоимость на всех звеньях цепочки, от скважины до конечного потребителя.

«За последние годы Газпром превратился из крупнейшей в мире газовой компании в одного из лидеров мирового энергетического рынка. Конкурировать и побеждать на нем способны только мощные игроки, поэтому вертикальная интеграция – особенность не только ОАО «Газпром». Это основа энергетического бизнеса во всем мире. Она обеспечивает компаниям высокую надежность работы, необходимый масштаб производства и мощный потенциал развития. Среди таких компаний лидеры энергетического рынка –

ExxonMobil, ConocoPhillips, Chevron, Statoil. Только единая и сильная компания, каким является сегодня ОАО «Газпром», может успешно реализовывать масштабные многомиллиардные проекты, от которых зависит энергобезопасность России и зарубежных потребителей, а также экономическое благополучие нашей страны», – считают в концерне [8].

Действительно, пять лет назад капитализация ОАО «Газпром» превысила 300 млрд. долларов США, таким образом, концерн стал третьим по капитализации среди мировых компаний, таких как Exxon Mobil – капитализация 381 млрд. долларов США, General Electric – 358 млрд. долларов США и ОАО «Газпром» – 330,9 млрд. долларов США [2].

Как заявил 25 апреля 2006 г. на российско-германском саммите в г. Томске заместитель председателя правления ОАО «Газпром» А. Медведев, капитализация российского газового гиганта в ближайшие 10–15 лет с учетом эффективности операций и консолидации нефтяного и электроэнергетического бизнеса составит порядка 1 трлн. долларов США [3].

По состоянию на 16 октября 2012 г. капитализация ОАО «Газпром» составила 109 млрд. долларов США [4]. Таким образом, с учетом эффективности операций и консолидации нефтяного и электроэнергетического бизнеса за четыре года компания подешевела почти в три раза.

Власти и руководство компании категорически против отделения трубы от ОАО «Газпром», ссылаясь на требования Третьего энергопакета ЕС, что позволит западным компаниям использовать трубопроводный актив в своих интересах, а это противоречит интересам Российской Федерации. Однако, если провести аналогию с нефтяной отраслью, где присутствуют 10 частных нефтяных компаний и одна государственная ОАО «АК «Транснефть» по прокачке нефти и нефтепродуктов, то подобная схема достаточно эффективно функционирует без каких-либо рисков. Таким образом, подобную схему можно применить и в газовой отрасли, выделить трубопроводный актив и создать государственную компанию ОАО «АК «Трансгаз» и 5–7 компаний по добыче газа – Уренгойгазпром, Ямбурггаздобыча, Оренбурггазпром, Астраханьгазпром, Надымгазпром и Ноябрьскгаздобыча, которые будут конкурировать с действующими независимыми производителями. Или можно выделить только газовую трубу и оставить все компании, специализирующиеся на добыче газа, в одной консолидированной. Подобная или иная схема структурных преобразований в монополии возможна только при условии, если власти решили на самом деле повысить экономическую эффективность ОАО «Газпром» и снижению производственных издержек, что в свою очередь, неизбеж-

но приведет к снижению стоимости газа на внутреннем рынке. Но если ОАО «Газпром» будет необходим как инструмент принятия политических решений в Европе, то ситуация не изменится, и проблема экономической эффективности компании останется нерешенной.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Владимир Путин проводит совещание по проблемам газовой отрасли // ЗАО Издательский Дом «Нефть и капитал»: [сайт]. URL:

<http://www.oilcapital.ru/industry/149911.html>

(дата обращения: 10.10.2012)

2. Динамика капитализации ОАО «Газпром» // ОАО «Газпром»: [сайт]. URL: <http://www.gazprom.ru/investors/stock/> (дата обращения: 10.10.2012)

3. Капитализация «Газпрома» превысила 300 млрд. долларов // Ленинградская правда: общественно-политическая газета: [сайт]. URL:

<http://www.lenpravda.ru/digest/federal/266993.ht>

ml (дата обращения: 10.10.2012)

4. ММВБ: Акции ОАО «Газпром» // Finam.ru: информационный портал. URL: <http://www.finam.ru/analysis/profile041CA/default.asp> (дата обращения: 16.10.2012)

5. О «Газпроме» // ОАО «Газпром»: [сайт]. URL: <http://www.gazprom.ru/about/> (дата обращения: 15.10.2012)

6. Пути предложил сажать коррупционеров в «Газпроме», «если они есть» // NEWSRU.COM: [сайт]. URL:

<http://www.newsru.com/finance/02oct2012/poutine.html> (дата обращения: 10.10.2012)

7. Natural gas pipeline system in United States // Wikipedia: свободная энциклопедия: [сайт]. URL:

[http://en.wikipedia.org/wiki/Natural\\_gas\\_pipeline\\_system\\_in\\_United\\_States](http://en.wikipedia.org/wiki/Natural_gas_pipeline_system_in_United_States) (дата обращения: 15.10.2012)

8. Without Газпром: Реформа газовой отрасли назрела // Группа компаний РБК: [сайт]. URL:

<http://top.rbc.ru/economics/18/04/2012/646840.shtml> (дата обращения: 11.10.2012)

*С.Л. Левин*

## АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

*Обобщены факторы макросреды, оказывающие ключевое влияние на процесс обеспечения безопасности развития российского агропромышленного комплекса, а также обоснована необходимость учета данных факторов при формировании конструктивных предложений по выработке приоритетных направлений реализации Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс; экономическая безопасность развития; факторы макросреды; цикличность; геополитические и геоэкономические факторы; природно-климатические факторы.

*We summarize the factors of macroenvironment having key influence on economic security of agroindustrial complex development in Russia and prove the need to consider those factors when making suggestions concerning the priorities of implementing the Doctrine of food supply security in the Russian Federation.*

**Keywords:** agroindustrial complex; economic security of development; factors of macroenvironment; cyclicity; geopolitical and geoeconomic factors; natural and climate factors.

Дальнейшее повышение эффективности развития агропромышленного комплекса в России, имеющего стратегически важное экономико-социальное значение, невозможно без действенного механизма государственной поддержки. При этом необходим современный механизм обеспечения экономической безопасности развития агропромышленного комплекса, который был бы направлен на рациональное использование бюджетных средств и адекватно изменялся в зависимости от складывающихся геополитических, рыночных и природных факторов.

Отметим, что обзор теоретических и методических подходов к проблеме обеспечения экономической безопасности развития агропромышленного комплекса позволяет утверждать, что исследования в данной области могут быть условно разделены на два направления: обеспечение безопасности развития агропромышленного комплекса (ресурсосберегающее, инновационное развитие аграрного производства, способствующее обеспечению продовольственной безопасности страны, региона); устойчивое и безопасное развитие сельских территорий (социальные вопросы, в частности проблема качества и уровня жизни сельского населения). Безусловно, данные направления взаимосвязаны, так как обеспечение экономической безопасности развития агропромышленного комплекса – определяющее условие успешного развития сельских территорий; в то же время достичь комплексной (экономической, экологической и социальной) эффективности функцио-

нирования аграрного сектора страны (региона, района) не представляется возможным без сохранения сельских территорий.

Проведенные нами исследования, систематизация теоретических подходов к трактовке исследуемого понятия позволили дополнить существующие определения. На наш взгляд, под безопасным и устойчивым развитием агропромышленного комплекса следует понимать максимально адаптированную к реальным условиям хозяйствования систему коэволюционного развития аграрного производства и аграрного социума, функционирующую по цивилизационно-инновационным принципам. Именно научные результаты работ в этом направлении являются основой для обобщения факторов, в совокупности оказывающих определяющее влияние на процесс перехода аграрного сектора экономики России к длительному и устойчивому развитию в рамках системы национальной безопасности (см. рисунок).

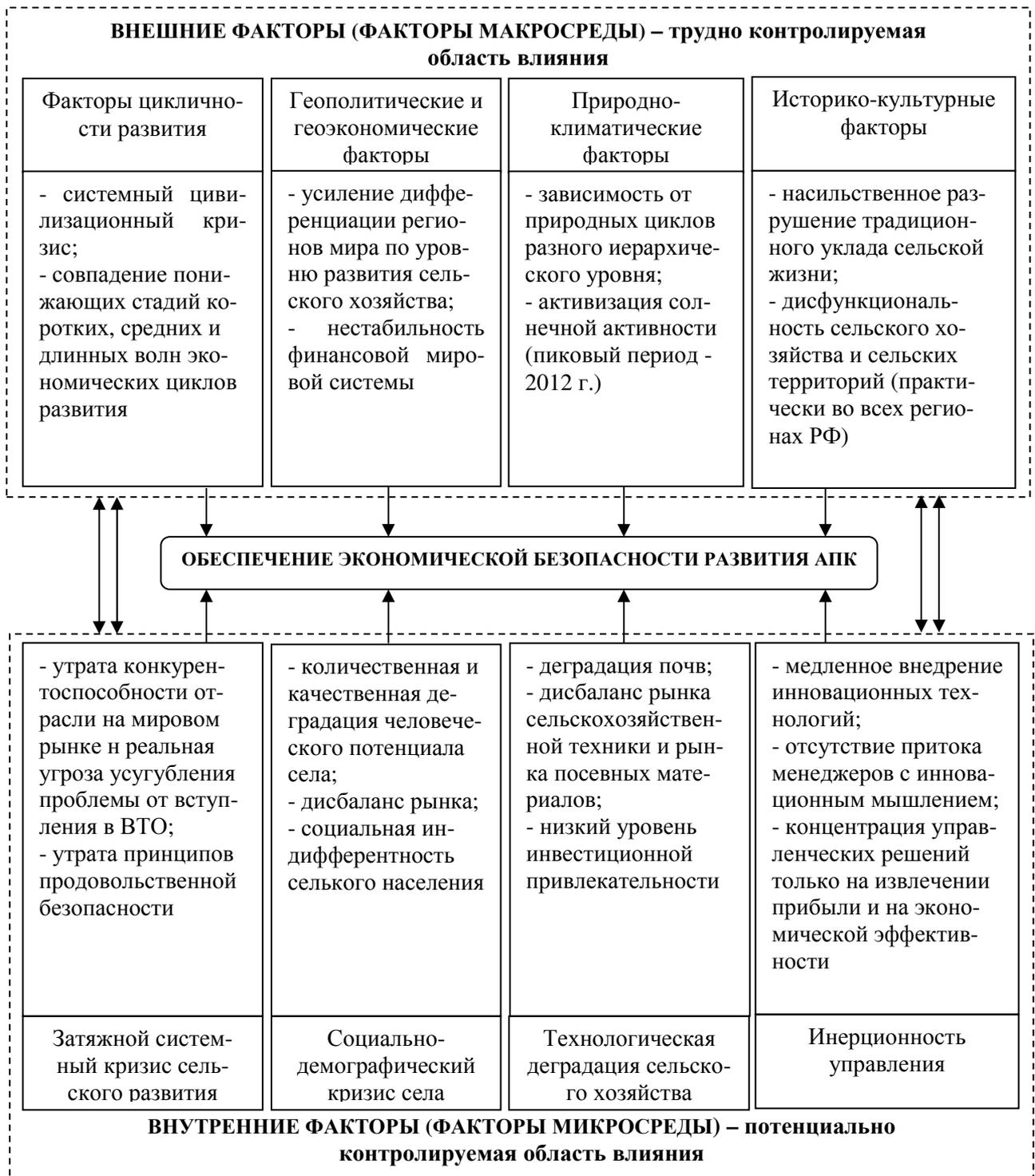
Очевидно, что любые внешние факторы трудно контролируемы, но подвержены прогнозным оценкам. При этом факторы обязательно должны анализироваться для обоснования стратегии управления рисками в процессе обеспечения безопасности развития сельского хозяйства.

Так, факторы цикличности развития приобретают особое значение, поскольку служат предпосылками для структурной трансформации практически всех сфер жизнедеятельности современного социума. Циклические изменения неизбежно влекут за собой кардинальные пре-

образования общественных институтов, характер которых зависит от своевременности реагирования. Влияние кластера цивилизационных кризисов, согласно исследованиям Ю.В. Яковца, будет устойчивым на протяжении первой четверти XXI в.

При этом представление о том, что неоцивилизационное развитие уже началось в США и развитых регионах Западной Европы, не соответствует действительности. В отличие от России, во многом сохранившей индустриальную

составляющую, развитые страны мира перешли на позднеиндустриальную стадию развития. И все же это существенно не облегчает их переход к неоцивилизации, который, несмотря на различные потрясения и последствия, должны совершить все страны мира. Таким образом, процесс перехода российского сельского хозяйства на путь устойчивого развития завершится (при прочих благоприятных условиях) не ранее, чем через 14–15 лет.



Факторы, оказывающие определяющее влияние на процесс обеспечения экономической безопасности развития агропромышленного комплекса России

Влияние группы геополитических и геоэкономических факторов будет выражено в том, что основная задача сельского хозяйства России – занять достойное место в евразийской цивилизации в качестве стабильного источника продовольственных ресурсов для мировых рынков. Это возможно на основе максимизации использования поистине огромного (но до недавних пор крайне неэффективно используемого) аграрного потенциала страны и построения эффективных партнерских отношений (реализация принципа партнерства цивилизаций).

Природно-климатические факторы основаны на тесной взаимосвязи сельского хозяйства с природными ритмами различного иерархического уровня. Так, циклы солнечной активности (циклы Чижевского) в научных кругах не получили однозначной оценки. Мы разделяем точку зрения академика А.А. Анфиногентовой [2] о правомерности учета этих циклов при построении прогностических оценок развития сельского хозяйства. При этом ретроспективный анализ исторических событий Российской Федерации показал, что именно на пики солнечной активности приходится максимум событий, носящих ярко выраженный знаковый характер. Революции 1905 и 1917 гг., начало Второй мировой войны (1939 г.), события 1991 г. совпадают с различной степенью точности с периодами пика солнечной активности. В настоящее время идет 24-й цикл солнечной активности, пик которого, согласно траектории цикличности, наблюдается в 2012 г. На наш взгляд, данные гипотетические предположения следует учитывать при формировании конструктивных предложений по выработке приоритетных направлений реализации Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации, зависимость которых от природных циклов особенно сказывается (в сравнении с другими отраслями народного хозяйства) на достижении комплексной социальной, экономической и экологической эффективности.

Историко-культурное наследие как эндогенный фактор влияния на устойчивое развитие сельского хозяйства Российской Федерации заключается в том, что историческая дискриминация и затяжной системный кризис привели к резкому обострению социальных проблем в сельской местности и ярко проявляющейся дисфункциональности российского села. Например, академик А.В. Петриков отмечает важность проблемы сельского социального протеста. Природа этого явления – в сверхвысокой степени истощенности социальной активности российских сел (протестующих просто нет) и в трудно поддающейся рациональному объяснению особенности российского менталитета, выражающейся в гипертрофированном терпении. Среди российского крестьянства ежегодно активизируются такие формы социального протеста,

как умышленное нежелание повышать производительность труда; саботирование указаний власти различных уровней; низкая общественная активность; выбор саморазрушительной линии поведения, во многом обусловленной безысходностью и комплексом «лишнего человека»; укрывательство статистического и бухгалтерского учета (например, в Тверской области из 400 сельскохозяйственных товаропроизводителей годовую отчетность в 2011 г. Предоставили только 68 предприятий) [2].

Отметим, что за время разрушительных аграрных реформ Россия во многом утратила важнейшие народнохозяйственные функции: производственную, культурную, природоохранную, рекреационную, социально-демографическую, социального контроля территорий, пространственно-коммуникационную. Очевидно, что социальный кризис сельской жизни – основа ряда системных рисков для развития страны в целом, связанных с сохранением территориальной целостности России; утратой социально-генетического кода многих народов России; обострением социального кризиса в городах. Контроль этой группы факторов осложнен резкой дифференциацией сельских территорий по социальным условиям и низким уровнем инвестиционной привлекательности села (практически все венчурные компании исключают проекты социального восстановления села на первой стадии экспертизы).

На наш взгляд, выход из социального кризиса возможен при условии наращивания объемов производства сельскохозяйственной продукции с высокой добавленной стоимостью, а также в обязательной ориентацией на производство товаров высокого рыночного и экспортного спроса. Кроме того, необходимо достаточно обоснованное методическое и аналитическое обеспечение деятельности государственных органов в области агропродовольственной политики, особенно в отношении продовольственной безопасности в системе экономической безопасности России. Достижение этих целей возможно только посредством перехода АПК России на модернизационный, а затем инновационный путь развития.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия долгосрочного социально-экономического развития агропромышленного комплекса РФ (проект). URL: <http://www.vniiesh.ru> (дата обращения: 29.08.2012)

2. Анфиногентова А.А. Научное обоснование инновационного социально-экономического развития агропродовольственного комплекса России в условиях глобализации // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2009. № 2.

*И.Н. Рогова*

## СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

*Представлен краткий обзор состояния и развития предприятий российской промышленности за последние 30 лет. Проведенный в статье анализ экономических результатов и эффективности функционирования предприятий промышленности по видам экономической деятельности позволяет наметить перспективы развития операционного менеджмента.*

**Ключевые слова:** *промышленность; кризис; инвестиции; отрасли; энергетика; машиностроение; химия; металлургия; пищевая, легкая промышленность; конкурентоспособность; инновационный прорыв; операционная деятельность.*

*We offer a short survey of the state and development of Russian industrial companies for the last 30 years. The analysis of economic results and industrial performance enables us to outline the prospects of operational management development.*

**Keywords:** *industry; crisis; investment; branches; power engineering; machine building; chemistry; metallurgy; food industry; light industry; competitive ability; innovational breakthrough; operating activities.*

Промышленность Российской Федерации занимает важное место в сложной системе народного хозяйства. Она включает в себя не только самостоятельные отрасли, ряд подотраслей, но и производства, выпускающие товары и оказывающие услуги.

От уровня развития таких отраслей общественного производства, как энергетика, машиностроение, химия, металлургия, зависит конкурентно-устойчивое развитие России в целом, а также возможность инновационного прорыва в средне- и долгосрочной перспективе.

Развал СССР, установленных экономических связей между хозяйствующими субъектами, резкое сжатие внутреннего спроса, неспособность работать на рынок, повсеместное использование бартера в начале 1990-х годов привели к затяжному кризису в российской промышленности, сочетавшему в себе признаки циклического, структурного и системного. С 1990 года в течение 8 лет наблюдалось непрерывное падение объема выпуска продукции, в результате чего он сократился на 54%. С целью уменьшения налогооблагаемой базы, множество производственных предприятий начали скрывать часть реальных объемов производства, с одновременным увеличением затратных показателей. Доля индустрии сократилась до 22% в 1998 году, по сравнению с 33% в 1980-х годах [7. С. 21]. Из-за невозможности справиться с производственными трудностями, отсутствия потребителей продукции, особой политики государства по приватизации в 1990-х годах, направленной на разгосударствление собственности, круп-

ные предприятия (преимущественно в машиностроении, химической, лесной и легкой промышленности) были вынуждены дробиться. Это привело к тому, что к 2000 году по сравнению с 1990 годом количество фабрик и заводов выросло в 6 раз, с одновременным снижением средней численности работников до 85 человек (в среднем по промышленности в 1990 году было 780 человек, а в металлургии – 2,5–3,6 тысяч человек) [7]. В то же время в электроэнергетике происходил процесс укрупнения организаций.

При почти непрерывном спаде во всех отраслях обрабатывающих производств (до 1998 г.) энергетика лучше сохраняла производство физически, но лидировала по инфляции: каждый процент потери продукции в натуральном выражении восполнялся 512-кратным ростом цен. За ней шли топливные и металлургические производства, а сразу за ними – пищевые.

Сокращение численности занятых в промышленности наблюдалось и ранее, но в 1990-х годах на некоторых предприятиях размеры трудовых коллективов сохранялись вне зависимости от того, что люди месяцами не получали зарплату. Тем не менее, из промышленности ушли 10 млн. чел. в период с 1986 по 1999 годы (57% персонала), 6 млн. чел. – в период с 1992 по 1997 годы [7; 8]. При этом технологических изменений на предприятиях не наблюдалось, фактически живой труд ничем не заменялся, как результат, большое количество предприятий попросту закрывалось, или они превращались в банкротств.

Тенденции в изменении численности работников предприятий промышленности наблюдались и за рубежом, однако там они носили несколько иной характер. В середине XX века на Западе произошел переход от использования дешевого, но тяжелого ручного труда, производившего дешевую продукцию, к дорогому, с использованием высоких технологий.

К сожалению, в результате кризиса в России произошел переход не в пользу использования дорогих высокотехнологичных производств, а в пользу расширения добычи сырья, оптовой и розничной торговли, государственного управления и обеспечения военной безопасности, обязательного социального обеспечения, энергии, транспорта и связи. Частично это связано с увеличившимся спросом на сырье за рубежом. При этом относительно прочные позиции на российском рынке сохранились за электроэнергетикой и пищевыми отраслями. Анализ статистических данных показывает, что структура среднесписочной численности работников предприятий резко меняется с 2005 года, и отмечено перераспределение высвобождающихся работников в прочие отрасли, которые начинают преобладать. К прочим относятся – оптовая торговля, кроме автотранспортных средств, которая составляет 28,9% в 2005 году и 26,5% в 2010 году соответственно [6; 8]. Кроме того, резко увеличивается количество предприятий в сфере социального обслуживания населения, строительстве, с одновременным резким ростом предприятий, занимающихся операциями с недвижимым имуществом (с 14,5% в 2005 году до 17% в 2010 году) [6]. Однако последние показатели не свидетельствуют о развитии промышленности.

Между тем, именно от развития высокотехнологичных производств и отраслей, отвечающих требованиям постиндустриального общества, воплощающих знания и профессионализм россиян, исследовательский, образовательный и производственно-технический потенциал, зависит устойчивое развитие российской экономики в будущем. Иначе, как подчеркнул на заседании Госсовета 8 февраля 2008 года В. Путин, «мы превратимся в сырьевой придаток мировой экономики». Об этом уже свидетельствует политика, проводимая ЕС, установившаяся во взаимоотношениях с Россией в области использования энергоносителей. Так, в последние годы XX века ЕС было заинтересовано в поставках российских энергоносителей в европейские государства на стабильной основе в обмен на инвестиции, новейшие технологии и управленческий опыт. В настоящее время эти договоренности со стороны ЕС не соблюдаются, несмотря на то, что российские компании заинтересованы в использовании и усовершенствовании как наиболее передовых международных техно-

логий, так и в финансовых кредитах, выделяемых под конкретные проекты, которые пока носят единичный характер. Примером могут служить следующие совместные проекты: разработка Штокмановского газоконденсатного месторождения, которое проводит совместное предприятие, созданное французской компанией «Total», норвежской «StatoilHydro» и ОАО Газпромом [3]; проект «Северный поток» в котором принимают активное участие помимо российской компании ОАО «Газпром» немецкие Wintershall Holding GmbH (подразделение концерна BASF), E.ON Ruhrgas AG (подразделение концерна E.ON), голландская N.V.Nederlandse Gasunie и ведущая французская энергетическая компания GDF SUEZ [10].

Такое ограниченное взаимное сотрудничество со стороны ЕС объясняется современной политикой, направленной на все большую диверсификацию и взаимозаменяемость поставщиков не только сырья, но и путей его доставки. Современные прогнозы свидетельствуют о том, что Евросоюз намерен снизить долю в импорте трех основных поставщиков – России, Норвегии, Алжира – с 88% в 2005 году до 65–70% в 2030 году. С этой целью активно ведутся энергодиалоги с ОПЕК, странами Каспия, Средней Азии, Ближнего и Среднего Востока [4. С. 197]. Таким образом, становится понятно, что развитие исключительно отраслей, добывающих и экспортирующих сырье, ставит экономику Российской Федерации в зависимость от желаний потенциальных покупателей из Евросоюза.

Пищевая и перерабатывающая промышленность включает в себя более 30 отраслей, объединяющих 43 тыс. действующих организаций, где занято около 1,3 млн. человек [2]. Начавшийся подъем в пищевой промышленности с 1996 года не был особо сокращен кризисом 1998 года, и к началу 2000-го года отрасль достигла 82% от уровня 1990 года [2]. Лучшие показатели отмечены только в газовой отрасли – 92% в 2000-м году от уровня 1990 года [6]. В отдельных производствах пищевой промышленности, даже с учетом незначительных инвестиций со стороны как западного, так и российского капитала, производственные мощности уже полностью модернизированы и соответствуют мировым стандартам (например, ПК «Балтика» (Санкт-Петербург), «Микоян», «Валио» (Москва) и т.д.). В структуре промышленного производства России отрасль занимает 11,5% и входит в число лидеров по выпуску продукции. Индекс производства пищевых продуктов в 2000–2007 годах в среднем составлял 106–107% (за 2010 год – 105,4%). В структуре оборота розничной торговли за 2010 год удельный вес продовольственных товаров составил 48,9%, или 8 трлн. рублей [2].

Значительно хуже состояние легкой про-

мышленности, в которой зафиксирован спад производства до 90% к 1999 г. (как, например, в обувном производстве) [7. С. 23]. Компенсация в ней идет лишь за счет 4-кратного роста текущих цен. И это происходит на фоне того, что в конце 1980-х – начале 1990-х гг. государство вложило в техническое перевооружение предприятий отрасли около 2 млрд. долларов США. В начале перестройки технологическое оборудование перепродавалось в Турцию и Китай, в которых, в свою очередь, начался бум развития легкой промышленности [1]. Это привело к тому, что в настоящее время предприятиям отрасли очень сложно восстанавливаться, особенно в условиях высокой конкуренции со стороны изделий из Турции, Китая и других стран с более дешевыми операционными издержками. Самое низкое падение темпов производства продукции было зафиксировано в декабре 2008 года, которое к уровню декабря 2007 года составило 20,5% [1]. В результате доля легкой промышленности в 2008 году составила менее 1% в объеме промышленного производства страны, против 11,9% в 1991 году [2], которая соответствовала уровню развитых стран: США, Германии, Италии. Для выживания в таких условиях сформировался круг предприятий крупного бизнеса, успешно конкурирующих на внутреннем и внешнем рынках, активно привлекающих капитал для своего развития и определяющих техническую, ассортиментную и инвестиционную политику отрасли: в хлопчатобумажной отрасли это 19 предприятий (их доля в объеме выпускаемой продукции отрасли составляет 82%); в шелковой отрасли – 6 предприятий (68,7% объема); в шерстяной – 9 предприятий (71% объема); в льняной – 14 предприятий (67 % объема); в трикотажной – 15 предприятий (50 % объема); в обувной – 22 предприятия (56% объема) [7]. Финансовое состояние легкой промышленности в 2008 году ухудшилось. Из-за резкого увеличением суммы убытка на 34,4% и уменьшения размера полученной прибыли за 2007–2008 годы на 2,4%, сальдированный финансовый результат снизился на 38,6% и составил 2,0 млрд. рублей. В 2008 году инвестиции в основной капитал составили 6,7 млрд. руб., что на 17,3% больше, чем в 2007 году. Их доля в общем объеме инвестиций обрабатывающих производств составила 0,65%, что значительно меньше ее доли (1,1%) в отгрузке произведенной продукции [7].

Начиная с 1998 года, списки крупнейших публичных компаний РФ регулярно возглавляют РАО ЕС и ОАО «Газпром», в список 200 как публичных так и непубличных компаний попадают в основном металлургические холдинги [5; 9].

Не растет и даже сокращается доля современных малых фирм, на них приходится

всего 10–11% занятых в индустрии и ее продукции. Зато в самом конце XX века отмечен процесс присоединения к сырьевым холдингам конечных производств длинных технологических цепочек, вплоть до автомашин и самолетов. То есть наблюдается тенденция, когда на полученные от продажи природных ископаемых и сырья за рубежом доходы предприниматели начинают диверсифицировать свой бизнес (делая его более устойчивым), кроме того, этому способствует достаточно низкая цена малых фирм, в особенности в посткризисный период 2009 года [5; 7; 9].

Таким образом, для поддержания конкурентоспособности и развития предприятий российской промышленности требуется незамедлительное принятие мер руководством хозяйствующих субъектов по повышению эффективности и совершенствованию операционного менеджмента с учетом стратегического развития, заложенного в соответствующих Стратегиях развития отраслей народного хозяйства страны.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Минпромторга РФ № 853 от 24 сентября 2009 г. «Об утверждении Стратегии развития легкой промышленности России на период до 2020 года и Плана мероприятий по ее реализации» // Министерство легкой промышленности: [сайт]. URL: <http://www.roslegprom.ru/Go/ViewArticle/id=1691> (дата обращения: 26.10.2012)
2. Распоряжение Правительства РФ от 17 апреля 2012 г. № 559-р «О Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ на период до 2020 г.» // Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения: 26.10.2012)
3. «Газпром», Total и StatoilHydro создали компанию для разработки Штокмановского месторождения // Новости экономики. 2008. 28 февраля.
4. Долгосрочные сценарии внешнеэкономической стратегии России / под общ. ред С.А. Ситаряна. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. 480 с.
5. Рейтинг крупнейших компаний России // Журнал «Эксперт–400». 2010. 6 октября.
6. Российский статистический ежегодник – 2011: стат. сб. / Росстат. М., 2011.
7. *Трейвиш А.И.* Промышленность в России за 100 лет // Россия в окружающем мире: 2002: аналитический ежегодник / отв. ред. Н.Н. Марфенин. М.: Изд-во МНЭПУ, 2002.
8. Труд и занятость в России–2009: стат.сб. / Росстат. М., 2009. 623 с.
9. Журнал «Forbes». 2009. Октябрь.
10. Официальный сайт проекта «Северный поток». URL: <http://www.nordstream.com/ru/o-proekte/> (дата обращения: 26.10.2012)

*Г.Н. Талашкин*

## СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ ИННОВАЦИОННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

*Обоснованы новые подходы к обеспечению экономической безопасности России на этапе становления инновационного сценария развития национальной экономики. Предложены необходимые механизмы реализации этапов развития инновационно-хозяйственных комплексов.*

**Ключевые слова:** национальная экономика; обеспечение экономической безопасности; инновационно-хозяйственный комплекс.

*We substantiate new approaches to ensuring economic security of Russia when implementing innovation scenario of national economy development. We suggest essential mechanisms of carrying out the development of innovation economic complexes.*

**Keywords:** national economy; ensuring economic security; innovation economic complex.

Исходя из опыта развития ведущих мировых держав на современном этапе становится очевидным, что залогом обеспечения национальной экономической безопасности страны или региона является создание системы развития инновационного потенциала, которая может иметь вид научно-промышленного кластера либо технопарка. Развитие инновационного потенциала – это не только экономическая, но и социально-политическая задача, требующая серьезного отношения со стороны федерального правительства и региональных (муниципальных) органов власти. В свою очередь, инновационный вектор развития может быть принят за один из критериев обеспечения экономической безопасности государства.

В то же время транснационализация делает национальные экономические границы все более незаметными. Внешняя и внутренняя среда национальных экономик во многих случаях становится идентичной. Транснациональные корпорации и международные финансовые центры имеют гораздо больше влияния на развитие производств чем национальные правительства. В таких условиях очень важно выделить понятие национального «инновационно-хозяйственного комплекса».

В процессе обеспечения экономической безопасности немаловажное значение также приобретает и информационная безопасность. Отметим в этой связи, что инновации, выступающие как государственный ресурсный фактор, могут представлять собой как инструмент обеспечения безопасности государства, так и выступать угрозой в случае утечки информа-

ции и технологий. Инновации являются эффективным инструментом обеспечения экономической безопасности в том случае, когда действующая хозяйственная система обеспечивает необходимый и достаточный объем потребления инновационной продукции и технологий посредством развития производственной и непроизводственной сфер народного хозяйства страны в целом.

Обеспечение необходимого уровня экономической безопасности государства посредством активизации системы взаимодействия инновационного и промышленного потенциалов, отвечающего современным требованиям мирового экономического сообщества, возможно при увеличении роли государства в решении данной задачи.

Государственной стратегией экономической безопасности Российской Федерации определены следующие направления деятельности государства по обеспечению экономической безопасности Российской Федерации [1]:

- формирование организационно-правового механизма своевременного выявления угроз экономической безопасности РФ;
- разработка комплекса мер по предотвращению появления отклонений значений индикаторов экономической безопасности от нормативно определенных показателей;
- экспертиза нормативно-правовых положений обеспечения экономической безопасности Российской Федерации;
- формирование системы контроля за исполнением мер по устранению угроз экономической безопасности в стране.

Однако в этих направлениях отсутствует существенная, на наш взгляд, позиция – создание условий для инновационного развития народного хозяйства. Без данного пункта реализация стратегии обеспечения экономической безопасности России не может быть эффективной, поскольку отсутствует основной вектор развития национальной экономики согласно инновационному сценарию.

Национальные государства формируют свои экономические и социальные системы с учетом особенностей исторического, экономического и социокультурного развития. Поэтому национальные хозяйства по-прежнему являются основными центрами производственно-хозяйственной деятельности и процессов распределения и обмена. Национальные экономические интересы стран продолжают оставаться важнейшим фактором общественного развития и международных отношений. При этом государство продолжает играть ведущую роль в решении многих экономических, социальных, экологических проблем в обеспечении национальной безопасности [3]. Однако для обеспечения экономической безопасности необходима локализация точек роста в виде научно-промышленных кластеров, которые могут иметь вид инновационно-хозяйственных комплексов.

Существующая модель инновационного экономического роста сопровождается усилением экономической дифференциации регионов, поэтому становится обоснованным формирование механизма территориального развития инновационно-хозяйственных комплексов, обеспечивающего эффективное функционирование инновационной системы. Такой механизм должен основываться на сбалансированности предпринимательской свободы, социальной справедливости и национальной конкурентоспособности, что становится возможным посредством формирования и реализации таких направлений, как:

- развитие промышленного потенциала России;
- создание высококонкурентной инновационной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение венчурного капитала в экономику;
- структурная диверсификация экономики на основе инновационного вектора развития;
- закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ России в энергетической и ресурсной сферах, а также в сфере машиностроения и приборостроения;
- расширение и укрепление внешнеэкономических позиций России;
- переход к новой модели геополитического развития российской экономики.

Реализация указанных направлений в стратегии обеспечения экономической безопасности России станет основой устойчивого

развития российской экономики на долгосрочную перспективу. При этом речь идет о создании высококонкурентной институциональной среды, способствующей созданию инновационных центров и привлечению венчурного капитала в отечественную экономику. Достичь необходимых результатов в процессе создания институциональной среды, ориентированной на рост конкурентоспособности страны в целом, возможно посредством таких мер, как [3]:

- развитие конкурентных отношений по мере демополизации национальной экономики;
- поддержка становления венчурного финансирования на базе формирования новых инновационно-хозяйственных комплексов посредством налоговых преференций;
- обеспечение макроэкономической стабильности и национальной экономической безопасности России;
- укрепление экономических позиций предприятий малого и среднего бизнеса с учетом повышения уровня прозрачности национальной экономики;
- реформирование финансовой системы государства, с учетом приоритетности развития реального сектора экономики;
- повышение качественного уровня государственного управления за счет внедрения параметров качества государственного менеджмента.

Реализация данных мер позволит не только создать эффективный механизм инновационного развития в нашей стране, но и будет способствовать оптимизации системы производственно-торговых отношений в процессе обеспечения экономической безопасности государства.

Расширение и укрепление внешнеэкономических позиций страны является еще одним направлением обеспечения экономической безопасности в РФ посредством оптимизации информационных процессов системы инновационно-хозяйственных комплексов:

- реализация конкурентных преимуществ России во внешнеэкономической деятельности и организация взаимовыгодного обмена с национальными экономиками и финансовыми центрами;
- участие в формировании интегрированного евразийского экономического пространства;
- развитие и стабилизация хозяйственных и политических связей с экономическими и финансовыми центрами мировой экономики с целью обеспечения устойчивости национальной экономики России при растущих глобальных рисках;
- формирование новой роли России в принятии решений относительно формирования нового мирового экономического порядка с учетом проблем глобализации [2].

Таким образом, создание системы инновационно-хозяйственных комплексов на территории России потребует решения ряда существенных проблем и будет проходить несколько стадий своем развитии.

Первая стадия будет заключаться в развитии научно-промышленных кластеров на базе крупных вертикально интегрированных предприятий. При этом рынок потребления российских инновационных технологий еще не будет оформлен окончательно. В своей массе отечественные потребители инноваций пока еще не готовы выступать в роли полноценного заказчика: для этого нужно время, поэтому разработчики научной продукции должны ориентироваться на будущие потребности рынка.

Крупные добывающие компании и корпорации, субъекты естественных монополий, которые способны выступить драйверами научно-технологического развития, до сих пор не сформировали внутри себя систему «управления знаниями». Между тем, крупнейшие западные компании, действуя по канонам технологии «управления знаниями», включили в собственную систему обмена инновационно-технологическими и научными знаниями ведущие российские исследовательские центры. Транснациональные корпорации развернули в России масштабные исследовательские операции, которые реализуются под эгидой национальных инновационных проектов, но на самом деле лишь служат формой утечки мозгов. Получается, что они управляют знаниями наших ученых, создавая препятствия для развития производства высокотехнологичной продукции в интересах национальной экономики.

На первом этапе создания системы инновационно-хозяйственных комплексов основной задачей будет объединение по территориальному принципу традиционных отраслевых вузов и НИИ в рамках регионов, где концентрируются заказчики инновационно-технологических решений. Например, многие профильные вузы, ведущие подготовку по химическим специальностям (РГУ нефти и газа им. Губкина, Российский химико-технологический университет им. Менделеева, Московская государственная академия тонкой химической технологии им. Ломоносова, Открытый университет, Текстильный университет и др.), расположены в Москве. При этом в Астрахани, Воронеже, Омске, Рязани, являющихся относительно крупными центрами нефте- и газохимии, своих химико-технологических вузов и даже соответствующих факультетов нет. Значительная нагрузка в решении всех этих сложных проблем ляжет на корпорации.

При этом функциональной нагрузкой государственных структур станет координация развития научно-технологического модуля посредством кластерной политики и национального и регионального форсайта.

Важно также наладить координацию деятельности государственных органов власти на всех уровнях управления в процессе реализации единой политики обеспечения экономической безопасности посредством оптимизации информационных процессов системы развития инновационно-хозяйственных комплексов.

Таким образом, второй этап будет связан с развитием информационного обеспечения инновационного развития хозяйственных комплексов в России. Реализации такого подхода будет способствовать формированию подсистем, создающихся на основе общих требований и обеспечивающих эффективное функционирование информационных систем федеральных, региональных и местных органов управления в целом в процессе развития производственно-торговых отношений.

При этом обеспечение защиты информационных ресурсов инновационно-хозяйственных комплексов должно происходить посредством регистрации и учета действий пользователей при работе с информационной системой, мониторинга нарушений в области экономической безопасности, а также обеспечения защиты информации при ее передаче и обработке. Использование сертифицированных средств не должно препятствовать получению необходимой информации предприятиями, организациями, органами государственной власти в требуемых объемах и в определенные сроки.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (основные положения). Одобрена Указом Президента РФ от 29 апреля 2008 г. № 608 // Совет безопасности Российской Федерации: [сайт]. URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/23.html> (дата обращения: 08.10.2012)
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года // Министерство экономического развития Российской Федерации: [сайт]. URL: <http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/strategicplanning/concept/> (дата обращения: 08.10.2012)
3. Международный институт экономики и права: [сайт]. URL: <http://www.miepvuz.ru/data/modules/> (дата обращения: 08.10.2012)

О.Б. Тришкин

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ С УЧЕТОМ ФАКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*На основе комплексного подхода к обеспечению экономической безопасности рассматриваются основные проблемы реализации энергетической политики России с учетом выявления наиболее значимых факторов, негативно влияющих на состояние топливно-энергетического комплекса.*

**Ключевые слова:** энергетическая политика России; экономическая безопасность; проблемы развития топливно-энергетического комплекса; устойчивость энергетического сектора к угрозам внешней среды.

*On the basis of complex approach to ensuring economic security we look at the key problems of implementing energy policy in Russia revealing the most significant factors negatively affecting the state of the fuel and energy complex.*

**Keywords:** Russian energy policy; economic security; problems of fuel and energy complex development; resistance of energy sector to external threats.

Обеспечение безопасности является одной из важнейших составляющих энергетической политики России. Проблема анализа и обеспечения национальной безопасности в последние годы привлекает все более пристальное внимание специалистов-ученых и практиков, решающих задачи управления экономикой в ее топливно-энергетическом секторе. На наш взгляд, это связано с тем, что в процессе перехода от административной централизованной системы экономики к методам рыночного регулирования возникли многочисленные трудности и новые угрозы экономической безопасности и устойчивому развитию Российской Федерации.

Так, например, основными проблемами в сфере энергетики являются:

- высокая степень износа основных фондов топливно-энергетического комплекса (в электроэнергетике и газовой промышленности – около 60%, в нефтеперерабатывающей промышленности – около 80%);

- низкая степень инвестирования в развитие отраслей топливно-энергетического комплекса (ТЭК) – за последние 5 лет объем инвестиций в ТЭК составил 60% от объема, предусмотренного Энергетической стратегией России на период до 2030 года;

- монозависимость российской экономики и энергетики от природного газа, доля которого в структуре внутреннего потребления топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) составляет 53%;

- несоответствие производственного потенциала ТЭК мировому научно-техническому уровню, включая экологические стандар-

ты;

- недостаточное развитие энергетической инфраструктуры в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке [2].

Именно поэтому стратегической целью государственной энергетической политики в рамках обеспечения экономической безопасности является последовательное улучшение таких характеристик, как возможность ТЭК надежно обеспечивать экономически обоснованный внутренний спрос на энергоносители соответствующего качества и приемлемой стоимости; способность потребительского сектора экономики эффективно использовать энергоресурсы, предотвращая нерациональные затраты общества на собственное энергообеспечение; устойчивость энергетического сектора к внешним и внутренним экономическим, техногенным и природным угрозам, надежному топливно- и энергообеспечению, а также способности минимизировать ущерб, вызванный проявлением различных дестабилизирующих факторов.

Отметим, что в настоящее время ТЭК – это почти 30% ВВП России, свыше 50% дохода бюджетной системы и 65–70% всех валютных поступлений. Однако на современном этапе в ТЭК существует немало проблем, сдерживающих процессы развития субъектов РФ [2]. При этом наиболее значимыми, негативно влияющими на состояние ТЭК, являются истощение и замедление прироста воспроизводства минерально-сырьевой базы; суровые природно-климатические условия большей части субъектов РФ, что определяет доступность к топливно-энергетическим ресур-

сам; нерациональная структура топливно-энергетического баланса большинства субъектов РФ, являющихся энергодефицитными; значительный износ основных производственных фондов на фоне ограничения объемов реконструкции и развития основных фондов ТЭК из-за отсутствия финансовых средств; несовершенство законодательной базы, не способствующей реальным инвестициям в развитие и реконструкцию; ценовые диспропорции в ТЭК. В этой связи в целях обеспечения реализации энергетической политики России с учетом фактора экономической безопасности необходимо обеспечить идентификацию существующих и прогнозируемых угроз в сфере энергетики и разработку методов их преодоления; анализ эффективности реализованных мероприятий; мониторинг энергетической безопасности по индикаторам. Вместе с тем, следует учитывать, что в настоящее время наблюдается усиление дифференциации регионов РФ по условиям и уровням социально-экономического развития. Нарушение межтерриториальных пропорций экономического развития субъектов РФ привело к росту количества депрессивных регионов, что, в свою очередь, оказывает негативное влияние даже на устойчивые в экономическом отношении регионы-доноры, повышает социально-экономическую напряженность в стране в целом.

Отметим, что прогнозирование развития ТЭК России, учитывающее территориальные и технологические признаки, базируется на разработанных региональных топливно-энергетических балансах. Очевидно, что при этом должна быть соблюдена их непротиворечивость. При этом в процессе разработки отдельных сценариев развития должна осуществляться их корректировка с учетом совокупного действия факторов энергосбережения, эффективности и экологичности производства, экспорта энергоресурсов, ценовой и инвестиционной политики в ТЭК. Именно посредством согласования уточняющих корректировок должны формироваться сценарии развития энергетического потенциала России во взаимосвязке с ростом экономики в целом. Кроме того, весь комплекс мер экономического регулирования, включающий тарифную, ценовую, налоговую, таможенную, инвестиционную, антимонопольную и конкурентную политики – должен быть направлен на решение задач полного обеспечения прогнозируемого роста внутреннего спроса на топливно-энергетические ресурсы и обеспечение рационального использования минерально-сырьевой базы ТЭК.

Согласно «Энергетической стратегии России до 2030 года» обеспечение безопасности определяется ресурсной достаточностью, экономической доступностью, экологической и технологической допустимостью. Так, ре-

сурсная достаточность определяет физические возможности бездефицитного обеспечения энергоресурсами национальной экономики и населения, экономическая доступность – рентабельность такого обеспечения при соответствующей конъюнктуре цен, экологическая и технологическая допустимость – возможность добычи, производства и потребления энергоресурсов в рамках существующих на каждом этапе технологий и экологических ограничений, определяющих безопасность функционирования энергетических объектов [1].

На наш взгляд, определяющим этапом в анализе и обеспечении безопасности является диагностика с точки зрения требований экономической безопасности текущих и перспективных состояний ТЭК – мониторинг и индикативный анализ. При этом состав и структура объектов мониторинга, а также конкретных индикаторов безопасности должны давать возможность гибкого и взаимосогласованного анализа и оценки ситуации в энергетике на различных уровнях: отраслевой (системы энергетики – ТЭК в целом), территориальной (объект – территория – регион – страна), организационной (функционирование – развитие) и управленческой (руководство хозяйствующей единицы – администрация территории – руководство отрасли – Минэкономразвития – Правительство РФ – Совет безопасности – Президент РФ) иерархии. Принципиально важными задачами при этом являются определение и нормирование пороговых значений индикаторов безопасности, что позволит внести количественную определенность в критерии оценок и обоснования решений.

Безусловно, основные внутригосударственные направления обеспечения безопасности России включают ряд принципиальных возможностей предотвращения соответствующих угроз, снижения вероятности их реализации и ослабления последствий в энергетике. Прежде всего, предотвращение экономических и социально-политических угроз безопасности – это задача, решаемая с помощью соответствующих подходов и механизмов. В соответствии с важностью региональных аспектов обеспечения безопасности России особое внимание необходимо уделять региональной энергетической политике. При этом превентивные меры в сфере энергетики по преодолению угроз и ослаблению последствий должны быть направлены на целесообразные структурные изменения в ТЭК и системах энергетики, создание необходимых резервов производственных мощностей и запасов топливно-энергетических ресурсов и др. В этом случае весьма важна эффективная деятельность по обеспечению безопасности сферы энергетики в период чрезвычайных ситуаций.

На наш взгляд, для устойчивого развития ТЭК и обеспечения экономической безопасности необходим комплексный подход, выяв-

ляющий особенности развития ТЭК в субъектах РФ по признакам наличия и использования минерально-сырьевого потенциала, возобновляемых источников энергии, оценки влияния состояния и развития ТЭК на социально-экономическое развитие субъектов РФ, разработки методов реализации энергетического потенциала в регионах, что, в свою очередь, поможет обеспечить рациональный механизм управления и развития энергетики страны. В современных условиях эффективное использование уникального энергетического потенциала России является экономическим фундаментом подъема российской экономики, так как именно при наличии энергетического потенциала определяются направления возможного развития существующих источников энергии.

Отметим, что методы анализа безопасности в сфере энергетики с учетом экономической составляющей в настоящее время не нашли должного применения, что, на наш взгляд, связано с тем, что оценка безопасности в основном проводилась как оценка технической системы. Поэтому необходим комплексный подход к оценке, который следует проводить на основе ряда задач, включающих техническую, экономическую, экологическую и институциональную составляющие. Так, в частности, институциональная составляющая должна включать анализ и совершенствование нормативно-правовой базы на основе концепции экономической безопасности энергетики, которая должна быть принята на федеральном уровне. Например, на уровне субъектов РФ концепция экономической безопас-

ности в сфере энергетики должна включать цели и задачи обеспечения экономической безопасности; основные направления государственной политики в области обеспечения безопасности; критерии выбора и порядок оценки показателей уровней экономической безопасности; организационно-экономический механизм обеспечения экономической безопасности в сфере энергетики субъектов РФ. При этом основная цель создания нормативно-правовой базы должна состоять в устранении и преодолении противоречий, определении круга ответственности в системе обеспечения потребителей энергоресурсами. Наряду с этим, комплексный подход к анализу экономической безопасности в сфере энергетики должен включать прогноз как энергообеспечения любого субъекта экономики, так и выявление угроз и определение приоритетных направлений повышения уровня безопасности субъектов РФ. Применение комплексного подхода позволит выявить экономические стимулы повышения уровня безопасности в каждом субъекте РФ, что создаст основу для мониторинга и диагностики безопасности страны в целом.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Куклина Е.А., Гусева Н.Г.* ТЭК и энергетическая стратегия России // Информационное агентство «ПРОАтом»: [сайт]. URL: <http://proatom.ru> (дата обращения: 11.09.2012)
2. *Макаров А.А., Фортков В.Е.* Тенденции развития мировой энергетики и энергетическая стратегия России // Вестник РАН. 2010. Т. 74. № 3. С. 195–208.

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 658.1:339.137

*А.Г. Айрапетова, В.В. Платонов*

## ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА МЕЗОУРОВНЕ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ СТАБИЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

*Рассматриваются подходы к развитию инновационной деятельности на мезоуровне, связанные с применением мер государственной региональной экономической политики. Обосновываются пять принципов организации инновационной деятельности в регионе: направленность на формирование стабильного конкурентного преимущества; ориентация на экономические инструменты, которые могут быть применены на уровне регионов; наличие системы управления инвестиционным риском, обусловленным реализацией инновационных проектов; осуществление межфирменной кооперации и сотрудничества между государством, частными компаниями и университетами; применение кластерного подхода.*

**Ключевые слова:** инновации; организация инновационной деятельности; региональная инновационная система; конкурентное преимущество; региональная экономическая политика.

*We consider approaches to developing innovation activity at mesolevel by means of the government regional economic policy. We prove five principles of organizing innovation activity in a region: building sustainable competitive advantage; emphasis on economic tools that can be applied at the regional level; setting up the system to manage investment risk stemming from innovation projects; facilitating the cooperation between the government, private companies and universities; using cluster approach.*

**Keywords:** innovations; organization of innovation activity; regional innovation system; competitive advantage; regional economic policy.

На новом этапе технико-экономического развития в связи с превращением современной экономики в экономику знаний [7; 10; 11], принципиально усложняется задача управления инновационной деятельностью, причем особое значение приобретает региональный аспект [6; 15].

Подходы к организации инновационной деятельности в регионе должны быть ориентированы на формирование стабильного (долгосрочного) регионального конкурентного преимущества [17], что является первым принципом построения системы организации и регулирования инновационной деятельности в регионе. Выходная информация данной системы позволяет идентифицировать качественно и конкретизировать количественно региональное конкурентное преимущество. Ключевым итоговым критерием влияния инноваций на рост конкурентоспособности отраслей и регионов должен являться рост производительности, обусловленный инновационной деятельностью [12]. Однако методоло-

гия определения влияния инноваций на рост производительности для мезоуровня еще не разработана. В то же время наблюдается значительный прогресс в данном направлении для анализа микроуровня. При этом создан определенный методологический задел, который можно использовать для разработки системы анализа инноваций для мезоуровня. В первую очередь следует указать на методологию анализа пяти сил [16] и ее дальнейшее развитие, позволяющее учесть наряду с рыночными и технологическими факторами как самостоятельный фактор влияния государственного регулирования. Методология анализа инноваций была разработана применительно к анализу хозяйственных объектов – микроуровню, но она представляется перспективной для использования также на макроуровне. Например, создание системы SWOT-анализа для оценки мезоуровня необходимо вследствие невозможности применения на микроуровне традиционных методов организации и регулирования инновационной деятельности,

которые доступны для мер экономической политики и используются на макроуровне, а также инструментария организации и регулирования инновационного процесса в рамках предприятий, и даже более крупных хозяйственных объектов. При этом следует подчеркнуть, что даже применительно к инновационной деятельности традиционные методы планирования и бюджетирования теряют эффективность как инструменты управления и организации [9].

Таким образом, вторым принципом организации и регулирования инновационной деятельности на мезоуровне является ориентация на экономические инструменты, которые могут быть применены на уровне регионов. Этот принцип задает главное ограничение при построении модели системы организации и регулирования инновационной деятельности в регионе. В отличие от макроуровня здесь невозможно применять инструменты денежно-кредитной политики. Это задает наиболее жестко ограничение по инструментам. Следующее по жесткости ограничение накладывается на применение фискальных методов. Они могут применяться в достаточно узких границах, которые определяются федеральным законодательством.

Напомним, что три группы ограничений на применение инструментов денежно-кредитной политики расположены выше по степени убывания степени их воздействия на формирование модели системы организации и регулирования инновационной деятельности на уровне региона. В то же время набор инструментов регулирования инновационной деятельности на мезоуровне ограничен по сравнению с микроуровнем. Это ограничение, прежде всего, связано с тем, что регион в основном не является собственником инновационных технологий и производственных мощностей, которые в нем расположены. Вследствие этого резко ограниченным оказывается применение внутрифирменных методов организации и регулирования инновационной деятельности [8]. В результате требуется, с одной стороны, разработка адекватных инструментов, ориентированных для использования на уровне региона, а во-вторых, объективно возрастает значение остающихся в арсенале экономической политики на мезоуровне средств, таких как региональный заказ, в данном случае на инновационные разработки. Что касается новых инструментов регулирования инновационной деятельности в регионе, то они должны быть основаны на реализации функции координации. Потенциал таких инструментов на региональном уровне по охвату превосходит возможность отдельных хозяйствующих субъектов, а по действенности – возможности макроэкономического регулирования из-за объективной закономерности формирования территориальных кластеров,

которые наиболее целесообразно регулировать на мезоуровне [4].

Третьим принципом построения модели организации и регулирования инновационной деятельности на мезоуровне является наличие системы управления инвестиционным риском, обусловленным реализацией инновационных проектов. Ключевой критерий риска в этом плане, по нашему мнению, должен быть основан на показателе «масса регионального инвестиционного риска». «Масса риска» для инвестора складывается из сумм вложенных средств, недополученного (возможно) дохода, за минусом страховых выплат [0].

Применительно к инновационной деятельности методический подход к расчету «массы регионального инвестиционного риска» должен быть равен совокупности масс инвестиционных рисков всех субъектов инновационной деятельности на уровне региона, включая предприятия с участием иностранного капитала, за минусом сумм вне региональных рисков, например, поступающих от страховых фирм, зарегистрированных в других регионах страховых возмещений. В этом случае масса регионального инвестиционного риска применительно к инновационной деятельности будет показывать, какими суммами и какими недополученными доходами рискует регион в лице его предприятий, научно-исследовательских организаций и финансовых/инвестиционных институтов, осуществляя капитальные вложения в научно-технические, организационные и финансовые инновации. При этом надо учитывать, что масса регионального инвестиционного риска колеблется по годам из-за различной стоимости капитальных вложений и постепенного возврата вложенных средств [5].

Четвертым принципом построения модели организации и регулирования инновационной деятельности на мезоуровне выступает принцип осуществления межфирменной кооперации и сотрудничества между государством, частными компаниями и университетами. В настоящее время основные усилия в измерении и оценке инновационных систем направлены на то, чтобы отразить и учесть системные взаимодействия и их динамику: между участниками, организациями, странами. Взаимные связи включают различные формы кооперации, обмена идеями, совместные действия. Сети и кластеры становятся доминантной формой организации инновационной деятельности. Примерно две трети успешных инноваций в США связаны с какими-нибудь формами кооперации между компаниями, а также между компаниями и государственным сектором (правительственные агентства и федеральные лаборатории) и университетами. Инновации становятся результатом все более сложных взаимодействий между фирмами, что приводит к формированию ин-

новационных сетей, становящихся важным объектом реализации инновационной политики на мезоуровне [15]. В попытках уловить нарастание сложности и множественности взаимодействий рождается термин «тройная спираль» (Triple Helix), когда бизнес, государство и университеты образуют некое подобие цепочки ДНК, в которой закодированы перспективы будущего развития [6].

Пятым принципом построения модели организации и регулирования инновационной деятельности на мезоуровне является применение кластерного подхода. В последнее десятилетие объективно доказано, что в условиях рыночной экономики инновационные производства имеют тенденцию образовывать кластеры по территориальному признаку. Научно-технические кластеры образуются на микроуровне независимо от макроэкономических воздействий. Более того, их проблематично регулировать средствами макроэкономической политики. Однако в силу их территориального и межотраслевого характера, научно-технические кластеры представляют собой перспективный объект регулирования на региональном уровне, поэтому при моделировании системы организации и регулирования инновационной деятельности в регионе должен применяться кластерный подход. Тем самым создается основа для разработки и обоснования стратегий применения форм и инструментов регулирования инновационной деятельности на мезоуровне, в первую очередь, реализующих функции координации и комбинирования ресурсов инновационной деятельности. В качестве примера можно привести формирование консорциумов для технологического трансфера на основе кластерного подхода, схема формирования которых и подобных им организационных форм является элементом моделирования инновационной деятельности на уровне региона.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Айрапетова А.Г., Грико Н.П. Особенности структурной промышленной политики России // Научно-технические ведомости СПбГПУ (экономические науки). 2010. № 5 (107).
2. Айрапетова А.Г., Ластовка И.В. Управление инновациями в промышленном производстве // Журнал правовых и экономических исследований. 2011. № 4. С. 7–10.
3. Айрапетова А.Г., Корелин В.В., Соколов А.В. Организация и планирование производства. М.: Дело, 2010.
4. Айрапетова А.Г., Ластовка И.В. Формирование инновационного подхода к реструктуризации в машиностроении // Журнал правовых и экономических исследований. 2011. № 1. С. 8–11.
5. Айрапетова А.Г. Формирование меха-

низмов региональной экологической политики // Дни науки – 2012: сб. материалов научно-практической конференции. Прага: Наука и образование, 2012.

6. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. 2-изд. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2001.

7. Дежана И., Киселева В. «Тройная спираль» в инновационной системе России // Экономический портал «Экономика России и мировая экономика». URL: [www.institutiones.com/innovations](http://www.institutiones.com/innovations) (дата обращения: 11.10.2012)

8. Организация и планирование производства / под науч. ред. д.э.н., проф. А.Г. Айрапетовой, В.В. Корелина. СПб.: Изд-во СПбГУ-ЭФ, 2012.

9. Платонов В.В., Воробьев В.П., Тихомиров Н.Н. Системы управления интеллектуальным капиталом на новом этапе технико-экономического развития: методологический аспект // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2012. № 2. С. 7–15.

10. Платонов В.В. Учет инвестирования в нематериальные активы как средство устранения разрыва между стратегией и бюджетом предприятия // Финансы и бизнес. 2006. № 4. С. 80–85.

11. Платонов В. Финансовые аспекты оценки интеллектуального капитала // Финансы и бизнес. 2006. № 1.

12. Платонов В.В., Бергман Ю.П., Хултин Т. Влияние трансграничных кооперационных сетей на динамику инновационной деятельности в приграничных регионах // Финансы и бизнес. 2010. № 1. С. 47–64.

13. Платонов В.В. «Парадокс Солоу» двадцать лет спустя, или об исследовании влияния инноваций в информационных технологиях на рост производительности // Финансы и бизнес. 2007. № 3. С. 28–38.

14. Рожков Ю., Терский М. Инвестиционный потенциал региона и масса регионального инвестиционного риска // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. 2000. № 2. С. 27–38.

15. Platonov V., Bergman J-P. Cooperative Networks in Perspective of Cross-border Innovation Dynamics // International Journal of Knowledge-Based Organizations. 2011. Vol. 1. № 1.

16. Platonov V. Potentiel innovateur de Sand-Petersburg dans le contexte de globalizacion // Le Région de Russie à L'Épreuve des theories et Pratiques Économiques. Edit L. Bensahel et P. Marshand. Paris: L'Harmattan, 2005. P. 199–209.

17. Porter M.E. How Competitive Forces Shape Strategy // Harvard Business Review. 1979. March/April.

18. Porter M.E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. N-Y.: Free Press, 1998.

*С.В. Бурцев*

## ЭЛЕКТРОННАЯ ВАЛЮТА E-DINAR

*Рассмотрено электронное платежное средство e-Dinar, цифровая валюта, организованная на обеспечении золотом и серебром и соответствующая нормам шариата. Рассмотрен генезис этой системы, основные особенности и операционный порядок применения.*

**Ключевые слова:** e-Dinar; e-Gold; мусульманская электронная валюта; электронные деньги; виртуальные деньги.

*We consider the electronic means of payment e-Dinar, a digital currency supported by gold and silver and conforming to the Shariat norms. We study the genesis of the system, its key characteristics and operational order of using it.*

**Keywords:** e-Dinar; e-Gold; Muslim e-currency; e-money; virtual money.

С распадом колониальной системы многие мусульманские страны получили независимость, а благодаря наличию богатых природных ресурсов новые державы обладают стабильными и высокими доходами. По причинам экономического, политического и, не в последнюю очередь, религиозного характера новые исламские страны занимаются реализацией плана по внедрению новой наднациональной валюты – золотого динара. Эта денежная единица, по замыслу стран-создателей, будет использоваться для международных расчетов и должна быть обеспечена драгоценными металлами, что отвечает нормам исламской экономики. Кроме того, на национальном уровне некоторые из этих стран также рассматривают возможность введения валют из драгоценных металлов – серебряного дирхама и золотого динара. Такие деньги уже существуют и имеют пока неофициальное хождение, например, в малазийском штате Келантан, а также применяются для внутреннего использования среди мусульманских общин.

Кроме металлических монет существуют и электронные платежные средства, устроенные на исламских принципах. В первую очередь это e-Dinar – всемирная онлайн-платежная система, существующая уже более 10 лет. Головной офис компании расположен в Дубае. Эта система имеет миллионы участников во всем мире, как мусульман, так и представителей других религий.

Платежная система e-Dinar построена на базе некогда популярной интернациональной платежной системы e-Gold, денежные средства которой были вложены в драгоценные металлы (e-metal): серебро (e-silver), золото (e-gold), платину (e-platinum) и палладий (e-palladium). Система специально строилась таким образом, чтобы не зависеть от финан-

совых рынков, сама компания не обладала никакой национальной валютой и не имела счетов в банках. Участники системы не передавали друг другу никаких реальных ценностей, обмениваясь, по сути, расписками о размещении определенного количества золота на хранение в компании e-Gold. Средства клиентов являлись активами, находящимися на хранении, следовательно, не могли быть предметом судебных притязаний [3; 13].

Сама идея электронного динара (e-Dinar), электронного аналога золотых денег, возникла в 2000 году и была одобрена рядом мусульманских стран как альтернатива «западным электронным деньгам» [4].

Любой желающий может зарегистрироваться на сайте компании и открыть свой счет, после чего ему станут доступны покупка и продажа любой валюты, а также золота. Стоимость одной транзакции через эту сеть эквивалентна 0,5 американского доллара либо 1% от общего объема перевода (если он не превышает 50 долларов). Уже за первые годы работы E-dinar Ltd в ней открыто свыше 300 тыс. счетов клиентами из 160 стран. По большому счету эта компания является обычным банком, с той лишь разницей, что он занимается операциями в пределах своих реальных золотых запасов и полностью исключает кредитование и депозиты (ростовщичество строгойше запрещено шариатом) [1; 9].

Создание системы e-Dinar уменьшило сомнения у тех, кто считал, что проект золотого динара утопичен по причине возможного дефицита золотого сырья. Электронная платежная система e-Dinar позволяет осуществлять платежи и обменные операции в Интернете. В этой платежной системе используется одноименная единица e-Dinar, равная слитку чистого золота весом 4,25 грамма (24 карата), а также e-Dirham, соответствующая слитку

серебра весом 3 грамма.

По утверждению руководства компании E-dinar Ltd, в хранилищах компании ровно столько золотых и серебряных слитков, сколько необходимо для покрытия требований всех владельцев электронных динаров, что соответствует требованиям шариата. По понятным причинам система не кредитует клиентов, а клиенты не кредитуют систему.

Клиент системы может конвертировать свою наличность, например, направив средства на счет E-dinar Ltd в банке Standard Chartered Bank (New York), после чего на его счет в самой компании E-dinar Ltd зачислят определенную сумму, выраженную в электронных динарах, эквивалентных 4,25 грамма золота. Вывод средств осуществляется по требованию клиента на ассоциированный банковский счет, либо, по желанию, может быть осуществлена отправка золотых или серебряных монет. Последнее возможно, если законодательство страны проживания клиента допускает подобные операции [4; 9]. Необходимо заметить, что стоимость реального золотого динара равна стоимости электронного, в то время как один серебряный дирхам стоит примерно на 30% больше электронной версии, за счет большей стоимости чеканки. За хранение золота взимается 1% годовых.

Достаточно высокая делимость е-динара и е-дирхама (до четвертого знака после запятой), позволяет осуществлять оплату и переводы без переплат. Такая возможность не всегда имеется в случаях применения золотых или серебряных монет. Нет и ограничения транзакций и переводов как на максимум, так и на минимум.

Главное декларируемое преимущество системы e-Dinar – надежность защиты от инфляционных рисков и простота в обращении, а также соответствие духу исламского законодательства. В соответствии с требованиями шариата запасы золота и серебра на складе компании соответствуют их электронному эквиваленту.

Первоначально, чтобы стать клиентом компании, необходимо было лишь заполнить регистрационную форму на сайте E-dinar Ltd, после чего учетной записи присваивался номер счета. При открытии счетов не требовалось ни паспорта, ни другого документа, удостоверяющего личность. В настоящее время, в соответствии с требованиями финансовой безопасности, введенными Центральным банком Объединенных Арабских Эмиратов, новые клиенты системы должны предоставлять документы, удостоверяющие личность [12]. Данная мера введена дабы исключить возможность финансирования террористической деятельности через анонимные счета в электронных платежных системах. Таковыми документами являются заверенные нотариусом или иным уполномоченным лицом копии

паспорта или id-карты. Клиенты, планирующие открыть счет на сумму менее 1000 долларов (в пересчете на золото), могут предоставить копии документов в отсканированном виде по электронной почте. Держатели более крупных счетов должны направить заверенные бумажные копии документов в швейцарскую фирму, уполномоченную обрабатывать данные клиентов для системы e-Dinar. Кроме того, клиент должен предоставить реальный номер телефона и адрес электронной почты.

Исполнительный директор компании, доктор Зенон Дахинден (Zeno Dahinden) в интервью порталу «Yahoo» 6 июня 2008 года сообщил, что за первые годы работы было открыто 300000 счетов клиентами из 160 стран мира. По предварительным оценкам, содержимое хранилища, принадлежащего e-Dinar, превысило 10 тонн золота [10].

Основателями компании, помимо доктора З. Дахиндена, являются малазийский бизнесмен Абдул Рахман Шариф и профессор Умар Ибрагим Вадильо, исламский теоретик и энтузиаст возврата к системе золотого стандарта.

В 1999 году в результате соглашения с генеральным директором платежной системы e-Gold Дугласом Джексонсом компания E-dinar Ltd получила возможность работать с технологическими ресурсами компании через собственный интерфейс. В 2003 году E-dinar Ltd была куплена крупной девелоперской компанией из Арабских Эмиратов [10], а в 2004 году компания стала независима от системы e-Gold, организовав свою техническую базу. Этот шаг обусловлен не только стремлением к независимости, но связан также с преследованиями, которые власти США начали осуществлять в отношении компании e-Gold. Анонимность транзакций, декларируемая как одно из основных преимуществ платежной системы, по мнению государственных органов, способствовала финансированию террористической деятельности. Этим пользовались не только террористы, но и различные криминальные структуры, лица, задействованные в коррупционной деятельности, хакерские группы, занимающиеся подделкой кредитных карт, и прочие мошенники [8; 13]. Кроме того, некоторые обозреватели отмечают, что такая масштабная деятельность по негативному отражению деятельности компании была выгодна и конкурентам, в первую очередь, платежной системе PayPal.

После 11 сентября 2001 года масштаб преследований только возрос. После принятия Патриотического акта власти США получили возможность замораживать подозрительные счета и расследовать историю транзакций, кажущихся подозрительными [3; 6]. В итоге, в июле 2008 г. владельцы компании e-Gold признали себя виновными в преступлениях, связанных с незаконными операциями с денеж-

ными средствами, в частности, в содействии работе мошеннических инвестиционных проектов и оплаты детской порнографии. В настоящий момент сайт e-Gold сохраняет свою работоспособность, хотя регистрация новых аккаунтов временно приостановлена на неопределенный срок, а доступ к ранее открытым аккаунтам осуществляется после ввода персонального идентификатора налогоплательщика (Tax ID) [2].

В этих условиях объяснимо решение о разединении технологических мощностей компаний, а также становится понятным оставление американского рынка системой e-Dinar. Отступление, однако, не повлияло на деловую активность платежной системы, ибо после поглощения арабской компанией для нее был открыт рынок мусульманских стран.

Критики системы e-Dinar отмечают, что, несмотря на приверженность строгим религиозным принципам, система используется для получения спекулятивной прибыли от изменения динамики цен на золото. Также она применяется при расчетах за выполнение услуг по спам-рекламе и в среде участников финансовых пирамид. Отдельный вопрос – эмиссионный доход при конвертации электронных динаров и серебряных дирхамов в монеты из драгоценного металла. Владельцы системы говорят только о расходах на производство, но достоверность этих сведений не поддается простой проверке.

В отличие от прочих систем, зарегистрированных в оффшорах, пользователи e-Dinar защищены законодательством Объединенных Арабских Эмиратов и в экстренных случаях могут апеллировать к нему.

В настоящий момент e-Dinar является единственной электронной платежной системой, чьи активы обеспечены драгоценными металлами в соответствии с нормами исламской экономики. Это обстоятельство открывает большие перспективы для работы на развивающихся онлайн-рынках исламских стран.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Золотой динар – кошмарный сон западных экономистов // Исламские финансы и бизнес в России: информационно-аналитическое электронное издание. URL: <http://islamic-finance.ru/news/2012-01-12-1057> (дата обра-

щения: 19.09.2012)

2. Кризис платежной системы e-Gold. URL: <http://earningguide.biz/egold08.php> (дата обращения: 19.09.2012)

3. *Нефедова М.* Медленная смерть системы e-Gold // Журнал «Хакер»: электронное издание. URL: <http://www.haker.ru/magazine/xa/125/074/1.asp> (дата обращения: 19.09.2012)

4. Система e-Dinar // Центр исследований платежных систем и расчетов: [сайт]. URL: [http://www.paysyscenter.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=224](http://www.paysyscenter.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=224) (дата обращения: 19.09.2012)

5. *Zuhri Azam Ahmad.* Dinar sold out in Kelantan. URL: <http://thestar.com.my/news/story.asp?file=/2010/9/4/nation/20100904191053&sec=nation> (дата обращения: 19.09.2012)

6. Analysis of the USA PATRIOT Act. URL: <http://www.pen.org/page.php/prmID/438> (дата обращения: 19.09.2012)

7. E-Dinar, Customer Identification and Acceptance Policy. URL: [https://www.e-dinar.com/cgi/?page=edinar&a=\\_3](https://www.e-dinar.com/cgi/?page=edinar&a=_3) (дата обращения: 19.09.2012)

8. E-Gold Founders Face Prison for Money Laundering. URL: <http://mashable.com/2008/07/21/e-gold/> (дата обращения: 19.09.2012)

9. *Hanafi K.* Islamic Gold Dinar Will Minimize Dependency on US Dollar. URL: [http://www.minersmanual.com/news/KH\\_IslamicGoldDinar.php](http://www.minersmanual.com/news/KH_IslamicGoldDinar.php) (дата обращения: 19.09.2012)

10. History of E-Dinar Company. URL: [http://www.e-dinar.com/html/3\\_4.html](http://www.e-dinar.com/html/3_4.html) (дата обращения: 19.09.2012)

11. Kelantan dinar and dirham have arrived, Muamalah Council. URL: <http://muamalahcouncil.com/component/content/article/100-the-kelantan-dinars-and-dirhams-have-arrived.html> (дата обращения: 19.09.2012)

12. *Prof. Dr. Mohd. Ma'sum Billah,* e-Dinar: An Operational Mechanism. URL: [http://www.applied-islamicfinance.com/sp\\_gold\\_dinar\\_3.htm](http://www.applied-islamicfinance.com/sp_gold_dinar_3.htm) (дата обращения: 19.09.2012)

13. Threat Level, Kim Zetter, The Wired // Журнал «Хакер»: Электронное издание. URL: <http://www.wired.com/threatlevel/2009/06/e-gold/all/1> (дата обращения: 19.09.2012)

*В.С. Васильцов, И.Н. Андрейковец*

## МОДЕРНИЗАЦИЯ ГОРНОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Развитие экономики России выдвигает на первый план ряд задач, решение которых предполагает радикальное снижение энергетических и тепловых потерь, рациональное и эффективное использование всех видов ресурсов.*

*Необходимым условием стабильного роста производства в отечественной металлургической промышленности, машиностроении, ТЭК, ВПК и ряде других отраслей является современная, качественная и высококонкурентная огнеупорная промышленность. Анализ технико-экономического состояния отрасли выявил проблемы, связанные с постоянным ужесточением конкуренции со стороны иностранных предприятий-производителей огнеупоров. Проведение модернизации производства огнеупоров является актуальной задачей, решение которой позволит повысить эффективность предприятий огнеупорной промышленности и определить дальнейшие направления для успешного развития отрасли.*

**Ключевые слова:** *огнеупорная промышленность; проблемы развития; эффективность модернизации производства; оценка инновационной активности.*

*Russia's economic development highlights a number of problems whose solution requires a radical reduction in energy and heat losses as well as rational and efficient use of all types of resources. Modern high quality and highly competitive refractory industry is a vital condition for a sustainable growth in the domestic steel industry, mechanical engineering, oil, defense industry, etc. The analysis of technical and economic state of the industry has identified problems connected with constantly growing competition from foreign producers of refractories. Modernization of the refractory industry is a relevant problem and its solution will result in increasing the efficiency of refractory enterprises and outlining directions for further successful industry development.*

**Keywords:** *refractory industry; problems of development; efficiency of production modernization; assessment of innovation activity.*

На современном этапе развития экономики России приоритетным является промышленный рост и увеличение производства конкурентоспособных товаров и услуг с использованием инновационных технологий. Основной особенностью экономического развития отечественной промышленности является острая необходимость в модернизации производства, так как степень износа основных промышленно-производственных фондов на ряде предприятий достаточно высока. Также представляется целесообразным переориентация производства на выпуск высокотехнологичной инновационной продукции.

Основным потребителем отечественной огнеупорной продукции на протяжении многих лет является черная металлургия. Эти отрасли промышленности неразрывно связаны, поскольку огнеупоры являются необходимой составной частью основных фондов, без которой невозможно осуществление высокотемпературной обработки металлов, силикатов и других материалов. Стабильный рост объемов выплавки стали и модернизация одной отрасли предопределяют развитие другой. Постепенный выход металлургической отрасли из кризиса дает толчок к развитию и модерниза-

ции отечественной индустрии производства огнеупоров для данной отрасли. Чтобы победить в конкурентной борьбе с иностранными поставщиками, российские производители стали открывать собственные предприятия за рубежом – в странах-конкурентах.

Нельзя не отметить тот факт, что за последние годы процесс модернизации в металлургической отрасли существенно ускорился, чему способствовало увеличение объема инвестиций, направленных на модернизацию и техническое перевооружение отрасли, создание новых производств (по данным Министерства промышленности и торговли Российской Федерации объем данных инвестиций за последние 10 лет составил более 1,6 трлн. рублей) [3]. Также благодаря проведенным мероприятиям по модернизации производства износ основных фондов в черной металлургии сократился с 50% в 2004 году до 42,5% в 2011 году, выбросы в атмосферу загрязняющих веществ снизились в 2011 году на 23% по сравнению с 2004 годом, объем сброса сточных вод в поверхностные водоемы – на 13% [3].

Учитывая то, что термины «инновации» и «модернизация» в том или ином контексте

присутствуют в каждой из трех стратегий экономического развития Российской Федерации, рассматриваемых в Прогнозе социально-экономического развития экономики России на период до 2020 года, которые, в свою очередь, положены в основу прогноза развития металлургической промышленности, в качестве основного фактора модернизации экономики следует рассматривать инновации, используемые с целью обеспечения устойчивого роста с переориентацией производства на выпуск высокотехнологичной продукции при одновременной модернизации управленческой структуры.

Переход экономики РФ на инновационный путь развития предопределяет ускорение экономического роста и выделяет инновационный потенциал как базовый фактор модернизации предприятия и как приоритетный фактор повышения конкурентоспособности субъекта хозяйственной системы на индивидуальном, отраслевом, макроэкономическом и мировом уровнях. За последние 10 лет российская черная металлургия была значительно модернизирована. Общий объем капитальных вложений за период с 2000 по 2010 год составил около 900 млрд. рублей. За этот период износ основных фондов в отрасли снизился с 54 до 43% [1]. Реализация масштабных инвестиционных проектов и мероприятий по повышению эффективности производства позволила отрасли выйти на новый качественный уровень: внедрены новые технологии, закрыты неэффективные мощности, увеличена доля добавленной стоимости в продукции. Все это позволяет отечественным металлургическим компаниям открыто конкурировать на мировых рынках, делая Россию одним из глобальных лидеров в отрасли.

Однако огнеупорная отрасль оказалась уязвима во время минувшего кризиса даже больше, чем сталелитейная: к примеру, если производство стали в России в 2009 году по сравнению с 2008-м упало на 12%, то производство огнеупоров – сразу на 38% [2].

Наряду со снижением спроса со стороны металлургии сохранились и прежние проблемы отрасли: сбои в производстве, неготовность к ритмичным поставкам продукции, нарушения сроков отгрузки. Предприятия-производители огнеупорной продукции не всегда могли гарантировать бесперебойность поставок, поэтому металлургическим комбинатам зачастую оказывалось проще работать с зарубежными поставщиками. Кроме того, большая часть отечественных предприятий по производству огнеупоров упустила момент модернизации мощностей, не успев за отечественными металлургами, которые провели ее после экономического подъема 2003–2004 годов. Большинство производило устаревшие и простейшие образцы огнеупоров образца советских времен. В 2009 году огнеупорные

предприятия России и Украины свернули даже те проекты по модернизации производства, которые уже начали реализовывать. В связи с этим на Украине многие из производств оказались на грани банкротства.

Трактуя инновационный потенциал как совокупность взаимосвязанных условий и ресурсов для повышения эффективности предприятия в осуществлении новаторской деятельности, характеризующейся единством научно-технического прогресса и производства, следует отметить, что актуальные задачи модернизации необходимо рассматривать, учитывая не только сегодняшнюю рыночную конъюнктуру, но и отдельно выделять прогнозируемые запросы потребителей инновационных продуктов, потребность в новшестве. Следует представлять меняющиеся тенденции на потенциальном рынке, иначе можно потратить ресурсы на разработку нового продукта, жизнеспособность которого не будет поддержана спросом. В современных условиях качественное преобразование металлургических предприятий как представителей базовых отраслей промышленности, технико-экономический уровень которых определяет возможности инновационной стратегии развития страны, предполагает исследование внутренней и внешней среды посредством SWOT-анализа, с определением рисков различного рода. Одновременно разрабатываются методы их минимизации, прежде всего страхования, с учетом будущих факторов неопределенности. Стоит проводить оценку текущего состояния предприятия, строящуюся на выявлении достигнутых успехов, с учетом опыта прошлого и складывающихся тенденций.

Параметры развития инновационного потенциала подвергаются влиянию со стороны интенсивности ценовой конкуренции, степени разнообразия продуктов и стабильности рынка, ведь влияние государственного вмешательства посредством налоговых послаблений, субсидирования и квотирования способно как положительно, так и отрицательно воздействовать на бизнес в целом, выражаясь в дарованных привилегиях, имеющих монополистические последствия. Устойчивость рынка в условиях монополии способствует тому, что «новизна» продукта становится менее значимой, так как ясны потребности покупателей и практически отсутствует влияние различных конкурентов.

Еще Й. Шумпетер предупреждал о падении инновационной активности у монополий. Следовательно, инновационную деятельность необходимо рассматривать как важнейший источник не только развития отдельно взятого огнеупорного предприятия, повышающего его конкурентоспособность, но и индикатор деловой деятельности отрасли в целом с учетом уровня ее монополизации.

Без радикальной модернизации производственной сферы в целом и огнеупорной отрасли в частности отечественная экономика не сможет преодолеть существующую зависимость от конъюнктуры мирового рынка сырьевых товаров. Поэтому развитие инновационного потенциала предприятий огнеупорной промышленности в значительной мере определяет успешность реализации промышленной стратегии и усиление конкурентных позиций отрасли на мировом рынке. В значительной степени это зависит от постепенного преодоления сырьевой ориентации национального хозяйства.

Использование конкурентных преимуществ российской экономики не только в традиционных секторах (энергетика, металлургия, транспорт), но и в новых наукоёмких секторах, и превращение инновационных факторов в основной источник экономического роста позволит обеспечить выход страны на уровень социально-экономического развития, характерный для развитых постиндустриальных стран, за счет обеспечения реальных конкурентных преимуществ промышленным предприятиям в долгосрочной перспективе. Проведение модернизации, которая может обеспечить не только временную конкурентоспособность, но и позволила бы предприятиям приблизиться к опережающему типу технического развития, является условием успешного развития предприятия. В этой связи возникает потребность в экономическом

обосновании целесообразности и оценке эффективности модернизации производственных процессов предприятий промышленности в целом и в частности огнеупорной отрасли.

Исходя из вышеизложенного, основной системной проблемой огнеупорной промышленности, ограничивающей ее развитие, является недостаточный внутренний спрос на огнеупорную продукцию и неполное соответствие технического уровня производства обеспечению перспективного выпуска конкурентоспособной продукции, что не отвечает целям и задачам высокоэффективного развития отрасли и экономики страны в целом.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2025 года. Утв. приказом Минпромторга России от 18 марта 2009 г. № 150 // Минпромторг России: [сайт]. URL:

<http://www.minpromtorg.gov.ru> (дата обращения: 03.10.2012).

2. *Алексеева О.* В тылу конкурента // Коммерсантъ. Металлургия. Приложение. 2012. 17 мая. № 87 (4872).

3. Отчет о деятельности Министерства промышленности и торговли Российской Федерации за 2004–2011 гг. // Минпромторг России: [сайт]. URL:

<http://www.minpromtorg.gov.ru> (дата обращения: 03.10.2012).

*Н.В. Войтоловский, Т.В. Авилова*

## СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕВАЯ ПРОГРАММА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ КАТЕГОРИИ

*Обоснована связь теории конкуренции М. Портера и ресурсной концепции стратегического управления как двух органических составных частей единой теории управления конкурентоспособностью фирмы. Исследована взаимосвязь между процессами развития ключевой компетенции и стратегии развития предприятия. Осуществлен анализ локальных элементов методологической базы категории стратегической целевой программы и синтезировано общее конструктивное представление о ее методологии.*

**Ключевые слова:** стратегическая целевая программа; ключевая компетенция; стратегия; методологические элементы категории.

*We prove the connection between the competition theory by M. Porter and the resource concept of strategic management as two organic components of the single theory of managing business competitiveness. We research the correlation between the processes of developing the key competence and the business development strategy. We analyze local elements of the methodological basis category of strategic goal-oriented program and make a generalized constructive concept of methodology.*

**Keywords:** strategic goal-oriented program; key competence; strategy; methodological category elements.

Следует признать, что в подавляющем большинстве стратегических плановых разработок на промышленных предприятиях не только в России, но и в развитых странах Запада, четко и однозначно применяется классический подход к стратегическому планированию, а вместе с ним и стратегическое программирование, создающее зачастую иллюзию той стабильной внешней среды и стационарных процессов технологического развития, которые были характерны до последней четверти прошлого века. Различного рода паллиативные подходы позволяют менеджерам в ряде случаев представлять дело таким образом, что их можно признать более или менее адекватными адаптивной модели стратегического планирования, так как они имеют серьезные дополнения и расширения классического подхода. К ним, прежде всего, относятся хорошо известные ситуационные подходы и сценарные проработки стратегических планов, которые, по нашему мнению, никакого серьезного приближения к адаптивной модели, с точки зрения методологии, не дают.

Наиболее важным теоретическим достижением в этой сфере стала ресурсная концепция стратегического управления, которая в силу действительной значимости ее достижений, а также яркости личностей ее основных теоретиков создавала и создает определенное

ощущение приближения к стратегической адаптивности. К сожалению, и здесь следует признать, что при всей яркости и конструктивности теоретических построений методическая база подхода остается крайне слабой.

Сложившееся положение заставляет, по нашему мнению, признать необходимость теоретического и методологического поиска, начиная с анализа подходов, традиционно принятых сегодня в стратегическом планировании на промышленных предприятиях.

Сжатый анализ основных черт «новой экономики» позволил подтвердить известные положения экономической теории о своего рода дуальности ситуации. Собственно стратегические цели любого промышленного предприятия и сегодня не изменились и четко ориентированы на достижение устойчивого конкурентного преимущества, но существенно изменяется характер управления конкурентоспособностью. В связи с этим встает вопрос о новых инструментах такого управления, что и выступает в качестве «центральной идеи» нашего подхода.

Проведенный анализ исторического курса развития современной теории конкуренции позволил выявить те реперные точки, которые, по большому счету, и определяют сегодняшнее состояние вопроса. В частности, краткий обзор двух базовых теорий конкурен-

тоспособности [5; 6] со всей очевидностью показал, что хотя технологические новшества и играют по-прежнему ключевую роль в конкурентоспособности промышленного предприятия, тем не менее соответствующие инновации в других элементах системы ценностей (сервис, продажи и т.д.) уже становятся весьма значимыми составляющими конкурентоспособности.

Важнейшей составляющей современной конкурентоспособности становится и умение промышленной фирмы обеспечить существенное разнообразие ее товаров и услуг (эффект «отхода от стандартизации», предсказанный еще Дж. Гэлбрейтом [2]), но при минимуме ресурсов, затрачиваемых на решение этой задачи. Инструментом такого решения оказались «ключевые платформы», ставшие важной составляющей ресурсной концепции стратегического управления [6]. Возможность комбинирования сочетаний нескольких типовых базовых элементов, заложённая в них, как раз и позволила экономически эффективно обеспечить необходимое разнообразие продуктов.

Поскольку высокая конкурентоспособность – это, в первую очередь, возможность занять особую стратегическую позицию на рынке (теория М. Портера), то ключевым вопросом теории стал вопрос о том, что является ее источником, каковы те ресурсные предпосылки, которые позволяют это сделать. «Ответ» на этот вопрос, который дала ресурсная концепция, и собственно выводы портеровской теории являются двумя половинками «критической массы», по существу, единой теории.

Важным достижением портеровской теории стало представление о конкурентных преимуществах высоких и низких порядков. Именно «отталкиваясь» от них, ресурсная концепция приходит не просто к констатации трудной копируемости преимуществ высоких порядков (а они и обеспечивают устойчивость новой стратегической позиции фирмы), но, что гораздо важнее, – показывает семь базовых составляющих, которые определяют появление этих преимуществ: нематериальные активы, обучение, инновации, способности, знания, видение и лидерство.

По существу, этими элементами ресурсная концепция определила составляющие (условно говоря) механизма создания конкурентного преимущества высокого порядка. Данный механизм позволяет сформировать представление фирмы, с одной стороны, о возможных новых рынках, а с другой – о возможном месте фирмы на этих рынках. Но сам вопрос об организационно-управленческой форме этого механизма и существование его функционирования тем не менее остается открытым.

Еще более настоятельным следует при-

знать поиск ответа на вопрос о том, каким образом малые фирмы и/или просто фирмы с ограниченными ресурсами становятся лидерами рынка. По существу, это снова вопрос о механизме создания преимуществ, и здесь ресурсная концепция сформировала одну из наиболее значимых, по нашему мнению, своих частей – учение об отрыве целей от имеющихся ресурсов. Или, иными словами, – это внешне снова вопрос о механизме, но в существенно более важной плоскости: может ли быть найдена такая форма конфигурации и взаимодействия («склейки» в терминологии ресурсной концепции) семи базовых элементов, при которой относительно скромные характеристики каждого из этих ресурсов дают эмерджентный эффект появления неких «дополнительных возможностей» и достижения явно не реалистичных изначально конечных результатов.

Ответы на эти принципиальные вопросы, как показала ресурсная концепция, не могут быть найдены вне понимания существа ключевой компетенции фирмы, то есть комплекса тех знаний, умений и навыков, которые позволяют фирме создавать конкурентоспособные товары и услуги, определяющие ее стратегическую позицию на рынке (или позиции на рынках, если речь идет о многопрофильной фирме с рядом ключевых компетенций). Более того, сама фирма должна рассматриваться с позиций «портфеля компетенций» (рис. 1) [1].

Дальнейшее исследование этого вопроса позволило рассмотреть категории «базовой» и «отличительной» ключевой компетенции. Первая характеризует некий необходимый уровень ключевой компетенции, своеобразный «пропуск» для ее товаров и услуг на конкретный современный рынок. А «отличительная» как раз и позволяет занять новую стратегическую позицию.

С нашей точки зрения, подход к развитию отличительной ключевой компетенции может быть построен либо на исследовательской основе (экстраполяции тенденций), либо на нормативной (концепция Акио Мориты) [4]. И, конечно, второй вариант быстрее ведет к новой стратегической позиции, но и риск здесь значительно выше.

Разработка вопросов, связанных с существом и особенностями ключевой компетенции, позволяет прийти к постановке важнейшего вопроса: следует ли предположить, что в любом случае, когда речь идет о действительно стратегическом достижении, оно не может не содержать в себе в качестве основы именно ключевую компетенцию и ее отличительную форму, прежде всего? И, если это так, то не создает ли сама ключевая компетенция структуру разработки стратегии? Ответ на второй вопрос – отрицательный, просто в силу крайней сложности семиэлементной структуры.

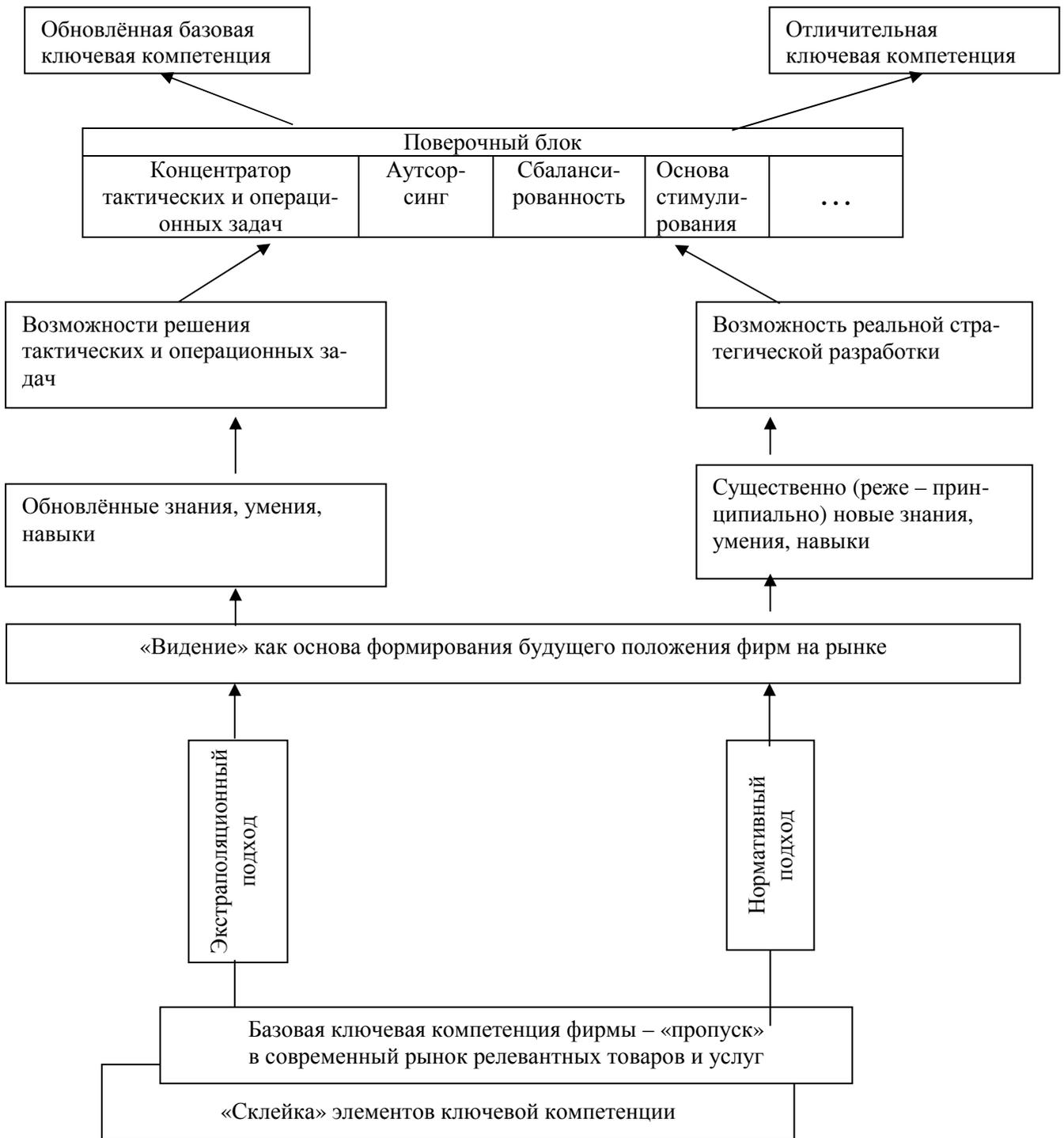


Рис. 1. Ключевая компетенция и основные подходы к её развитию

Соответственно, хотя ключевая компетенция и лежит в основе разработки конкурентно-перспективной стратегии, но сама по себе методологическая основа, адекватная требованиям практики и приемлемая в структурно-функциональном смысле, должна быть другой, и в первом приближении она может быть определена как целевая программа. Собственно целевые программы, ориентированные на создание ключевых платформ и ключевых продуктов, хорошо известны, широко

используются и методически отлично проработаны. Но если во главу угла создаваемого подхода ставить именно ключевую компетенцию, обеспечивающую фирме новую и устойчивую стратегическую позицию, то это должен быть некий принципиально иной тип целевой программы. Мы называем ее стратегической целевой программой, имея в виду, что традиционно известная организационно-управленческая форма наполняется принципиально новым содержанием стратегического

характера. И тогда первостепенным становится вопрос о концептуальной основе этой категории.

Было бы разумным предположить, что именно ресурсная концепция стратегического управления должна дать эту основу, но, как отмечалось выше, ее методология на сегодня крайне слаба. В поисках ответа на поставленный вопрос мы обратились к реальной практике фирменного стратегического управления, взяв в качестве объекта такую известную и выдающуюся по стратегическим достижениям промышленную фирму, как «Дженерал Электрик». Нами была проанализирована концепция «общих платформ», как основы стратегического управления фирмой. Эта концепция предполагает формирование такой организационно-технической и управленческой структуры, которая целостно и сбалансированно объединяет усилия различных подразделений вокруг стратегических задач. При этом всё, начиная от поведения подразделений, групп и отдельных сотрудников, и до динамики идей, процессов, функционирования коллективов и т.д., строится вокруг ключевых компетенций фирмы. Особенно важно то, что локальные интересы и значимость межподразделенческих барьеров уступают место интегративности и ориентации на общий результат именно на базе «общей платформы».

Проведенное нами исследование позволило осуществить попытку сформировать укрупненную структуру стратегической целевой программы как полисетового методологического комплекса, в котором движение по циклу «исследование–разработка–производство–продажи–обслуживание» опосредуется тремя структурами интеграции (профессионально-кадровой, знаниевой и технологической) (рис. 2) [1]. При этом использование в рамках программы возможностей аутсорсинга и кластеризации с постоянным вовлечением потенциала малого и среднего бизнеса и, что имеет первостепенную важность, четкой ориентацией на конечного потребителя, дает возможность реализовать главную идею выхода на новую стратегическую позицию – отрыв целей от имеющихся ресурсов. Следует отметить также необходимость постоянной ориентации на разумную сложность сетевой структуры и рациональное использование хорошо зарекомендовавших себя в практике разработок стратегии методологических подходов («окна возможностей», «стратегия голубого океана» [7] и т.д.).

Поставив ключевую компетенцию в

центр методологического поиска, мы постоянно имеем в виду, что ее функционирование и развитие обеспечивает конкурентоспособность фирмы, ее товаров и услуг ровно в той мере, в какой удастся формировать и интенсивно обновлять собственно ключевые платформы. Иначе говоря, стратегические преобразования в промышленной фирме, базируясь на отмеченной выше трехэлементной интеграции, используя кластеризацию и аутсорсинг, своевременно и точно определяя открывающиеся «окна возможностей» и т.д., выводят на новый уровень ключевую компетенцию предприятия. Но каким образом это отражается на его реальном положении на рынке? Ответ очевиден: через ключевые платформы, порождающие разнообразие высококонкурентных товаров и услуг фирмы. Анализ взаимосвязи указанных категорий позволяет поставить вопрос следующим образом: если ключевая компетенция универсальна как категория, а ее порождением являются в конечном итоге ключевые платформы, то не следует ли считать и их столь же универсальными категориями? Если теперь обратиться к ключевым компетенциям топ-менеджеров, то из сплава их знаний, умений и навыков, которые позволяют им, прежде всего, эффективно разрабатывать и реализовывать фирменные стратегии, уместно, видимо, прийти к выводу, что в данном случае рассмотренные выше общие платформы и выступают в качестве тех ключевых платформ, которые определяют полезность функционирования и развития ключевой компетенции.

По нашему мнению, «общие платформы» Джеффри Иммельта [3] играют именно эту роль. И интеграция усилий коллективов подразделений, групп специалистов и отдельных профессионалов может и должна выступать как своего рода общая платформа (точнее – платформы) – составные части конструкции стратегической целевой программы. Поставив вопрос таким образом, мы еще раз подчеркиваем, что сама по себе стратегическая целевая программа формируется и развивается, в первую очередь, на основе такого рода общих платформ.

Таким образом, все рассмотренные нами составляющие исследуемой категории так или иначе вносят свой вклад в формирование механизма создания и реализации конкурентного преимущества промышленной компании, которое должно развиваться и поддерживаться на адекватном уровне в рамках обновления и эволюции стратегической целевой программы.

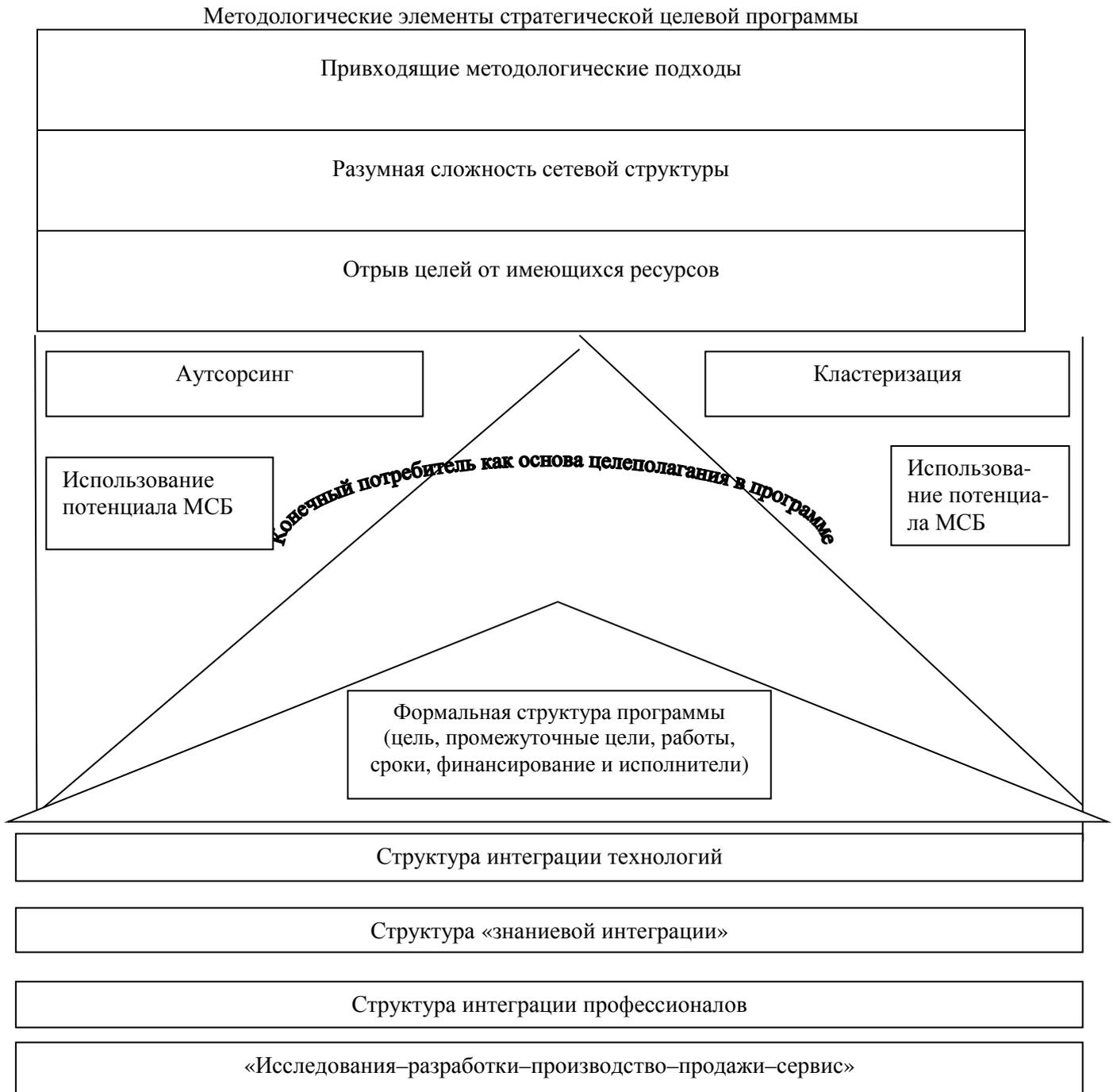


Рис. 2. Программа как полисетевой комплекс

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Авилова Т.В.* Теоретико-методологические аспекты разработки стратегических целевых программ промышленных предприятий: монография. СПб.: Изд-во НПК «РОСТ», 2009.
2. *Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.
3. *Иммельт Дж.* Как «Дженерал Электрик» обучает свою команду управлять изменениями // *НВР*. 2009. Январь.
4. *Морита А.* Сделано в Японии. М.: Прогресс Универс, 1993.

Прогресс Универс, 1993.

5. *Портер М.* Международная конкуренция / пер. с англ.; под ред. и с предисл. В.Д. Щетинина. М.: Международные отношения, 1993.
6. *Хамел Г., Прахалад К.К.* Конкурируя за будущее. Создание рынка завтрашнего дня. М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2002.
7. *Чан Ким У., Моборн Рене.* Стратегия голубого океана / пер. с англ. Изд. 3-е. М.: НИРРО, 2008.

*В.В. Гимаров*

## УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МУЛЬТИАГЕНТНЫХ И МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ И ИНСТРУМЕНТОВ

*Работа поддержана грантом РФФИ №12-01-00266-а*

*Рассмотрена последовательность этапов инновационного проекта. Описаны виды изменений, которые возникают в процессе реализации проекта, а также предложена иерархическая мультиагентная модель, позволяющая учитывать данные изменения. Проанализирована возможность использования различных математических методов на отдельных этапах проекта.*

**Ключевые слова:** управление проектами; инновации; мультиагентные системы; локально-аппроксимационные алгоритмы; муравьиные алгоритмы.

*We consider the sequence of innovation project stages. The types of changes that occur during the project are described and a hierarchical multi-agent model to take into account these changes is suggested. The possibility of using different mathematical methods at different stages of the project is analyzed.*

**Keywords:** project management; innovation; multi-agent systems; local-approximation algorithms; ant algorithms.

На сегодняшний день основные перспективы развития экономики Российской Федерации связаны с активизацией интеллектуального и промышленного потенциала, избавлением от сырьевой зависимости, внедрением наукоемких технологий и обеспечением высоких темпов экономического роста. Одним из вариантов реализации представленных направлений является увеличение инновационной активности промышленных предприятий, переход к проектному управлению, а также повышение эффективности управления инновационными проектами.

Под управлением проектами будем понимать процесс руководства и координации использования людских и материальных ресурсов на протяжении жизненного цикла проекта путем применения современных методов и инструментов управления для достижения определенных в проекте результатов по составу и объему работ, стоимости, времени, качеству и удовлетворению участников проекта [4]. К таким методам и инструментам в значительной степени относятся математические и инструментальные методы экономики, которые могут использоваться в системах поддержки принятия решений по проектному управлению. В данной статье рассмотрена возможность использования математических моделей и методов для повышения эффективности, оперативности и обоснованности подобных решений.

В обобщенном виде методология управления проектами может быть представлена в

виде следующей последовательности этапов:

1) Маркетинговые исследования потребностей потребителей. Данный этап подразделяется на изучение особенностей потребительского поведения, определение потребностей основных групп потребителей (сегментов рынка), анализ неудовлетворенного спроса, изучение существующих и потенциальных конкурентов, прогнозирование изменений рыночной конъюнктуры.

2) Инициирование разработки инновационной продукции. Данный этап осуществляется параллельно с маркетинговыми исследованиями и направлен на выявление целей и задач разработки инновации в соответствии с потребностями рынка. Инициация инноваций включает поиск инновационных идей, их фильтрацию, а также разработку концептуального проекта инноваций.

3) Технико-экономическая экспертиза инновационного проекта проводится экспертно и включает оценку интеллектуального и инвестиционного потенциалов, анализ технико-экономических рисков проекта и тенденций развития научно-технической сферы, а также разработку технико-экономического обоснования и инвестиционного плана реализации инноваций.

4) Научно-исследовательские работы по тематике проекта.

5) Опытно-конструкторские работы по тематике проекта. Результатом этапа является получение необходимой конструкторской документации, скорректированной на основании

результатов испытаний полученного опытного образца.

6) Маркетинг инновации. По окончании обоснования целесообразности и возможности создания инновационного продукта осуществляются маркетинговые исследования и разработка маркетинговой политики реализации инновации, в процессе которых исследуется спрос, объем производства, анализируются потребительские и товарные характеристики, осуществляется сегментирование рынка и позиционирование продукта.

7) Подготовка процесса производства инновационного продукта на предприятии-изготовителе серийной продукции. В рамках данного этапа осуществляются работы по организации производства: закупка и установка нового оборудования, модернизация и настройка параметров существующего, налаживание технологического процесса и т.д.

8) Запуск серийного производства инновационной продукции.

9) Управление рисками, связанными с внедрением и продвижением инноваций на рынок. В качестве примеров таких рисков можно привести деловые риски, связанные с изменчивостью стоимости издержек производства; маркетинговые риски сбыта по инновационному проекту, связанные со сбытом нового продукта и неплатежеспособностью покупателя, неполучением или несвоевременным получением оплаты за реализованную без предоплаты новую продукцию и технологии, изменчивостью спроса на новый продукт.

10) Реализация и продвижение инноваций. На данном этапе прорабатывается комплекс мероприятий, направленных на реализацию инноваций (рекламные мероприятия, организация работы торговых точек, индивидуальные консультации покупателей, стимулирование продаж инновации и др.).

11) Оценка эффективности инновации. Основные результаты реализации инновации обрабатываются и анализируются, на основании чего рассчитываются экономические, научно-технические, социальные и экологические показатели эффективности инноваций.

12) Диффузия (распространение) инновации. Данный этап представляет собой распространение уже усвоенной инновации в новых территориальных границах, на новых рынках.

Принятие решений по управлению инновационными проектами должно осуществляться с учетом взаимовлияния интересов всех субъектов рынка, так как это дает возможность не только скоординировать действия отдельных участников, но и повысить эффективность функционирования всей организационной системы в целом.

Для решения данной задачи был обоснован подход к использованию мультиагентных систем для поддержки принятия решений по управлению предприятием, а также предло-

жены иерархические мультиагентные модели, которые реализуют возможность корректировки модели в процессе её функционирования с учетом основных видов изменений [3]. К таким видам изменений относятся:

– изменения организационной структуры модели. Данный вид изменений предполагает модификацию состава агентов модели – субъектов рынка, а также может включать изменения нижестоящего уровня. Применение данной модели характерно на этапе проведения маркетинговых исследований, на котором осуществляется исследование конъюнктуры рынка и анализ основных субъектов;

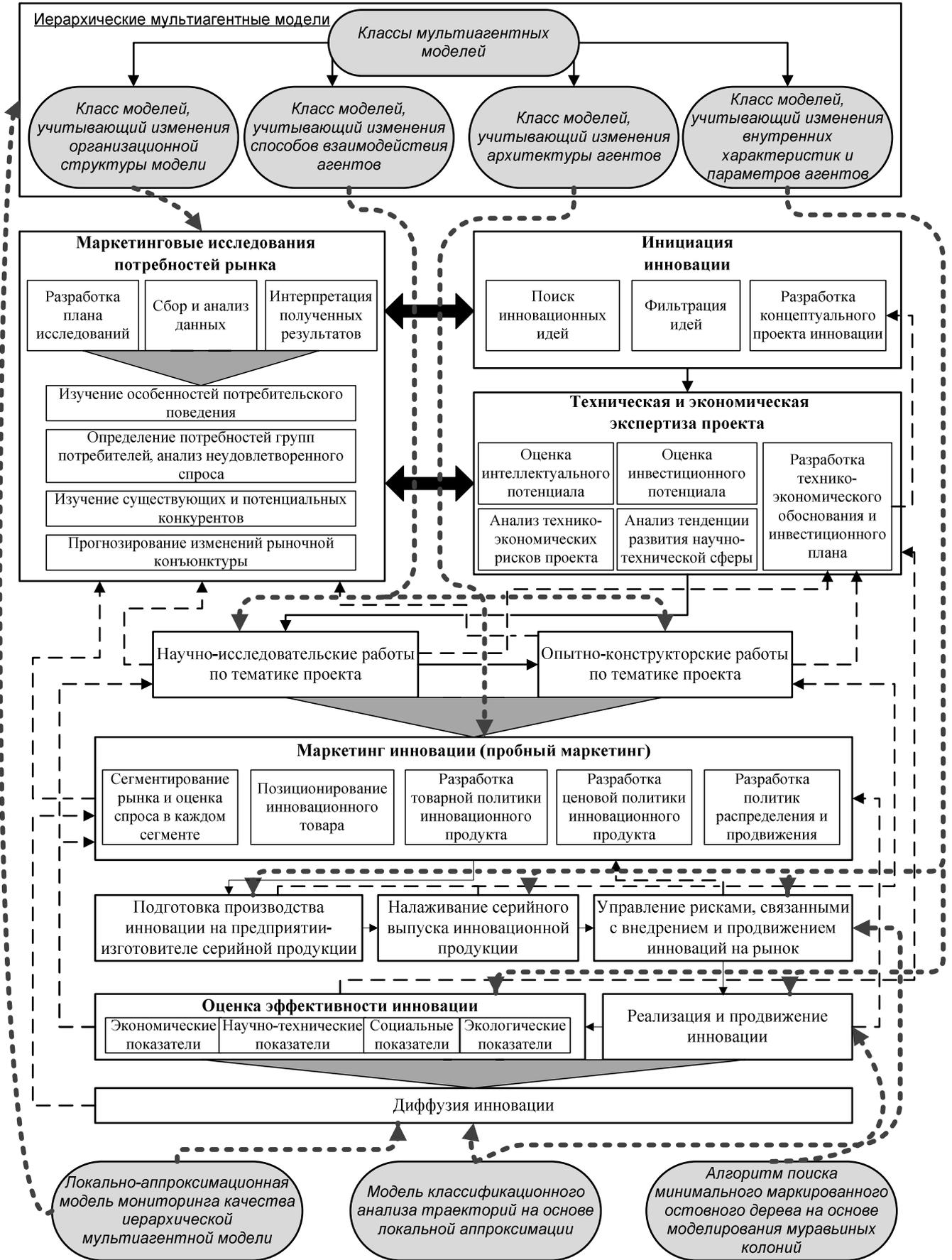
– изменение модели взаимодействия агентов. Данный тип предполагает выделение новых видов связей и отношений между агентами, что, в случае необходимости, может повлечь за собой также изменение архитектуры и характеристик агентов. Использование модели характерно на этапах проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, в процессе реализации которых могут выявляться новые отношения между участниками инновационного процесса;

– изменение архитектуры агентов определяет возможность модификации его внутренней структуры, в том числе доработки и дополнения базы знаний и набора поведений, корректировки коммуникативных актов взаимодействия. Использование модели характерно для этапа маркетинга инновации;

– изменение внутренних характеристик и параметров агентов, а именно переопределение целей и задач функционирования инновационного проекта. Модель, учитывающая данные виды изменений, используется на заключительных этапах реализации инновационного проекта: подготовки и налаживания серийного производства, управления рисками, связанными с внедрением и продвижением инноваций на рынок, оценки эффективности инноваций.

Процесс выявления выделенных изменений и переход к моделям другого класса может осуществляться на основании процедуры мониторинга и использования методов динамического анализа данных с использованием алгоритма *s-means* и методологии локальной аппроксимации. С помощью предложенного нами алгоритма траектории динамики состояния системы объединяются в отдельные классы, каждому из которых соответствует свой вид мультиагентной системы [1].

В процессе реализации и диффузии инноваций одной из основных задач является выбор последовательности охвата рынков сбыта, а также варианта выхода на данный рынок. Данная задача может быть представлена математически в виде поиска минимального остовного дерева на графе. Одной из разновидностей остовных деревьев является маркированное (цветное) дерево, которое ха-



Концептуальная модель управления инновационными проектами с использованием мультиагентных и математических методов

рактируется тем, что для каждого ребра графа в соответствии с маркировочной функцией  $l: E \rightarrow L$  определяется некоторая маркировка 'label' из множества  $L$ . Тогда каждой маркировке можно поставить в соответствие определенный вариант продвижения продукции (прямые продажи, продажа через посредников, открытие собственной сети магазинов). Для решения поставленной задачи предложено использовать процедуру поиска оптимальных маршрутов (минимальных маркированных остовных деревьев) с применением модифицированного алгоритма муравьиных колоний [2]. Суть модификаций заключается в возможности учитывать неполную определенность и нечеткость имеющихся знаний, а именно величину спроса на услуги на потенциальных рынках сбыта.

Вышеизложенное позволяет предложить концептуальную модель управления инновационными проектами с использованием мультиагентных и математических методов (см. рисунок).

Использование формализованных математических и инструментальных методов на различных этапах управления инновационными проектами дает возможность обосно-

ванно составлять цели и планы инновационной деятельности, эффективно управлять рисками, оптимально использовать ресурсы и избегать конфликтов, увеличивать эффективность контроля, анализировать отклонения фактических и плановых показателей и вносить своевременные коррективы.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Гимаров В.В., Гимаров В.А., Иванова И.В. Построение динамической мультиагентной модели с использованием классификации трендов // Программные продукты и системы. 2011. № 3. С. 162–166.

2. Дли М.И., Гимаров В.В., Глушко С.И. Алгоритмы поддержки принятия решений по управлению инфраструктурными проектами на основе муравьиных колоний // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2012. № 4. С. 213–217.

3. Дли М.И., Гимаров В.В., Иванова И.В. Динамическая мультиагентная модель регионального телекоммуникационного рынка // Транспортное дело России. 2010. № 12. С. 220–222.

4. Черняк В.З. Управление инвестиционными проектами. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

*А.С. Горбунов*

## ОЦЕНКА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

*Выявлены проблемы и направления исследования оценки менеджмента качества организации, уровня его развития, результативности и эффективности. Рассмотрена модель самооценки как инструмент объективной интегральной оценки менеджмента качества. Исследована корреляция показателей оценки менеджмента качества и финансовых показателей предприятия пищевой промышленности*

**Ключевые слова:** самооценка; Премия в области качества; менеджмент качества.

*We identify problems and directions concerning the assessment of quality management, its level, productivity and efficiency. We look at the model of self-assessment as a tool of objective integral assessment of quality management. The correlation between quality management indicators and financial results of a food industry company is studied.*

**Keywords:** self-assessment; quality award; quality management.

Проблема определения оценки уровня совершенства менеджмента качества, его результативности, эффективности чрезвычайно актуальна в настоящее время. Наличие трудноизмеримых аспектов в области качества, включающих так называемые «мягкие», нефинансовые, неосязаемые показатели деятельности организаций, определяет множество направлений исследования, значительная часть которых сосредоточена в области квалиметрии и экспертных оценок.

Уровень совершенства менеджмента качества определяется его результативностью и эффективностью. Результативность какого-либо управленческого действия или процесса определяется степенью достижения целей. Для менеджмента качества имеется иерархия целей, связанная с развертыванием конечной цели качества на все объекты и уровни управления. Конечная (главная) цель в области качества состоит в удовлетворенности всех заинтересованных сторон качеством организации, а именно: удовлетворенность и лояльность потребителей, работников организации; взаимовыгодное партнерство; гармонизация с обществом и экологией; удовлетворенность акционеров и собственников. Целями второго уровня успешного менеджмента качества выступают создание высокого качества продукции и процессов организации, обеспечивающие достижение главной цели. Целями третьего уровня выступает мотивация и обучение персонала, связанного с качеством. Эффективность какого-либо управленческого действия определяется соотношением получаемого эффекта от этого действия с величиной затрат (усилий), необходимых для его достижения.

Для достижения целей менеджмент качества формализует, контролирует и стимули-

рует совершенствование внутренних процессов в организации для адаптивного соответствия организации требованиям внешних и внутренних заинтересованных сторон (потребителей, работников, акционеров, партнеров, общества). Комплексность такого направления менеджмента предопределяет сложность оценки его результативности и эффективности, использование прямых и косвенных методов измерения, «жестких», «мягких» и интегрированных показателей.

Возможные подходы к измерению уровня совершенства менеджмента качества можно сгруппировать по следующим направлениям:

- на основе комплексных балльных оценок по ключевым параметрам результативности менеджмента качества;
- на основе результативности и эффективности каждого процесса;
- на основе результатов аудита систем менеджмента качества в соответствии с МС ИСО 9000;
- на основе самооценки деятельности на соответствие критериям национальных премий в области качества.

Наиболее комплексным подходом к оценке уровня совершенства менеджмента качества является подход на основе самооценки деятельности организации, включающей методику анализа как результатов, так и способов их достижения. Самооценка деятельности организации на соответствие критериям Премии Правительства Российской Федерации в области качества включает в себя девять критериев: лидерство руководства; персонал; политика и стратегия; партнерство и ресурсы; процессы, продукция и услуги; удовлетворенность потребителей; удовлетворенность персонала; влияние на общество; результаты работы. Критерии разбиты на две

группы, первая группа включает критерии «возможностей», характеризующие, как организация добивается результатов в области качества и что делает для этого, вторая группа критериев включает критерии «результатов», характеризующих, что достигнуто организацией [2]. Строго говоря, собственно результативность и эффективность менеджмента качества сосредоточена во второй группе критериев, вместе с тем для интегральной оценки менеджмента качества организации необходима оценка совершенства применяемых организацией методов и процессов, которые отражены первых пяти критериях. В итоге, оценкой менеджмента качества в организации может служить экспертная оценка в баллах по девяти критериям. Максимальное значение интегральной оценки менеджмента качества организации ( $Q$ ) принято в размере 1000 баллов, а фактическое значение интегральной оценки для периода или отдельного предприятия ( $j$ ) определяется по формуле:

$$Q_j = \sum Q_{ij} * K_{ij}, \quad (1)$$

где  $i$  – индекс критерия от 1 до 9;

$Q_{ij}$  – оценка каждого  $i$ -го критерия в процентах из 100 %;

$K_{ij}$  – удельный вес каждого  $i$ -го критерия.

Для объективности исследования важна динамика показателей, если рассматривается одно предприятие, или возможность сравнения, если имеется несколько значений показателей для сравнимых предприятий. Такой анализ представлен в табл.1.

В настоящее время метод самооценки деятельности на соответствие критериям Премии в области качества недостаточно совершенен, так как имеется ряд вопросов: общая модель снижает отраслевые акценты и индивидуальность предприятий; отсутствие единых подходов и нормативности, усложняющее оценки некоторых критериев, в модели мало «жестких», неоспоримых показателей, например, в оценке эффективности бизнеса; существует возможность различных подходов к интегральной оценке (аддитивная, вероятностная и пр.), дающих различный результат;

имеется проблема установления объективных удельных весов, различных для продуктовых и отраслевых направлений; имеется предельный характер числового значения частных и интегральных показателей качества, снижающих область для стратегических решений.

Тем не менее, можно утверждать, что сформированный интегральный показатель уровня совершенства менеджмента качества в виде оценок экспертов Премии в области качества, возможно использовать для целей анализа и стратегического управления.

Рассмотрим пример анализа результативности и эффективности менеджмента качества малого предприятия пищевой промышленности, несколько раз принимавшего участие в конкурсе Премии по качеству в 2006, 2007, 2010 годах. Оценки экспертов представлены в табл. 2.

Итоговые данные табл. 2 иллюстрируют рост общей интегральной оценки менеджмента качества рассматриваемой организации. Вместе с тем, если рассмотреть динамику развития потенциала компании (суммарная оценка по первым пяти критериям – «способы достижения»), то она имеет более высокие темпы, чем показатель собственно результатов (суммарная оценка с 6-го по 9-й критерии – «результаты»). Это говорит о некоторых проблемах, связанных с тем, что на предприятии имеется нереализованный потенциал, и о том, что способы достижения использовались не достаточно производительно и эффективно.

Для оценки адекватности полученных данных можно провести сравнительный анализ рассмотренных выше экспертных оценок менеджмента качества организации, являющихся так называемыми «мягкими», неосозаемыми показателями, с оценкой финансовых показателей, являющимися абсолютными, «жесткими», осозаемыми и общепринятыми. Для оценки финансовых показателей может использоваться анализ комплексной финансовой эффективности предприятия на

Таблица 1

Оценки организации по критериям Премии в области качества

Критерий	Ряд значений в баллах *)			
	1	2	.....	J
1. Лидирующая роль руководства	$Q_{11}$	$Q_{12}$	...	$Q_{1j}$
2. Политика и стратегия организации в области качества	$Q_{21}$	$Q_{22}$	...	$Q_{2j}$
3. Персонал	$Q_{31}$	$Q_{32}$	...	$Q_{3j}$
4. Партнерство и ресурсы	$Q_{41}$	$Q_{42}$	...	$Q_{4j}$
5. Процессы, продукция и услуги	$Q_{51}$	$Q_{52}$	...	$Q_{5j}$
6. Удовлетворенность потребителей качеством продукции и услуг	$Q_{61}$	$Q_{62}$	...	$Q_{6j}$
7. Удовлетворенность персонала	$Q_{71}$	$Q_{72}$	...	$Q_{7j}$
8. Влияние организации на общество	$Q_{81}$	$Q_{82}$	...	$Q_{8j}$
9. Результаты работы организации	$Q_{91}$	$Q_{92}$	...	$Q_{9j}$
Интегральная оценка	$Q_1$	$Q_2$	...	$Q_j$

\*) ряд значений по периодам, если исследуется одно предприятие, или для различных предприятий  
 Источник: Окрепилов В.В. Менеджмент качества. В 2-х т. Т. 2. СПб.: Наука, 2008.

**Результаты самооценки предприятия**  
(в баллах)

Критерий	2006	2007	2010
1. Лидирующая роль руководства	35	40	50
2. Политика и стратегия организации в области качества	40	40	50
3. Персонал	38	40	50
4. Партнерство и ресурсы	37	45	50
5. Процессы, продукция и услуги	35	40	50
6. Удовлетворенность потребителей качеством продукции и услуг	47	47	50
7. Удовлетворенность персонала	43	45	50
8. Влияние организации на общество	47	47	50
9. Результаты работы организации	50	50	50
Интегральная оценка (без учета удельных весов)	<b>372</b>	<b>394</b>	<b>450</b>

основе динамики показателей методом усредненного прироста абсолютных значений основных экономико-финансовых показателей, позитивность которых определяется увеличением (ростом) показателя. Для рассматриваемого предприятия данные показатели по годам проведения самооценки составили величины, представленные в табл. 3.

Данные табл. 3 показывают динамичный рост финансовой эффективности рассматриваемого предприятия пищевой промышленности. Коэффициент корреляции показателей усредненного роста финансовых показателей

и показателей менеджмента качества рассматриваемого предприятия составляет +0.9, что говорит о наличии тесной связи уровня совершенства менеджмента качества и общей финансовой эффективности бизнеса. Полученные в ходе исследования результаты динамики развития рассматриваемого предприятия в области качества и финансов подтверждают выводы ряда исследователей [1; 2], что развитый, результативный и эффективный менеджмент качества, как правило, формирует высокие финансовые показатели деятельности организации.

Таблица 3

**Анализ финансовых показателей деятельности предприятия\***  
(в усл. ден. ед.)

Показатели	2005	2006	2007	2010
Внеоборотные активы	40	30	20	10
Изменения		-10	-10	-10
Оборотные активы	100	200	800	2990
Изменения		100	600	2190
Балансовая стоимость	140	230	820	3000
Изменения		90	590	2180
Выручка	900	1900	3200	5500
Изменения		1000	1300	2300
Валовая прибыль	3	10	20	150
Изменения		7	10	130
Прибыль от продаж	1	3	2	50
Изменения		2	-1	48
Чистая прибыль	1	1	0	40
Изменения		0	-1	40
Собственный капитал	1	3	3	90
Изменения		2	0	87
<b>Средние объемы роста</b>		<b>132</b>	<b>276</b>	<b>774</b>

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Конти Т. Самооценка в организациях. М.: Стандарты и качество, 2000.

2. Окрепилов В.В. Менеджмент качества. В 2-х т. Т. 2. СПб.: Наука, 2008.

*К.В. Гульпенко, Е.А. Смирнова*

## ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ БУХГАЛТЕРА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Рассматривается развитие бухгалтерского учета в России в современных условиях. Приводится понятие профессионального суждения во взаимосвязи с креативным учетом. Раскрывается позиция авторов о влиянии профессионального суждения бухгалтера и его компетенций на деятельность предприятия.*

**Ключевые слова:** профессиональное суждение; бухгалтерский учет; анализ; контроль; мнение; суждение.

*We look at the development of accounting in Russia under modern conditions. The concept of professional judgment is introduced as related to creative accounting. We offer our opinion concerning how accountant's professional judgment and competencies can influence business activity.*

**Keywords:** professional judgment; accounting; analysis; control; opinion; judgment.

Учет реализуется во всех сферах экономической жизни, предоставляя информацию всем заинтересованным пользователям, включая государство, общественность, собственников, организации-партнеры и др. лиц, для которых она является необходимым объектом их интересов. Единая учетно-информационная система состоит из финансового, налогового, управленческого, статистического и оперативного учета. Для постановки и ведения учета, а также составления отчетности по названным видам учета бухгалтер должен владеть профессиональным суждением, которое включает в себя комплекс знаний, адекватно реализуемых в следующих направлениях:

- экономическое – в области развития учета и налогообложения;
- юридическое – при обосновании фактов хозяйственной жизни для целей ведения учета и составления отчетности;
- социальное – в области решения государственных и общественных задач.

Современный бухгалтерский учет – это целый комплекс работ, состоящий из отражения различных процессов и явлений хозяйственной жизни предприятия. Его построение зависит от организационных особенностей предприятия, решения вопросов различного характера, включая финансовый и налоговый учет, ресурсосбережение, экологию, право, анализ и другие аспекты, связанные с деятельностью организации. Это требует у бухгалтера знаний не только бухгалтерского учета, но и налогообложения, экономического анализа, управленческого учета, хозяйственного права, аудита и других знаний, круг которых постоянно расширяется и делает целесообразной и необходимой учетную деятельность, рациональность которой связана с по-

зицией бухгалтера и его профессиональным суждением. В этих условиях качество учетной информации зависит от целесообразной организации бухгалтерского учета и осуществления деятельности бухгалтера и его взаимодействия со специалистами других подразделений. Это взаимодействие возможно только при условии компетенции бухгалтера в решаемых вопросах.

Российская теория и практика учета является более ёмкой, чем зарубежная, включая международные стандарты учета и финансовой отчетности [1. С. 12]. Учет в России строится на основе применения первичного документирования и регламентации его движения в системе документооборота, наличия соответствующих учетных регистров счетов синтетического и аналитического учета, а также осуществления инвентаризации и составления внутренней и внешней отчетности. За реализацию такого учета несет ответственность бухгалтер, обладающий соответствующей квалификацией и умеющий решать поставленные задачи. В этом случае учет следует рассматривать как сложную систему отражения и изучения различных хозяйственных процессов и явлений деятельности предприятия, которую можно рассматривать с позиции экономической теории, изучающей экономические законы производства и распределения материальных благ в обществе, как основы познания объектов бухгалтерского учета. Его следует построить таким образом, чтобы можно было через методологию и содержание учета, организацию сбора информации о конкретных объектах осуществить последовательность применения экономического анализа, который осуществляется с целью определения закономерностей хозяйствующего субъекта.

Содержание понятия «профессиональное суждение» в экономических, технических, медицинских и др. словарях отсутствует. Данное словосочетание рассматривается как понятие с позиции суждения, мнения без связи с конкретными профессиональными знаниями. В «Логическом словаре-справочнике» суждение определяется как «форма мысли, в которой утверждается или отрицается что-либо относительно предметов и явлении, их свойств, связей и отношений и которая обладает свойством выражать либо истину, либо ложь» [4. С. 574], а «мнение – это мысль, предлагаемая без достаточного обоснования, еще как бы официально не принятая, не апробированная необходимой аргументацией и данными фактической проверки» [4. С. 352]. Суждение – это, прежде всего, единица мышления, без которого бухгалтерский учет как система и практическая деятельность существовать не может.

Таким образом, рассматривать профессиональное суждение следует применительно к конкретной области знаний и практической деятельности, в которой именно от него зависит результат или подход к сложившейся определенной ситуации. В работах современных ученых стало широко рассматриваться понятие профессионального суждения, которое раскрывается в разных аспектах его применения в жизни общества. Например, в точных науках, здравоохранении, областях гуманитарных знаний ссылаются на профессиональное суждение компетентных лиц, которые могут объективно и реально рассматривать сложившуюся ситуацию или отвечать на поставленный вопрос. Само понятие компетентного суждения неоднозначно трактуется в научных исследованиях, что связано с наполнением содержания данного понятия для различных областей знаний. Широкое применение профессиональное суждение получило в профессии бухгалтера и соответственно в компетентности его видения решаемых задач в области постановки и ведения учета. Изучение различных источников, содержащих раз-

ные подходы к профессиональному суждению бухгалтера, позволило выделить общие толкования понятия, а также новые подходы и точки зрения (см. таблицу).

Информация таблицы показывает, что ряд ученых рассматривают профессиональное суждение как мнение, возникающее у специалиста, обладающего соответствующей квалификацией, и это понятно и справедливо, поскольку позволяет определиться в понятийном аппарате, толковании терминов и рассматривать в дальнейшем по отношению к конкретному специалисту – бухгалтеру. Ряд авторов вносят дополнения к содержанию понятия, при этом либо уточняют сложившееся определение, либо иными словами раскрывают уже ранее высказанное. Это относится к точкам зрения М.Е. Лианского, Е.В. Лимошиной, А.А. Ефремовой, И.Н. Львовой, Н.В. Генераловой, М.Л. Пятова. Определение Е.В. Казанниковой базируется на основе доктрины достоверного и добросовестного взгляда, содержащегося в международных стандартах, поэтому полагаем, что профессиональное суждение бухгалтера с позиции его содержания является неокончательно сформированным с позиции науки и практического применения.

На практике регулирование бухгалтерского учета в РФ осуществляется в соответствии с законодательными актами, то есть бухгалтерский учет является нормативно определенной областью знаний. Бухгалтер обязан действовать в рамках предписанных законодательством правил и строго соблюдать нормы действующих стандартов. В этих условиях профессиональное суждение бухгалтера может реализовываться исключительно в рамках установленных законов, постановлений, указов, положений и других нормативных актов по бухгалтерскому учету. Конкретных методик вынесения профессиональных суждений в отечественной практике нет. Все рекомендации по этой проблеме в РФ основаны на опыте так называемой лучшей практики, но в

**Содержание профессионального суждения в работах ученых**

Авторы	Содержание профессионального суждения
С.А. Николаева, Я.В. Соколов, Л.З. Шнейдман, Н.В. Богданова, А.С. Толстова, И.Ю. Никонова, А.Р. Губайдуллина, З.С. Туякова, Е.В. Саталкина	Мнение (суждение, заключение) о способах квалификации и раскрытия информации о финансовом состоянии организации
М.Е. Лианский, Е.В. Лимошина, А.А. Ефремова	Инструмент регулирования бухгалтерского учета
И.А. Слободняк, И.В. Евстратова	Точка зрения бухгалтера, служащая основанием для принятия решения
И.Н. Львова	Средство определения порядка отражения фактов хозяйственной жизни
Н.В. Генералова	Идентификация фактов хозяйственной жизни
М.Л. Пятов	Уровень знаний, опыт, осознание ответственности перед обществом
Е.В. Казанникова	Суждение, выносимое на основе доктрины достовер-

рамках законодательных документов. Принимая собственные решения по сложным учетным вопросам, бухгалтер выясняет, как в сходной ситуации действовали его коллеги в соответствии с нормативными документами. Такую информацию приходится собирать регулярно, чтобы заранее накапливать необходимые данные и обобщать их. На сегодня профессиональное суждение бухгалтера раскрывается только в тех ситуациях, в которых возможна альтернативность решения проблемы в рамках нормативных актов, в частности, положений по бухгалтерскому учету. На практике возникает большое количество ситуаций, которые могли бы разрешаться, если бы можно было применить профессиональное суждение бухгалтера. Отсутствие такого правила в российском бухгалтерском учете приводит к наличию и обсуждению арбитражной практики [9. С. 416].

Научная мысль в области бухгалтерского учета постоянно развивается с позиции творческого подхода для целей совершенствования бухгалтерского учета. Одновременно и на профессиональное суждение воздействуют различные аспекты помимо знаний творческого направления, включая мошенничество и фальсификацию. В экономической литературе появились точки зрения дискуссионного характера на профессиональное суждение, которое влияет на учетный процесс и составление отчетности. Так, считается, что суждение бухгалтера может негативно повлиять на ведение учета и представление отчетности. Следовательно, не принимать во внимание риски, возникающие при конкретных ситуациях реализации профессионального суждения на практике, нельзя. В связи с этим в зарубежной литературе появилось понятие креативного учета, который рассматривается учеными стран с разных точек зрения и позиций.

Креативный или творческий учёт получил название от английского слова *creative* – творческий. Считается, что он представляет собой совокупность законных методов, посредством которых бухгалтер, используя свои профессиональные знания, повышает привлекательность финансовой отчетности для заинтересованных лиц и снижает налоговое бремя для компании, на которую работает. Таким образом, считается, что творческое начало бухгалтера с государственной точки зрения негативно влияет на взаимоотношения бюджета и организации с позиции пополнения налоговой казны. М.Р. Мэтьюс и М.Х.Б. Перера утверждают, что креативный учет «в лучших своих проявлениях – это любой учетный метод, не соответствующий общепринятой практике или предписанным стандартам и принципам. В худших – это процесс подгонки счетов предприятия, чтобы они представляли

в более приемлемом и выгодном свете его деятельность в глазах акционеров, инвесторов и прочих заинтересованных пользователей» [5. С. 457–458].

Креативность учета зависит не от направления информации и ее использования в управлении, а характеризует влияние, оказываемое бухгалтером на организацию и постановку учета для целей управления. С нашей точки зрения следует рассматривать креативный учет с позиции влияния профессионального суждения бухгалтера на достоверное, качественное ведение учета и составление отчетности в зависимости от поставленной цели.

Необходимость и целесообразность творческого учета рассматривал в своих работах И.Ф. Шер в начале XX века, который выступал за вуалирование и фальсификацию баланса, с целью наилучшего представления данных в финансовой отчетности. Однако на практике такой позитивный подход имел негативные последствия, которые привели к появлению термина «креативный учет», введенного британским журналистом и экономическим обозревателем Й. Гриффитсом в 1986 г. Именно он стал исследовать негативные результаты финансовой отчетности в зарубежных изданиях.

В настоящее время в экономической литературе креативный учет в основном рассматривается как инструмент приукрашивания истинного финансового положения организации. В связи с этим выделяют два вида ошибок бухгалтерской отчетности – вуалирование и фальсификация. Вуалирование, или прикрытие, маскирование, затушевание, скрывание, означают манипулирование показателями бухгалтерского баланса с целью придать тому более привлекательный вид, также под ним понимают противоположность правдивости баланса, то есть недостоверное отображение состояния средств, искажение результатов работы организации путем приукрашивания отдельных сторон ее деятельности. В свою очередь, фальсификация, или подмена чего-нибудь подлинного, настоящего обычным, мнимым, подделка и изменение обычно с корыстной целью вида или свойства предметов – это совокупность приемов, направляющих экономическую информацию по ложному пути (подмена одних показателей другими, создание превратного представления о состоянии предприятия, качественных результатах его деятельности и др.). Утверждается, что вуалирование не всегда носит умышленный характер и может возникать вследствие незнания или неаккуратности составителей баланса, но, как правило, совершается преднамеренно. Фальсификация же совершается сознательно и намеренно с целью

привлечения инвестиций. Такие современные определения характеризуют креативный учет. Зарубежные ученые в XX в. стали рассматривать такой учет как обман, но с помощью законных положений. Исследование экономической литературы показало, что это направление в учете относится к англо-саксонской бухгалтерии, где превалирует организация учета в зависимости от положений, разработанных институтом присяжных бухгалтеров. В целом отношение большинства зарубежных исследователей к проблеме творческого учёта негативное. В странах же, где бухгалтерский учет жестко регламентирован законодательством, такой учет развит слабо, поскольку снижена возможность маскировки доходности, финансовых трудностей, наличия заемных средств или их искусственное уменьшение в целях отражения финансового благополучия. Появление креативного учета в XX в. в научных исследованиях чаще рассматривается зарубежными экономистами. Но когда изучается понятие профессионального суждения, отвергать определение креативного учета нельзя. С нашей точки зрения рассматривать креативный учет следует с определения понятия творчества.

Толковый словарь С.И. Ожегова трактует творчество как «создание новых по замыслу культурных или материальных ценностей», а творческий – как «созидательный, самостоятельно создающий что-нибудь новое, оригинальное» [7. С. 633]. В «Толковом словаре русского языка» Д.Н. Ушакова под словом «творить» понимается: «создавать, производить, созидать (какой-нибудь продукт духовного творчества, какую-нибудь культурную, историческую ценность); делать, совершать что-нибудь, поступать каким-нибудь образом» [10. С. 663]. В соответствии с «Толковым словарем живого великорусского языка» В.И. Даля «творить – это давать бытие, сотворять, созидать, создавать, производить, рождать» [2. С. 394]. Творческий, значит, имеющий отношение к творчеству, созиданию нового на основе интеллектуального и эстетического выбора. В «Новом толково-словообразовательном словаре русского языка» Т.Ф. Ефремовой «творческий» трактуется как «способный творить, созидающий; свойственный творцу, творчеству, характерный для них» [3]. Слово «творческий» практически во всех словарях отождествляется со словом «созидательный», то есть создающий что-то новое.

Таким образом, понятие «творческий» относится к созидательному, а не негативно-му явлению. Считаем, что при определении креативного учета следует исходить именно из этого подхода. В связи с этим Я.В. Соколов полагал, что в России креативный учёт нередко рассматривается в качестве самостоятельного элемента в информационной структуре

бухгалтерского учета – элемента, существующего и применяемого наряду с такими более привычными элементами, как налоговый учет, управленческий учет, учёт на малых предприятиях и т.д. [8. С. 230]. Ученый прав, что креативный учет должен применяться в зависимости от условий ведения бизнеса, где именно творческий подход позволяет решать организации экономические задачи, создавая рациональное управление объектами деятельности. Креативный учет – это выбор различных учетных технологий из числа предусмотренных бухгалтерскими стандартами. Например, при выборе способа начисления амортизации по основным средствам и нематериальным активам, способа оценки материально-производственных запасов, отпускаемых в производство, метода списания управленческих расходов и др.

В экономической литературе креативный учет связывают с балансовой политикой. Под балансовой политикой понимают переобразование баланса при соблюдении правил оценки и действующего законодательства в области регулирования бухгалтерского учета, при котором возможны изменения структуры капитала и размера прибыли. Целью этих изменений является влияние на основные показатели баланса. К. Ноубс связывает творческий бухгалтерский учет с возможностью влияния на показатели организации, а конкретно, на величину прибыли. По его мнению, в измерении величины прибыли так много субъективных элементов, что возможны ответы в широких границах, причем в соответствии с общепринятыми бухгалтерскими принципами, таким образом, здесь есть возможность для творчества [6. С. 73]. Ученый, на наш взгляд, прав, поскольку рассматривает вариантность решаемых задач, связанных с объектами учета, таких как прибыль и ее составляющие, которые в экономической литературе и на практике можно трактовать по-разному, о чем свидетельствуют научные исследования М.И. Кутера, А.И. Нечитайло, М.Л. Пятова и др.

Развитие креативного учета связано с образовательным процессом, когда формируется профессия бухгалтера и ставятся ее цели и задачи у учащегося. Рассматривать позитивное направление креативного учета следует исходя из положений Кодекса этики профессионального бухгалтера, в котором раскрываются соответствующие положения и по сути предъявляются требования к моральному облику бухгалтера как специалиста.

Таким образом, на сегодня существуют критики и сторонники креативного учета. Критики видят в нем разновидность незаконного мошенничества и считают, что он приводит к обману и введению в заблуждение внешних и внутренних пользователей финансовой отчетности. Это, в свою очередь, может негативно повлиять как на репутацию и со-

стояние организации, так и в целом на основные экономические показатели государства. С целью искоренения данного направления создавались Кодексы этики, поскольку только соблюдение принципов поведения (честность, объективность, профессиональная компетенция, должная тщательность, конфиденциальность, профессиональность поведения), составляющих основу и определяющую характеристику профессионального поведения, позволяет получить достоверную и объективную информацию о финансовом положении организации. Следовательно, применение креативного учета неразрывно связано с вопросами профессиональной этики. Сторонники креативного учета видят в нем творческий процесс, связанный с постановкой учета конкретных объектов, формированием себестоимости выпускаемой продукции, составлением бухгалтерского баланса, внутренней отчетности для пользователей. Следовательно, при реализации названных учетных процедур в полной мере реализуется профессиональное суждение бухгалтера. Таким образом, профессиональное суждение является частью креативного учета.

Профессиональное суждение это, прежде всего, обоснованное мнение бухгалтера о том, какие решения принимать, чтобы достоверно раскрыть в отчетности информацию о финансовом состоянии организации, за которое он несет ответственность. Креативный учет следует рассматривать как учет, не соответствующий общепринятой практике или стандартам, но неразрывно связанный с творческой профессией бухгалтера. В таком контексте креативный учет значительно шире, чем профессиональное суждение бухгалтера.

Авторы креативного учета, с нашей точки зрения, забывают, что бухгалтерский учет, применяющий соответствующую методологию, необходим для целей экономического анализа и контроля. В этом случае экономическая информация, формируемая в бухгалтерском учете, непосредственно используется для проведения анализа хозяйственной деятельности, который, используя специальные методы и приемы, изучает всю систему принятия и выполнения конкретных операций. Одновременно он определяет причины негативных и позитивных отклонений, а также способствует мобилизации выявленных резервов. Здесь профессиональное суждение бухгалтера позволяет использовать экономические показатели для достоверной характеристики оценки деятельности организации. Однако анализ не решает проблем, связанных с контролем деятельности организации, благодаря которому изучаются как показатели, так и хозяйственные операции с целью выработки рекомендаций по рациональному использованию ресурсов, оптимизации финансовой, маркетинговой и кадровой политики в

целях достижения результатов деятельности организации в целом. Таким образом, профессиональное суждение бухгалтера должно найти выражение в системе контроля в целом, а также в проведении внутреннего аудита, при которых возможно исправление учетных записей для снижения рисков по отдельным фактам хозяйственной жизни или в целом по предприятию.

Реализация профессионального суждения бухгалтера имеет особое значение при формировании налогового учета. Особую актуальность оно имеет при определении объектов налогообложения и суммы конкретных платежей в бюджет, поскольку в этой ситуации решаются задачи, связанные с денежными потоками, периодичностью и сроками платежей, и одновременно оцениваются возможные риски и последствия для организации.

Отмечается, что профессиональное суждение бухгалтера имеет место и при составлении статистической отчетности, которая необходима государственным органам для целей обобщения информации по конкретным направлениям в стране.

Современный период развития бухгалтерского учета в России связан, с одной стороны, с формированием национальной системы учета, а с другой – ее приведением в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности. Такой подход определил, с одной стороны, формирование соответствующих стандартов, а с другой – формирование профессионального суждения бухгалтера.

Реформирование бухгалтерского учета в России направлено на решение следующих задач:

- формировать систему стандартов учета и отчетности, обеспечивающих полезной информацией пользователей, акцентируя внимание на интересах инвесторов;
- обеспечить увязку национального бухгалтерского учета с основными тенденциями гармонизации стандартов международного уровня;
- оказание методической помощи организациям и соответственно бухгалтерам в понимании и внедрении новой концепции бухгалтерского учета.

В России выбран один из наиболее рациональных способов применения МСФО и их адаптация, которая предполагает постепенное совершенствование российских правил учета, направленных на формирование информации высокого качества в соответствии с требованиями международных стандартов, что позволяет:

- обеспечить непротиворечивость российского учета общепризнанным в мире подходам к его ведению;
- сформировать возможность сосуществования и взаимодействия налогового и

бухгалтерского учета;

- ввести процедуры корректировки бухгалтерской отчетности в связи с инфляцией;
- рассмотреть допустимые способы оценки имущества и обязательств;
- создать возможность обеспечения открытости или публичности бухгалтерской отчетности [1. С. 26–27].

Профессиональное суждение бухгалтера реализуется при:

- выборе организацией вариантов учета и оценки объектов учета;
- составлении рабочего плана счетов, содержащего синтетические счета и субсчета, необходимые для ведения учета в соответствии с требованиями полноты, непротиворечивости и др. принципов;
- разработке форм первичных специальных документов;
- обосновании регистров учета и форм внутренней отчетности;
- в ведении порядка инвентаризации активов и обязательств организации;
- определении документооборота и его функционирования;
- обосновании технологии обработки учетной информации;
- проведении контроля за хозяйственными операциями и т.д.

Для овладения кругом знаний, которые повлияют на профессиональное суждение бухгалтера и в дальнейшем на его деятельность, необходимо изучение следующих документов:

- законодательство в области бухгалтерского учета;
- постановления, распоряжения, приказы и др. нормативные акты МФ РФ по вопросам организации учета и составления отчетности;
- гражданское право;
- законодательство в области налогообложения;
- положения, инструкции и приказы ЦБ РФ по денежному обращению;
- нормативные документы по организации учета отраслевого характера;
- формы и порядок финансовых расчетов, методы экономического анализа деятельности организации;
- методики выявления внутрихозяйственных резервов;
- нормативно-методические акты по экономике, организации труда и управлению им;
- законодательство об охране труда в РФ и техника безопасности и др.

Названные требования к суждению бухгалтера нельзя рассматривать в узком понимании, поскольку оно связано с составлением отчетности по различным направлениям, для широкого круга пользователей, включая и органы статистики. В этой ситуации инвесто-

ры, управленческий персонал, а иногда и общественность могут повлиять на состав и содержание отчетности по различным направлениям. Думается, что принцип обратной связи позволит повлиять на специалиста, составляющего отчетность, и в конечном итоге на совершенствование отчетности и получение новых данных. Таким образом, профессиональным суждением владеет специалист, профессиональные знания которого могут постоянно изменяться, и это должно происходить под влиянием научных исследований в области профессионального суждения бухгалтера. Исходя из этого профессиональное суждение влияет на:

- формирование учетной политики;
- постановку бухгалтерского учета в организации в целом;
- организацию учета конкретных объектов, включая материальные ресурсы, финансовые вложения и т.д.;
- постановку учета затрат на производство продукции, ее реализацию;
- организацию учета доходов, расходов и финансовых результатов;
- составление отчетности по всем видам учета;
- проведение экономического анализа показателей деятельности;
- осуществление контроля за конкретными операциями и отчетностью организации;
- организацию бухгалтерской службы как самостоятельного структурного подразделения.

Проведенное нами исследование показало, что профессиональное суждение бухгалтера, с одной стороны, формируется в процессе образовательной деятельности и основывается на знании законодательных актов и нормативных документов, а с другой – рассматривается как суждение конкретного специалиста по поставленным вопросам, имеющим альтернативный подход и влияющим в дальнейшем на организацию учетного процесса, составление отчетности, проведение экономического анализа и контроля в организации. На рисунке представлены требования к профессии бухгалтера и его профессиональному суждению.

Таким образом, на профессиональное суждение бухгалтера влияет развитие бухгалтерского учета как науки и формирование личности бухгалтера. Формирование профессионального суждения проходит под влиянием совершенствования юридического направления в учете, включая изменения в законодательных и нормативных документах, а также научных взглядов ведущих ученых в области экономической теории и права.



Требования к профессии бухгалтера и его профессиональному суждению

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бардина И.В. Бухгалтерское дело. М.: Изд-во Юрайт, 2011. 285 с.
2. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. В 4-х т. Т. 4. СПб.: ТОО «Диамант», 1996. 688 с.
3. Ефремова Т.Ф. Новый толково-словообразовательный словарь русского языка. М.: Дрофа; Русский язык, 2000. 1233 с.
4. Кондаков Н.И. Логический словарь-справочник. М.: Наука, 1975. 720 с.
5. Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета / пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. М.: Аудит; ЮНИТИ, 1999.
6. Ноубс К. Карманный словарь-справочник бухгалтера / пер. с англ.; под ред. М.С.

Киселева, С.А. Табалиной. М.: Аудит; ЮНИТИ, 1993. 200 с.

7. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / под ред. проф. Л.И. Скворцова. 26-е изд., перераб. и доп. М.: Мир и Образование, 2008. 736 с.

8. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учёта. М., 2004.

9. Смирнова Е.А. Формирование требований к профессии бухгалтера // Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2010. Вып. 3 (35). С. 414–417.

10. Толковый словарь русского языка / В.В. Виноградов, Г.О. Винокур и др.; под ред. Д.Н. Ушакова. Т. 4. М.: Гос. изд-во иностр. и нац. словарей, 1940. 1500 с.

*А.Д. Залесская*

## СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СФЕРЫ УСЛУГ

*Исследуются факторы влияния внешней и внутренней среды на развитие хозяйствующих субъектов, отраслевых составляющих сферы услуг, а также их воздействие на достижение наибольших экономических результатов деятельности на долгосрочный период.*

**Ключевые слова:** стратегический анализ; внешняя и внутренняя среда; экономические результаты.

*We research factors of external and internal environment affecting the development of business entities as well as their influence on maximizing economic results in the long term.*

**Keywords:** strategic analysis; external and internal environment; economic results.

Проведение стратегического анализа внешней и внутренней сред отраслей сферы услуг является одной из обязательных составляющих формирования ресурсно ориентированного, рационально функционирующего и экономически эффективного стратегического управления социально-экономическим развитием отраслевых составляющих сферы услуг.

Анализ использования ресурсного потенциала должен включать в себя ретроспективное исследование определенной группы экономических показателей за репрезентативный период времени, по результатам которого делаются выводы о структуре и отношении в процессе использования размеров затрат и результатах деятельности, полученных в процессе оказания услуг.

Анализ внешней среды позволяет определить возможность и перспективу социально-экономического развития субъектов хозяйствования и в целом всех видов экономических составляющих отрасли в условиях нестабильности факторов окружающей макросреды. Основной целью проведения анализа внешней среды является исследование основных факторов, имеющих доминирующее влияние на отраслевые составляющие сферы услуг, выявление потенциальных возможностей и угроз субъектов хозяйствования и отраслевой составляющей в целом, а также определение перечня конкретных мер по нейтрализации и предупреждению возможных негативных влияний.

Экономический анализ внутренней среды выполняется на основе исследования динамики изменений показателей деятельности и определения направлений использования ресурсного потенциала субъектов хозяйствования.

ния.

В экономической литературе понятие «стратегический анализ» рассматривается некоторыми авторами [3] как предварительный этап стратегического планирования и ограничивается исследованием возможностей и угроз для субъектов хозяйственной деятельности во внешней и внутренней средах. С этим можно согласиться относительно обязательного исследования в рамках стратегического анализа факторов внешней и внутренней сред. Однако представление стратегического анализа простым констатированием наличия негативных или положительных факторов требует дополнительных обоснований.

Выполняемый стратегический анализ ресурсного потенциала, социального, финансового и экономического состояния субъектов и отраслевых составляющих сферы услуг составляет методическую базу для выработки решений и мер по нейтрализации выявленных в процессе анализа факторов отрицательных влияний на функционирование социально-экономических систем, а также для формирования в рамках осуществляемого стратегического управления миссии и видения в перспективе состояния объекта управления, тем самым являясь важным процедурно-технологическим звеном в процессе стратегического управления социально-экономическим развитием отраслевых составляющих сферы услуг.

Основными факторами внешней среды, влияющими на эффективность и результативность деятельности социально-экономических систем сферы услуг, являются: постоянно меняющиеся финансовые, политические и экономические условия функционирования субъектов хозяйствования и отраслевых составляющих

ющих сферы услуг (например, устанавливаемая Центральным банком Российской Федерации ставка рефинансирования, изменяющийся уровень инфляции, ставки налогообложения); законодательная база и нормативно-правовая регламентация хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования сферы услуг; социально-структурные изменения внешней среды (динамика демографических показателей, изменения в отношении к власти, в структуре экономически активных граждан, в социальных уровнях благосостояния); уровень дифференциации доходов различных по возрасту и доходности социальных групп населения; степень инновационности внешней среды.

Анализ динамики изменений валовой добавленной стоимости и её основных элементов направлен на установление факторов и причин их роста или снижения, на принятие необходимых организационно-экономических мер по повышению темпов экономического роста и эффективности локальных и отраслевых составляющих сферы услуг.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в таких отраслевых составляющих сферы услуг, как гостиницы и рестораны; транспорт

и связь; финансовая деятельность; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование; образование; здравоохранение и предоставление социальных услуг, объемы валовой добавленной стоимости имели тенденцию к небольшому росту и были увеличены в 2010 году по сравнению с 2008 годом соответственно на 103,24%, 115,42%, 110,76%, 111,32%, 126,94%, 122,38%, 120,19% [1; 2].

Темпы роста затрат на потребление трудовых ресурсов в экономических видах экономической деятельности сохранились на одном уровне с темпами роста валовой добавленной стоимости и составили соответственно 106,41%, 126,49%, 113,19%, 120,68%, 126,05%, 120,82%, 119,46% [1; 2]. Пропорциональное увеличение структурной части валовой добавленной стоимости – оплаты труда работникам – свидетельствует о стабильном и гармоничном развитии отраслевых составляющих сферы услуг.

Валовая прибыль, являющаяся финансовым результатом функционирования субъектов хозяйствования, также повысилась прак-

**Динамика валовой добавленной стоимости и составляющих её экономических видов деятельности сферы услуг за 2008-2010 годы, млн. руб.**

Экономические виды деятельности сферы услуг	2008			2009			2010		
	Валовая добавленная стоимость	Оплата труда работников	Валовая прибыль	Валовая добавленная стоимость	Оплата труда работников	Валовая прибыль	Валовая добавленная стоимость	Оплата труда работников	Валовая прибыль
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	7137728	1740237	5320574	6129631	1421749	4648767	7064192	1629546	5364112
Гостиницы и рестораны	357969	124200	231691	343910	124494	217229	369053	132170	234163
Транспорт и связь	3258280	1311127	1873878	3246256	1488882	1681858	3760823	1658505	2014049
Финансовая деятельность	1537850	697548	768682	1723378	657588	994317	1703298	789521	837004
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	3959385	1502582	2421305	4098168	1606516	2441704	4406764	1813354	2535265
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	1884401	1818345	65375	2201682	2107927	69112	2392040	2292058	73899
Образование	970664	878304	91845	1134210	1021198	88506	1187854	1061150	100688
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1197843	1071139	125329	1359936	1208972	138011	1439679	1279571	146234
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	621462	358197	255254	589179	384313	194002	607300	399150	196071

*Примечание:* таблица составлена автором на основе данных Федеральной службы государственной статистики [1; 2].

тически во всех отраслевых составляющих сферы услуг, представленных в таблице, и составила в 2010 году по сравнению с 2008 годом соответственно 100,82%, 101,07%, 107,48%, 108,89%, 104,71%, 113,04%, 109,63%, 116,68% [1; 2].

Небольшое, но устойчивое увеличение экономических результатов деятельности отраслевых составляющих сферы услуг является следствием не только сохранения стабильного уровня доходности доминирующей части населения, но и значительного увеличения бюджетного финансирования таких отраслевых составляющих, как образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг, увеличения предпринимательской активности и роста тарифов, цен на услуги населению.

Увеличение экономических результатов, выражаемых стоимостным объемом валовой добавленной стоимости, наблюдается практически во всех анализируемых отраслевых составляющих сферы услуг, за исключением оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования и предоставления прочих коммунальных, социальных и персональных услуг, в которых по сравнению с 2008 годом произошло снижение валовой добавленной стоимости соответственно на 1,03% и 2,28% [1; 2].

Наметившаяся тенденция снижения оплаты труда работников к 2010 году отдельных отраслевых составляющих сферы услуг, на наш взгляд, явилась результатом не только уменьшения объема трудовых ресурсов, но и сокращения бюджетного финансирования, выделяемого на предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Целевой ориентацией системы стратегического управления социально-экономическим развитием отраслевых составляющих сферы услуг в условиях снижения анализируемых экономических результатов и затрат выступает установление и обеспечение тенденции увеличения темпов роста финансовых результатов экономических видов деятельности, а также нейтрализация негативных последствий влияния внешней среды посредством конкретных мер и воздействий в рамках стратегий.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Российский статистический ежегодник–2011: стат. сб. / Росстат. М., 2011.
2. Социальное положение и уровень жизни населения России – 2011: Стат. сб. / Росстат. М.: 2011.
3. Стратегический менеджмент / под ред. А.Н. Петрова. СПб.: Питер, 2008.

*В.Э. Кроливецкая*

## ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*Рассмотрены возможные источники финансового обеспечения инновационного роста российской экономики. Особое внимание уделено системе рефинансирования коммерческих банков, которые выступают в качестве «локомотива» в реализации инновационной стратегии развития до 2020 г., кредитую инвестиционные проекты, а также вопросам о бюджетном канале предложения денег экономике.*

**Ключевые слова:** экономический рост; финансовые ресурсы; денежное предложение; кредитный рынок; рефинансирование; рынок долговых обязательств.

*We look at possible sources of financial provision of innovation development of Russian economy. Special attention is paid to the system of refinancing commercial banks which act as a locomotive in implementing innovation development strategy till 2020 crediting investment projects as well as issues concerning the budget channel of money supply.*

**Keywords:** economic growth; financial resources; money supply; credit market; refinancing; debt instruments market.

Важной особенностью современного мирового экономического роста является непрерывный инновационный процесс в управлении производством, интеллектуализация основных факторов производства и повышение доли расходов на НИОКР в инвестиционных расходах. Интенсивность НИОКР в инвестиционных расходах сегодня во многом определяет уровень национального экономического развития.

В России неразвитость сферы НИОКР, препятствующая модернизации отечественной промышленности на высокотехнологичной основе и не позволяющая нашей стране занять достойное место в мировом разделении труда, а также исчерпание возможностей экстенсивной модели экономического роста, действовавшей в период 2000–2008 гг., в совокупности с вызовами глобального кризиса, остро поставили вопрос о формировании новой модели экономического роста. Программным документом «Инновационная Россия – 2020», разработанным Минэкономразвития Российской Федерации и утвержденным Правительством РФ, был провозглашен переход российской экономики на инновационную социально ориентированную модель развития.

Инновационно-социально ориентированный тип экономического развития предполагает модернизацию традиционных секторов российской экономики, опережающее увеличение объема продукции отраслей высоких переделов, превращение инноваций в ведущий фактор экономического роста во всех секторах экономики, формирование новой экономики – экономики знаний и высоких

технологий [1].

Вполне очевидно, что инновационный экономический рост требует дополнительных финансовых ресурсов, источником которых должен выступить национальный финансовый рынок. По нашему мнению, без наличия в стране мощного финансового сектора, опирающегося преимущественно на внутренние ресурсы, осуществление в России стратегии инновационного развития невозможно. При этом основой реализации инновационной стратегии государства до 2020 г. должен стать банковский кредитный рынок. Наша позиция основывается, во-первых, на том, что банковский сектор превышает по своему объему вместе взятые объемы российского рынка ценных бумаг, инвестиций и страховых услуг, что видно из данных табл. 1.

Во-вторых, банковский кредитный рынок является наиболее развитой частью кредитного рынка страны, на долю которого в 2010 г. приходилось 93,6% от общего объема кредитов, предоставленных экономике и населению в различных формах. В-третьих, исходя из воспроизводственной функции кредита, именно его активное и эффективное использование в воспроизводственном процессе хозяйствующих субъектов позволит более высокими темпами и в более короткие сроки перевести экономику на путь инновационного развития.

Рынок корпоративных кредитов (кредитов нефинансовым организациям) является самым ёмким рынком размещения банками собственных и привлеченных со стороны средств. На их долю приходится более 40% активов банковского сектора и более 60%

Таблица 1

Объемы финансового рынка России в 2010 г.

Показатель	Объем
Совокупные активы (пассивы) банковского сектора, млрд. руб.	33 804,6
% к ВВП	75,2
Капитализация фондового рынка, млрд. руб.	29 659,9
% к ВВП	66,0
Объем страхового рынка, млрд. руб.	771,14
% к ВВП	0,017
Инвестиции организаций всех форм собственности в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства), млрд. руб.	6 617,0
% к ВВП	0,147
Справочно: ВВП, млрд. руб.	44 939,2

Источник: Банковское дело. 2012. № 1. С. 45.

всей ссудной задолженности.

Учитывая, что непосредственно на экономический рост влияет не кредитование нефинансового сектора экономики само по себе, а конкретно инвестиционное кредитование, целесообразно рассмотреть временную структуру кредитов (см. табл. 2).

Анализ кредитных вложений банковского сектора по срокам свидетельствует о наличии тенденции роста долгосрочного кредитования реального сектора. Так, за 2005–2011 гг. удельный вес кредитов сроком более одного года вырос в 1,5 раза (с 43,7% до 66,7%) за счет увеличения доли долгосрочных кредитов в 2,7 раза (с 14,5% до 39,5) [5]. Однако масштабного расширения инвестиционного кредитования не наблюдается, так как инвестиционная активность банков РФ еще не достигла уровня стран ЕС, где 50–55% всех кредитов выдается на срок более 5 лет. В результате низка доля банковских кредитов в инвестициях РФ. Она держится на уровне 8–9%. Таким образом, при всем увеличении размера кредита, которое можно было наблюдать в докризисный период, он не оказал существенного влияния на развитие инвестиционного процесса, в полной мере не содействовал решению важнейшей народнохозяйственной проблемы модернизации основных фондов, оснащения производства современной техникой и новейшей технологией, а следовательно, и экономическому росту.

На наш взгляд, основная проблема коммерческих банков состоит в недостаточности долгосрочных ресурсов для перехода к активному массивному кредитованию инвестиционных проектов отраслей реального

сектора экономики в целях обеспечения в стране устойчивого экономического роста. Для ее решения необходимо осуществление целого комплекса мероприятий, для чего потребуется внесение изменений в действующее российское законодательство. Так, на наш взгляд, необходимо разрешить размещение на конкурсной основе средств коллективных инвесторов (пенсионного фонда, страховых и инвестиционных компаний) на депозитные счета особо надежных банков, а также необходимо закрепление прав коммерческих банков на привлечение на депозитные счета средств бюджетов различного уровня (на аукционной основе), но с обязательством использования этих средств на цели инвестиционного кредитования ведущих отраслей, способствующих ускорению экономического роста в стране.

Расширению долгосрочной ресурсной базы коммерческих банков будет способствовать создание в России института безотзывных вкладов граждан со стимулированием привлечения этих вкладов повышением процентной ставки: увеличение страхового возмещения по вкладам граждан с введением дифференциации сумм его выплаты в зависимости от фактического срока хранения вклада (например, со сроком 3 года – 1 млн. руб., до 5 лет – 1,3 млн. руб. и свыше 5 лет – 1,5 млн. руб.). Определенный эффект в увеличении долгосрочной базы даст отмена требований обязательного резервирования по срочным вкладам, открытым в банках на срок более одного года, а также введение дифференциации резервных требований по внешним обязательствам исходя из срока заимствований и

Таблица 2

Временная структура кредитов нефинансового сектора, %

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Кредиты, всего	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:							
Краткосрочные (до одного года)	56,3	54,0	47,9	42,9	33,5	33,2	33,3
Среднесрочные (1 – 3 года)	29,2	27,4	28,3	29,6	30,4	28,5	27,2
Долгосрочные (свыше 3 лет)	14,5	18,6	23,8	27,5	36,1	38,3	39,5

Источник: составлено автором на основе данных «Бюллетеней банковской статистики» за соответствующие годы [5].

категории заемщика (резидент/нерезидент). Целесообразно более высокие нормы устанавливать при сроке до одного года и по обязательствам нерезидентов, чтобы избежать привлечения спекулятивного краткосрочного иностранного капитала.

Необходимо также заинтересовать коммерческие банки в расширении выпуска (эмиссии) долгосрочных долговых обязательств (особенно облигаций) в рублях для привлечения ресурсов с рынка ценных бумаг, облегчив условия выхода на этот рынок. В то же время, чтобы активизировать кредитные процессы в экономике, государство должно взять на себя риски банков в части инвестирования в реальный сектор. Для России необходимо развитие механизмов государственно-частного партнерства, в рамках которого государство принимает на себя те виды инвестиционных затрат и рисков, которые неприемлемы для банков.

Представляется, что принятие и реализация этих мер на практике повлияет на активизацию процесса инвестиционного банковского кредитования, однако вместе с увеличением капитальной базы самих коммерческих банков, которая также определяет возможности их участия в инвестициях в основной капитал. Увеличению капитальной базы российских банков могло бы способствовать получение ими от Банков развития субординированных кредитов в капитал первого или второго уровня, а также выпуск банками собственных долгосрочных субординированных облигационных займов двух типов – нерыночных и рыночных – на срок от 3 до 7 лет [2. С. 28].

Немаловажную роль в расширении ресурсной базы коммерческих банков для целей инвестиционного кредитования может сыграть расширение рефинансирования коммерческих банков со стороны Банка России и совершенствование самой системы рефинансирования.

Кредитный канал денежного предложения экономике имеет много преимуществ по сравнению с валютным каналом, который (за исключением кризисных 2008–2009 гг.) активно используется российскими денежными властями, закрепляя сырьевой статус нашей экономики в глобальном интеграционном

процессе, лишая несырьевые отрасли необходимых для их развития ресурсов, через стерилизацию «избыточной» денежной массы, которая впоследствии через вывоз капитала за рубеж используется для экономического роста других стран. Метод ввода денег в хозяйственный оборот через каналы рефинансирования коммерческих банков в большой степени отвечает потребностям национальной экономики, способствуя ее росту, и неспособен вызывать инфляцию в той мере, в какой способен это делать ввод денег путем покупки Банком России на валютном рынке иностранной валюты.

Отличительной особенностью российской системы рефинансирования коммерческих банков является сверхкраткосрочный характер предоставляемых кредитов (см. табл. 3), как в докризисный, так и послекризисный период. В докризисный период это было обусловлено, во-первых, тем, что с 2000 г. российская банковская система характеризовалась избытком ликвидности, связанным с состоянием платежного баланса страны. Во-вторых, ставка рефинансирования значительно превышала процентные ставки межбанковского рынка, что делало межбанковские кредиты более привлекательными по сравнению с кредитами Банка России.

В послекризисный период Банк России волевым порядком отменил предоставление отдельных кредитов рефинансирования (например, беззалоговых), ужесточил условия предоставления ряда других кредитов, сократив и сроки их предоставления, вернув тем самым режим рефинансирования в прежнее русло, тем более, что было возобновлено денежное предложение в форме монетизации иностранных активов. Следует заметить, что максимальный срок кредитов рефинансирования в соответствии с ФЗ РФ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» составляет 1 год.

Тем не менее, центральные банки других стран занимаются рефинансированием коммерческих банков на более длительные сроки (от 3 до 10 лет). Этого требует и современная российская экономика, перестраивающаяся на инновационный путь развития.

Наши предложения по совершенствованию системы рефинансирования коммерче-

*Таблица 3*

**Динамика структуры кредитного портфеля Банка России в разрезе видов кредитов, предоставленных коммерческим банкам в период 2007–2010 годов**

Период (год)	Всего кредитов	В том числе для управления текущей ликвидностью			
		Внутридневные кредиты	Кредиты овернайт	Ломбардные кредиты	Иные кредиты
2007	100%	99%	1%	0%	0%
2008	100%	95%	1%	1%	2%
2009	100%	88%	1%	1%	9%
2010	100%	98%	1%	0%	1%

*Источник:* рассчитано автором на основе данных Центрального банка Российской Федерации [6].

ских российских банков сводятся к следующему:

1) расширение ломбардного списка Банка России за счет включения в него долгосрочных облигаций институтов (банков) развития, госкорпораций, долговых обязательств коммерческих банков, имеющих соответствующий кредитный рейтинг международных или российских рейтинговых агентств (в соответствии со списком ЦБ РФ);

2) удлинение сроков рефинансирования (см. табл. 4);

3) введение в банковскую практику стандартов по кредитам, что будет способствовать их действительной ликвидности, формированию их вторичного рынка, а следовательно, и включению Банком России в пул обеспечения

по своим кредитам более широкого круга банковских кредитов;

4) придание инструментам рефинансирования преференциального характера [3. С. 137–138].

Решение проблемы расширения кредитного канала предложения денег и соответственно увеличения кредитного потенциала банковского сектора может идти не только за счет увеличения рефинансирования коммерческих банков со стороны Центрального банка, как уже было отмечено, но и по другим направлениям:

1) приобретение на определенных условиях тех или иных кредитов коммерческих банков специализированными агентствами, т.е. развитие секьюритизации банковских кредитов;

Таблица 4

**Модель системы рефинансирования российских коммерческих банков со стороны ЦБ РФ в условиях стимулирования инновационного развития и экономического роста**

Уровни системы рефинансирования	Цели рефинансирования	Инструменты	Срок
1-й уровень системы рефинансирования	Регулирование текущей банковской ликвидности	Кредиты «овернайт»	1 день
		Сделки «валютный своп» (рублевая часть)	1 день
		Ломбардные кредиты, прямое РЕПО	1,7 дней
		Ломбардные кредиты	30 дней
		Прямое РЕПО	12 месяцев
		Кредиты, обеспеченные золотом	До 90 дней От 91 до 180 дней
		Кредиты, обеспеченные нерыночными активами или поручительствами	До 90 дней От 91 до 180 дней От 181 до 365 дней
2-й уровень системы рефинансирования	Увеличение (пополнение) ресурсной базы коммерческих банков денежными средствами среднесрочного характера для кредитования затрат в основные фонды	1. Кредиты под залог ценных бумаг из портфелей коммерческих банков: - государственных и муниципальных; - институтов (банков) развития; - специализированных агентств; - облигаций коммерческих банков; - облигаций Банка России; - облигаций предприятий-эмитентов, отнесенных к числу системообразующих, а также работающих на приоритетных направлениях формирования нового технологического уклада. 2. Кредиты под залог обязательств заемщиков коммерческих банков по среднесрочным инвестиционным кредитам.	От 1-го года до 3-х лет
3-й уровень системы рефинансирования	Насыщение банковских пассивов «длинными» деньгами для вложения их на кредитной основе в инвестиционные проекты	1. Кредиты под залог ценных бумаг из портфелей коммерческих банков: - государственных и муниципальных; - институтов (банков) развития; - специализированных агентств; - облигаций коммерческих банков; - облигаций Банка России; - облигаций предприятий-эмитентов, отнесенных к числу системообразующих, а также работающих на приоритетных направлениях формирования нового технологического уклада. 2. Кредиты под долгосрочные кредитные требования коммерческих банков к заемщикам, осуществляющим инвестиционные проекты инновационного характера.	Более 3-х лет

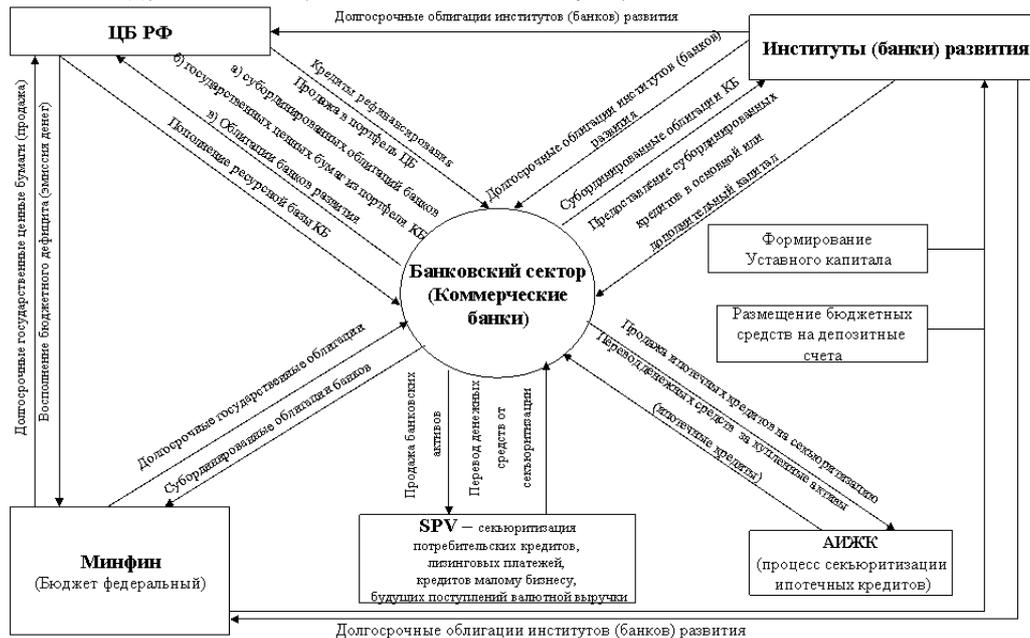
Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ для 1 уровня системы рефинансирования [6].

2) создание новых специализированных банков реконструкции и развития (возможно по отраслевому принципу). Предоставление государством этим банкам значительных ресурсов при обеспечении жесткого контроля за целевым и эффективным использованием этих средств.

В развитых странах давно практикуются разносторонние подходы к формированию денежного предложения. При этом важную роль играют бюджетные инструменты (государственные ценные бумаги). Самое главное достоинство использования этих инструментов состоит в том, что они обеспечивают более «длинную» (долгосрочную) основу финансовых ресурсов. Что касается государственных заимствований в России, то они будут необходимы в период до 2020 г. в силу планируемого дефицита государственного бюджета по причине снижения его доходов из-за сокращения доли нефтегазовых доходов в общих доходах бюджетной системы и в ВВП, а также увеличения расходов бюджета на устранение инфраструктурных и институциональных ограничений и создание условий для инновационного развития экономики, повышения уровня и качества жизни. При этом следует отметить, что в качестве

источника финансирования дефицитного бюджета, кроме внутренних государственных заимствований в рублях, предусматривается использование средств от намеченной приватизации госимущества.

Таким образом, на наш взгляд, в условиях современной российской действительности с перспективой выхода на траекторию успешного инновационного экономического роста необходим комплексный подход к формированию денежного предложения, т.е. сочетание кредитного канала (рефинансирования коммерческих банков) и бюджетного (путем приобретения Банком России государственных долгосрочных обязательств (облигаций) и рефинансирования под них коммерческих банков. Не исключается также и рациональное использование валютного канала денежного предложения. Но в основном денежная база должна увеличиваться не за счет роста чистых иностранных активов, а вследствие увеличения чистых внутренних активов. Комплекс взаимодействия кредитно-финансовых институтов на финансовом рынке в целях финансового обеспечения инновационного развития российской экономики представлен на рисунке.



Взаимодействие кредитно-финансовых институтов на финансовом рынке в целях финансового обеспечения инновационного развития экономики

## ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 10.09.2012)
2. Кроливецкая В.Э., Тихомирова Е.В. Банки в системе инвестиционного финансирования реального сектора экономики России // Деньги и кредит. 2008. № 11.

3. Кроливецкая В.Э. Межбанковский кредитный рынок в системе финансового рынка России. СПб.: Студия «НП-Принет», 2011.
4. Банковское дело. 2012. № 1. С. 45.
5. Бюллетень банковской статистики. 2005 – 2011 // Центральный банк Российской Федерации: [сайт]. URL: www.cbr.ru (дата обращения: 10.09.2012)
6. Центральный банк Российской Федерации: [сайт]. URL: www.cbr.ru (дата обращения: 10.09.2012)

И.И. Липский

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ КОРПОРАЦИИ

*Рассматривается постановка задачи и экономико-математическое моделирование экономической стратегии управления воспроизводством основных фондов корпорации.*

**Ключевые слова:** *воспроизводство основных фондов; стратегическое управление; стратегия компании; миссия организации.*

*We look at the problem and economic-mathematical modeling of economic strategy of managing the fixed capital reproduction in a corporation.*

**Keywords:** *reproduction of fixed capital; strategic management; company strategy; company mission.*

Одно из стратегических направлений развития любой корпорации – сброс непрофильных активов<sup>1</sup>. Аутсорсинг<sup>2</sup> в данной сфере выражается в развитии нефтегазового сервиса. Эффективность освоения недр и эффективность функционирования добывающих компаний напрямую зависят от темпов структурных преобразований и, безусловно, технического и технологического обновления отрасли. А производственным синонимом этого обновления как раз и является сервисное обслуживание, поскольку оно включает и бурение, и ремонт скважин, и поддержание в рабочем состоянии оборудования в скважине и на поверхности. Причем в рамках сервисного рынка быстрее растут и потребности в высокотехнологических услугах (геофизика, горизонтальное бурение, гидроразрыв нефтяных пластов, использование безмуфтовых гибких труб и т.д.).

Специализированным сервисным компаниям для развития не нужны директивные указания: через них модернизация с инновациями сами потянутся в нефтегазовый сектор. Кроме того, через сервис станет возможно инвестировать углеводородные доходы в другие отрасли экономики, чтобы Россия могла зарабатывать не только и не столько на

нефтегазодобыче, но и на технологиях и оборудовании. А они в нефтегазовой сфере связаны именно с сервисным обслуживанием: 1) бурение скважин; 2) обустройство месторождений; 3) капитальный ремонт техники. Поэтому важно создавать и укреплять на этих трех основных направлениях собственные производства, собственные бренды, равные *Schlumberger* и *Weatherford*, не препятствуя деятельности зарубежных фирм, но конкурируя с ними. Полагаем, что четверть российского сервисного рынка может быть занята зарубежными партнерами. Но нельзя допустить, чтобы они заполнили рынок. Тогда все технологическое развитие будет происходить только за рубежом.

Следовательно, без собственных сервисных брендов инновационное и модернизационное развитие нефтегазового комплекса будет недостаточным и в стратегическом и в оперативном контексте [2–4]. И смежные отрасли (машиностроение, производство труб), и наука без заказов развиваться не смогут. Едва ли нефтегазовые компании стали приобретать оборудование, производимое, например, в США, Канаде или Франции, если бы там не имелись мощные специализированные научные (исследовательско-конструкторские) центры. Причем американские нефтесервисные компании (*Schlumberger*, *Halliburton* и др.), стремясь сохранять мировые лидерские позиции, вкладывают громадные средства в НИОКР.

На рисунке показаны зоны тех работ, которые могут быть переданы на аутсорсинг по условиям адаптивности потенциалу организации [2].

Так, на аутсорсинг могут быть переданы виды работ с низкой адаптивностью потенциалу организации и высоким уровнем спе-

<sup>1</sup> Из интервью ИТАР-ТАСС руководителя Высшего горного совета России, председателя Совета Союза нефтегазопромышленников, главы комитета ТПП РФ по энергетической стратегии и развитию ТЭК Юрия Шафранника.

<sup>2</sup> Аутсорсинг (от англ. *outsourcing*: (outer-sourcing) использование внешнего источника/ресурса) – передача организацией на основании договора определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области.



Схема влияния специализации на аутсорсинг

специализации работ. Работы средней адаптивности и со средним уровнем специализации могут выполняться как собственными силами, так и силами привлеченных организаций, например транспортных. Такую стратегию назовем комбинаторной. При высокой адаптивности и низкой специализации принимается стратегия для собственного производства.

К аутсорсинговым компаниям относятся предприятия по сбыту (оптовые продавцы, дилеры, дистрибьюторы и т.п.), транспортные предприятия, организации, предоставляющие услуги по складированию, и др.

Применение аутсорсинга имеет, конечно, и ряд недостатков: во-первых, это повышает затраты предприятия, т.к. часть внутренних бизнес-процессов выполняются не по себестоимости, а требуют возмещения и нормы прибыли аутсорсинговых компаний; во-вторых, происходит усложнение процесса управления производственно-хозяйственной деятельностью за счет дополнения к имеющимся процедурам функций организации координации взаимодействия с внешним бизнес-субъектом — аутсорсинговой компанией; в-третьих, использование аутсорсинговых компаний (как и вообще любых внешних бизнес-субъектов) в нефтегазовой сфере (в части незапатентованных новшеств, называемых обычно ноу-хау) приводит к быстрой потере конкурентных преимуществ вследствие диффузии новшества.

Рассматривая стратегию как систему стратегических мероприятий, а каждое стратегическое мероприятие как инвестиционный процесс, подойдем к вопросу формирования экономически эффективной стратегии управления воспроизводством основных фондов корпорации.

В рамках подхода к оценке эффективности как степени достижения цели нами выделен критерий эффективности — максимизация стоимости бизнеса. Однако в рамках формирования стратегии данный подход не может определить степень достижения стратегической цели, а лишь констатирует рост / снижение стоимости бизнеса как оценку эффективности нефтегазовой корпорации в конкретный момент времени. Поэтому данный критерий вынесен нами в ограничения итоговой модели.

Развитию стратегии имманентно присуще определение верхнего уровня целеполагания: идеалов и целей компании. В рамках эксплуатационного планирования предприятия нефтегазового сектора планируют определенные цели для каждого подразделения (предприятия группы компаний).

Верхний уровень целеполагания не предполагает экономического наполнения — он служит для задания ориентиров, которые являются переходящими, не достижимыми до конца.

Видение — это скорее философия данной экономической деятельности, обоснование сути существования компании. Видение — это не структурированная цель, а, точнее, только предчувствие стратегической цели фирмы. Видение выражается в неэкономических категориях. Часто его сравнивают с «синей птицей», которая манит, но ее невозможно поймать. Видение определяет тот уровень стремлений, который должен быть задан далее в процессе стратегического планирования.

Миссия является следующим этапом стратегического целеполагания. Ее главное отличие от видения заключается в том, что она более конкретна и, следовательно, должна

соответствовать требованиям экономического формулирования и достижимости в планируемом периоде. Миссия – глобальная цель стратегии, выраженная в экономических категориях.

Правильно заданная миссия должна требовать от организации максимальной отдачи сил, талантов, энергии и быть достижимой только при таком подходе к работе. Миссия определяется на конкретный период времени. Данный период должен быть сопоставим с жизненным циклом организации. Миссию необходимо планировать так, чтобы одно поколение работников смогло ее достичь. При этом миссия должна быть монокритериальной – задавать вектор движения компании.

Функции миссии:

- согласование программ и координация работ;
- объединение представлений участников организации о том, зачем она нужна и что должна делать, согласование их действий;
- создание устойчивого позитивного имиджа организации;
- облегчение процесса планирования.

Обычно на уровне миссии в стратегии компании задается экономический критерий, дается его значение на конец периода реализации стратегии. Многие авторы предлагают выделять следующие подразделы в рамках миссии компании [1]:

1. Описание готовой продукции и/или услуг, предлагаемых предприятием, которое разрабатывает миссию.

2. Исследование и анализ конкурентного рынка – компания выявляет «критические точки» внешней конкурентной среды (поставщиков, конкурентов, клиентов, институты).

3. Цели нефтегазовой компании, выраженные в терминах выживания, роста и доходности в условиях значительного влияния внешней конкурентной среды.

4. Техничко-экономическое описание технологии ключевого производства: дается характеристика ведущих машин и механизмов, передающих устройств, технологических

процессов, потенциальных инноваций в области основной производственной деятельности.

5. Рефрейминг основной деятельности: здесь должны быть выражены базовые «рабочие» взгляды и ценностные ориентиры нефтегазовой компании, служащие основой для создания системы мотивации.

6. Внутренний SWOT-анализ, в рамках которого нефтегазовая компания представляет собственное мнение о себе, определяя факторы силы, факторы слабости, степень конкурентоспособности, факторы выживания.

7. Внешний VRIO-анализ, определяющий и описывающий элементы (ресурсы) имиджа нефтегазовой компании, подчеркивающий экономическую и социальную ответственность нефтегазовой компании перед внешними контрагентами. В данном разделе нефтегазовое предприятие стратегически определяет впечатление, которое хочет произвести на внешний мир.

В рамках определения миссии проявляется ключевой интерес нефтегазовой корпорации в экономической сфере, который складывается исходя из стратегии и роста объемов добычи, расширения сети потребителей, роста степени монопольности на рынках и т.д.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бузырев В.В., Панибратов Ю.П., Федосеев И.В. Планирование на строительном предприятии. М.: Образоват.-издат. центр «Академия», 2004.

2. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления / СПбГУ; Высшая школа менеджмента. 2-е изд. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2008.

3. Кот А.Д. Формирование эффективной инвестиционно-строительной политики предприятия газовой промышленности: автореферат дис. ... канд. экон. наук. СПб.: Изд-во СПбГИЭА, 1998.

4. Мандрица И.В. Содержание процессов стратегического планирования: сб. науч. трудов преподавателей и аспирантов. Вып. VI. Ставрополь: Изд-во СевКавГТИ, 2006.

*П.П. Матвеев*

## ОСОБЕННОСТИ И ИНСТРУМЕНТЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

*Рассматривается сущность, особенности, инструменты интернет-маркетинга, а также варианты их применения (социальные сети). Показано, что социальные сети играют важную роль в коммуникативной политике компаний, в частности, оперирующих на рынках B2B: рассмотрены варианты использования социальных сетей как полноценного инструмента интернет-маркетинга.*

**Ключевые слова:** интернет-маркетинг; особенности и инструменты интернет-маркетинга; социальные сети; коммуникативная политика.

*We consider the essence, features and tools of internet marketing as well as ways to apply them (social networks). We show that social networks play an important role in business communication policy, particularly for companies working in B2B markets. We research ways of using social networks as a valuable tool of internet marketing.*

**Keywords:** internet marketing; specific features and tools of internet marketing; social networks; communication policy.

Количество пользователей сети Интернет с каждым днем стремительно увеличивается. По данным исследования аналитической компании The Royal Pingdom, за 2011 год по всему миру было зафиксировано 2,1 миллиарда человек, пользующихся ресурсами всемирной сети [4]. В настоящее время Интернет представляет собой рынок, на котором идет торговля информационным пространством, программными продуктами, бизнес-моделями и многими другими товарами и услугами. Согласно результатам исследования компании Profi Online Research, более 2/3 пользователей российской части сети Интернет пользовались интернет-магазинами, и более 80% опрошенных совершали покупки через Интернет хотя бы один раз в жизни [3].

Наличие неоспоримого факта возможности взаимодействия спроса и предложения в сети Интернет обусловило появление интернет-маркетинга. Под интернет-маркетингом будем понимать философию продвижения товаров и услуг в Интернете посредством предоставленных, эволюционных и вновь появляющихся инструментов сети Интернет.

Интернет-маркетинг зародился в начале 1990-х годов, когда на текстовых сайтах стала появляться реклама товаров и услуг. Комплекс тактических инструментов, с помощью которых реализуется стратегия интернет-маркетинга, в целом не отличается от классического маркетингового инструментария, однако имеет свои специфические особенности. В большинстве случаев особенности инструментов интернет-маркетинга обусловлены рядом трудностей, с которыми сталкиваются компании в ходе реализации своей маркетинговой стратегии.

Следует отметить, что приведённые выше возможные проблемы, связанные с особенностями интернет-маркетинга, являются актуальными для настоящего времени, однако их решение неизбежно с развитием и активным использованием интернет-маркетинга.

В настоящее время на практике чаще всего используются три инструмента интернет-маркетинга: поисковая оптимизация, контекстная реклама и коммуникации посредством социальных сетей.

Использование социальных сетей в каче-

### Проблемы реализации коммуникативной политики посредством инструментов интернет-маркетинга

Проблема	Решение
Медленное интернет-соединение	Тщательный процесс сегментации целевой аудитории по географическому признаку
Отсутствие возможности тактильного контакта с товаром	Предоставление исчерпывающей информации о товаре или услуге
Ограниченное количество платёжных методов, которым доверяют потребители	Декларация гарантии конфиденциальности информации и выполнение обязательства о неразглашении информации третьим лицам

стве инструмента Интернет-маркетинга обусловлено, в первую очередь, широким набором их функциональных возможностей и их популярностью. Коммуникативная функция, заложенная в основу сущности социальных сетей, способствует установлению устойчивых взаимосвязей между компаниями-производителями товаров и услуг и их потребителями, что означает повышение лояльности потребителей и формирование позитивного имиджа компании.

С ростом количества пользователей сети Интернет резко возросло количество связей между ними: поиск и нахождение информации, установление деловых связей, покупка товаров, общение с друзьями и др. Ввиду большого количества подобных связей, а также их разнородности возникает потребность успешно установить желаемый тип связи, оградив себя тем самым от ненужной информации.

Первым решением, отвечающим на потребности пользователей сети Интернет, стала электронная почта, которая обеспечивала возможность межличностного общения с помощью вычислительных сетей. По истечении нескольких лет с удешевлением оборудования для коммуникаций общение стало более свободным, и группы людей с одинаковыми взглядами и интересами стали объединяться в сообщества в рамках сети Интернет. Именно на этом этапе решение приняло современный внешний вид под названием социальные сети.

Задолго до первой стадии развития современных социальных сетей в Интернете существовал одноименный сугубо социологический термин. Первое определение социальной сети было представлено Дж. Барнсом в 1954 году. Данный исследователь определил её как «социальную структуру, состоящую из узлов, которые связаны одним или более типами взаимозависимости, такими как ценности, взгляды, мнения, идеи, дружба, финансовые взаимоотношения, конфликты, торговля и так далее» [1]. Рассматривая феномен социальных сетей в рамках гипермедийной среды Интернета, следует понимать социальную сеть уже как платформу, онлайн-сервис и систему построения взаимосвязей в сети Интернет, предназначенные для построения, отражения и организации социальных взаимоотношений. С формированием современного вида социальных сетей и стремительного развития их возможностей пользователь сети Интернет получает все большую возможность общаться и делиться плодами своей деятельности с многомиллионной аудиторией, что подчеркивает богатый потенциал использования социальных сетей в качестве инструмента интернет-маркетинга. Именно поэтому в рамках изучаемого вопроса следует определить социальную сеть как интерактивную много-

пользовательскую систему построения коммуникационных связей в среде Интернета, предназначенную для выполнения задач коммуникативной политики интернет-маркетинга посредством построения, отражения и организации социальных взаимоотношений.

В контексте коммуникативной политики интернет-маркетинга деятельность в социальных интернет-группах имеет положительный эффект в том случае, если она подчиняется принципам открытости и оперативности.

Принцип открытости заключается в том, что компания предоставляет полную и достоверную информацию о своих товарах и услугах, продвигаемых в социальных сетях, без какого-либо преувеличения. Принцип оперативности обязывает представительство компании в социальной сети предоставлять в кратчайшие сроки актуальную информацию в ответ на запрос участника группы социальной сети.

Практика присутствия большинства компаний в социальных сетях показывает, что число компаний, функционирующих на рынках B2C, в сотни раз превышает число тех, что определяют свою деятельность на рынках B2B. Данный факт объясняется тем, что в первом случае маркетинговая деятельность направлена на построение прямой коммуникации с конечным пользователем. Функциональные возможности большинства социальных сетей позволяют представителям компании проводить следующие маркетинговые действия: установление крепких взаимосвязей с потребителем; повышение степени лояльности потребителей.

Однако решение задачи построения межкорпоративных отношений при помощи социальных сетей не столь очевидно, как в случае с B2C. Отчасти именно поэтому большинство компаний скептически относится к присутствию компании в социальных сетях, упуская возможность получить выгоду от следующих мероприятий: 1) мониторинг деятельности компаний-клиентов и компаний-конкурентов; 2) установление коммуникации с персоналом компаний-клиентов (что в дальнейшем может послужить стимулом к началу деловых отношений).

Согласно результатам исследования «Маркетинг в социальных медиа – 2012», 93% опрошенных маркетологов компаний B2B используют социальные сети в интересах бизнеса, тогда как в секторе B2C число маркетологов, активных в социальных сетях, – 95,2%. Среди прочих преимуществ, благодаря присутствию в социальных сетях, компании находят и заключают новые партнерские отношения (56% – B2B, 45% – B2C), улучшают положение интернет-сайтов своих компаний в результатах поиска (60% – B2B, 50% – B2C) и становятся способны привлечь пользователей

к созданию креативных маркетинговых решений в новых социальных сетях (69% – В2В, 60% – В2С) [2].

Следует отметить, что В2В-компании приходят к необходимости присутствия в социальных сетях именно потому, что большую часть маркетинговых задач представляется возможным решить при помощи социальных сетей. По словам Ф. Котлера, можно выделить 11 характеристик подрядчика, влияющих на принятие заказчиком решения о сотрудничестве. В2В – это сектор рынка, работающий не на конечного, рядового потребителя, а на такие же компании, то есть на другой бизнес. Улучшение каждой из характеристик, названных выше, входит в систему маркетинговых задач. В силу современного уровня развития социальных сетей, интернет-маркетинг позволяет решить задачи по улучшению следующих характеристик:

- обеспечение службы поддержки, технической помощи, оперативная реакция на запросы;

- репутация подрядчика;
- квалификация персонала;
- обеспечение личных отношений заказчика и подрядчика;
- составление и публикация руководств, справочников.

Четкое определение маркетинговых целей в рамках продвижения В2В-компаний в социальных сетях дает возможность координации и сосредоточения маркетинговых дей-

ствий на тех задачах, выполнение которых соответствует общей маркетинговой стратегии компании. Соотнесение маркетинговых задач и видов социальных сетей, с помощью которых эти задачи могут быть выполнены, позволит компаниям оптимально распределить маркетинговый бюджет и добиться максимального результата от присутствия в социальных сетях.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Барнс Дж. Классы и собрания в норвежском островном приходе // Журнал «Человеческие отношения». 1957.

2. Исследование аналитической компании Social Media Examiner «Маркетинг в социальных медиа – 2012» // Аналитическая компания Social Media Examiner: [сайт]. URL: <http://www.socialmediaexaminer.com/social-media-marketing-industry-report-2012/> (дата обращения: 18.10.2012)

3. Пресс-релиз аналитической компании Profi Online Research о качестве и количестве интернет-аудитории, совершающей покупки через Интернет // Компания Profi Online Research: [сайт]. URL: [www.profiresearch.ru](http://www.profiresearch.ru) (дата обращения: 18.10.2012)

4. Internet 2011 in numbers – отчет аналитического агентства Royal Pingdom за 2011 год // Аналитическое агентство Royal Pingdom: [сайт]. URL: <http://royal.pingdom.com/2012/01/17/internet-in-numbers> (дата обращения: 18.10.2012)

*М.Ю. Петухова*

## МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ РОСТА ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ПУТЕМ МАНИПУЛЯЦИИ ВЕЛИЧИНОЙ НДС

*Менеджмент, направленный на управление стоимостью, имеет целью концентрацию принятия решений на ключевых факторах стоимости. В рамках этой концепции целевой функцией предприятия, то есть целью его деятельности, выбирается максимизация его рыночной стоимости. При этом стоимость определяется капитализацией будущих денежных потоков и создается, если отдача от инвестированного капитала превышает затраты на его привлечение. Увеличение добавленной стоимости – существенный резерв повышения эффективности предприятий и экономики в целом. В статье рассматривается механизм стимулирования роста добавленной стоимости путем манипуляции величиной НДС со стороны государства и налоговых органов.*

**Ключевые слова:** экономическая добавленная стоимость; эффективность; налог на добавленную стоимость; производство; мультипликатор стоимости.

*Management targeted at managing value is aimed at concentrating the decision-making on the key factors of value. Within this concept maximizing business value is becoming the aim of business activity. And the value is defined by the capitalization of future cash flow and created if the return from the invested capital exceeds its costs. The added value increase is an essential reserve of improving business efficiency and the economy as a whole. We consider the mechanism of stimulating the added value growth by manipulating the VAT rate by the state and tax authorities.*

**Keywords:** economic added value; efficiency; value added tax; production; cost multiplier.

В начале 1990-х гг. в теории управления появилась новая концепция, направленная на максимизацию собственного капитала. Она получила название «менеджмент, направленный на управление стоимостью» и имела целью концентрацию принятия решений на ключевых факторах стоимости. То есть основной целью функционирования предприятия признается приращение его рыночной стоимости. При этом стоимость определяется капитализацией будущих денежных потоков и создается, если отдача от инвестированного капитала превышает затраты на его привлечение.

Однако при внедрении стоимостного подхода к управлению предприятием возникает ряд проблем, одна из которых заключается в невозможности использования показателя стоимости для оперативного управления. Это обусловлено тем, что стоимость не всегда отражает результаты менеджмента: на нее также влияют внешние факторы, ее расчет сложен для понимания сотрудников. Поэтому для управления стоимостью используют показатели на основе экономической прибыли (экономическая добавленная стоимость EVA). Показатель EVA отражает успехи менеджмента по достижению стратегической цели бизнеса – максимизации стоимости компании [3].

Модель экономической добавленной стоимости (модель EVA) является наиболее распространенной из группы методов, основанных на определении добавленной стоимости. Указанная модель была разработана в 1980-х гг. компанией Stern Stewart&Co. Автором модели EVA является Дж. Беннат Стюарт [3]. Экономическая добавленная стоимость (EVA) – это мера денежной добавленной стоимости, созданной инвестициями. При использовании модели EVA стоимость компании рассматривается как сумма двух величин: стоимости имущества компании, если его продавать, и чистых доходов, которые могут быть получены от коммерческого использования данного имущества в будущем, если его не продавать.

Значение показателя EVA может характеризовать качество управленческих решений менеджмента предприятия: положительная его величина свидетельствует об увеличении рыночной стоимости предприятия, и наоборот. В соответствии с моделью EVA стоимость компании определяется как сумма инвестированного капитала и надбавки (или скидки), равной приведенной стоимости прогнозируемой экономической прибыли. Экономическая добавленная стоимость вычисляется на основании следующей формулы:

$$EVA = NOPAT - C\_Cap = (ROTA - WACC) \times TA,$$
 где EVA – экономическая добавленная стои-

мость, руб.; NOPAT – чистая прибыль, руб.; ROTA – доходность совокупных активов, %; WACC – средневзвешенные затраты на капитал, %; TA – Совокупные активы, руб. [1].

Показатель EVA оценивает полученный предприятием доход с учетом капитала, затраченного для его получения, причем эта составляющая выступает в роли обратной связи, ограничивая стремление получить прибыль любой ценой.

Для расчета показателя экономической добавленной стоимости необходимо рассчитать чистую операционную прибыль (NOPAT), совокупный использованный капитал (Capital), средневзвешенную стоимость капитала (WACC) и плату за использованный капитал (C\_Cap).

Чистая операционная прибыль (NOPAT) вычисляется путем вычитания из выручки себестоимости продукции, амортизации, административных расходов, а также процентов по долгу и налогов.

Для расчета совокупного использованного капитала необходимо сложить основные средства, денежные средства, дебиторскую задолженность, запасы, прочие текущие активы и из этой суммы вычесть беспроцентные обязательства.

Затраты (плата) за капитал представляют собой цену капитала, которая определяется путем произведения величины используемого капитала и средневзвешенной стоимости капитала. Экономическая добавленная стоимость (EVA) – разность между прибылью после вычета налогов и затратами за использованный капитал.

Как уже было отмечено, положительное значение показателя ( $EVA > 0$ ) означает прирост рыночной стоимости предприятия над балансовой стоимостью чистых активов, что стимулирует собственников к дальнейшему вложению средств в предприятие [1]. На рис.2 более подробно представлена взаимосвязь возможных организационных преобразований в структуре предприятия и их влияние на изменение показателя EVA.

Таким образом, можно выделить место показателя EVA в оценке эффективности дея-

тельности предприятия:

- данный показатель повышает прибыльность в основном за счет улучшения использования капитала, а не за счет уменьшения затрат использования капитала;
- позволяет выявить возможные факторы повышения прибыльности деятельности;
- является дополнительным фактором мотивации менеджеров;
- дает возможность оценить действительную эффективность деятельности предприятия с позиции его собственников.

Таким образом, использование показателя EVA в качестве критерия оценки эффективности деятельности предприятия дает возможность также охарактеризовать качество управленческих решений менеджмента предприятия.

Как было указано выше, чистая операционная прибыль (NOPAT) вычисляется путем вычитания из выручки себестоимости продукции, амортизации, административных расходов, а также процентов и налогов. Один из налогов – *налог на добавленную стоимость (НДС)* – представляет собой форму изъятия в бюджет части стоимости, создаваемой на всех стадиях производства и определяемой как разница между стоимостью реализованных товаров (работ, услуг) и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения. НДС – косвенный налог, то есть надбавка к цене товара [2].

Увеличение добавленной стоимости для отечественных предприятий – существенный резерв повышения их эффективности и экономики в целом. Ниже рассматривается механизм стимулирования роста добавленной стоимости путем манипуляции величиной НДС со стороны государства и налоговых органов (см. табл. 1).

$$D = M(m - 1)$$

$$\Delta DC_1 = TM(m - 1)^2 = DCT(m - 1)$$

$$\Delta DC_2 = T^2M(m - 1)^3 = DCT^2(m - 1)^2$$

$$DCT^0(m - 1)^0 + DCT(m - 1) + DCT^2(m - 1)^2 = DC(1 + T^1(m - 1)^1 + T^2(m - 1)^2 \dots)$$

$$= DC \frac{1}{1 - T(m - 1)} \rightarrow \dots ?$$

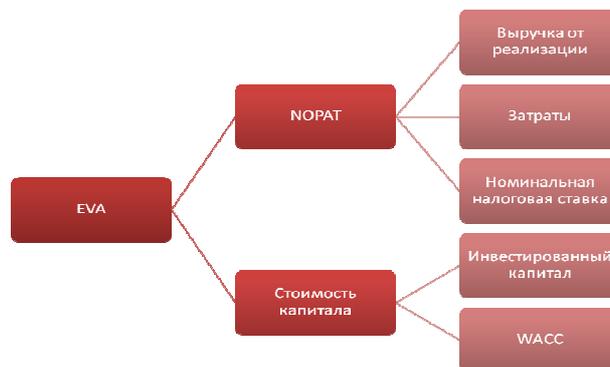


Рис. 1. Расчет показателя EVA

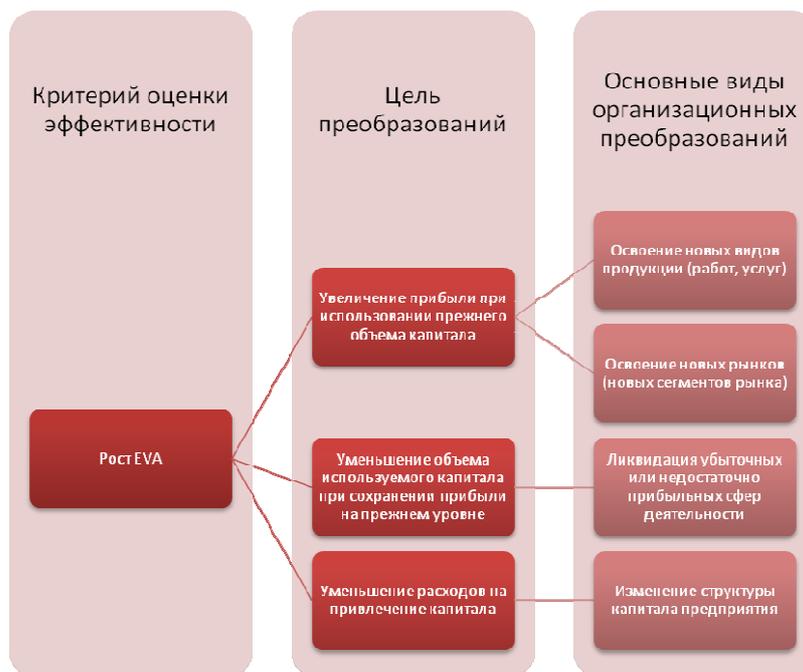


Рис. 2. Критерий оценки эффективности показателя EVA

Здесь  $M$  – стоимость материальных и иных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения,  $m$  – мультипликатор добавленной стоимости ( $D$ ),  $S$  – продажа за период,  $T$  – ставка НДС. Если НДС каждого периода (или его определенную часть) последовательно направлять на увеличение затрат производства, то получим сходящуюся последовательность прироста ДС, которая формируется благодаря мультипликатору роста ДС, формула которого приведена ниже. Величина мультипликатора зависит от двух факторов – ставки НДС и мультипликатора НДС. При фиксированной (заданной) величине мультипликатора роста увеличение ставки НДС может иметь большое влияние на рост ДС.

Рассмотрим пример, приведенный в табл. 2. Пусть  $M = 50$  ден. ед.,

$$m = \frac{S}{M} \begin{cases} m = 2 \\ T = 0,2 \end{cases}$$

$$DC = DC_0 \frac{1}{1 - T(m - 1)} = 50 * 1,25 = 62,6 \text{ ден.ед.}$$

$$\begin{aligned} \text{НДС} &= TM(m - 1) \\ DC &= S - M = M(m - 1) \end{aligned}$$

Как видно из примера, отказ от взимания НДС или его уменьшение запускает итерационный процесс роста ДС предприятия. Очевидно, это целесообразно в случае, если налоговая эффективность уменьшения налогового бремени предприятия в размере НДС будет меньше, чем прирост ДС.

Таблица 1

1	$M$	$S = M \cdot m$	$D = S - M = M(m - 1)$	$\text{НДС} = D \cdot T = TM(m - 1)$
2	$TM(m - 1)$	$mTM(m - 1) = m(m - 1)TM$	$m(m - 1)TM - TM(m - 1) = TM(m - 1)(m - 1) = TM(m - 1)^2$	$T^2M(m - 1)^2$
3	$T^2M(m - 1)^2$	$T^2Mm(m - 1)^2$	$T^2Mm(m - 1)^2 - T^2M(m - 1)^2 = T^2M(m - 1)^2(m - 1) = T^2M(m - 1)^3$	$T^3M(m - 1)^3$

Таблица 2

Время t	M	S=M*m	ДС(D)=S-M=M*(m-1)	НДС=D*T
0	50	100	50	10
1	10	20	10	2
2	2	4	2	0,4
3	0,4	0,8	0,4	0,08
4	0,08	0,16	0,08	0,016
Итого			62,48	

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Романов В.С. Кукина Е.Б. Исследование взаимосвязи показателя EVA и стоимости компании на российском рынке капитала // Корпоративные финансы. 2008. № 4(8).

2. Экономический словарь. М., 2007.  
3. Stewart J.B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers. N.Y.: Harper Business, 1991.

*А.Л. Пименова*

## ОСОБЕННОСТИ ОКАЗАНИЯ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В ОБЛАСТИ КОМПИЛЯЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

*Рассмотрены методические аспекты оказания консалтинговых услуг в области компиляции финансовой отчетности. Предлагается порядок проведения работ по компиляции и трансформации бухгалтерской информации, анализируются основные процедуры.*

**Ключевые слова:** аутсорсинг; консалтинг; компиляция; стандарты; услуги.

*We look at method aspects of providing consulting services in the sphere of financial reports compilation. We suggest a procedure to compile and transform accounting reports and analyze the key procedures.*

**Keywords:** outsourcing; consulting; compilation; standards; services.

На современном этапе развития рыночных отношений деятельность по предоставлению информационных услуг, по данным органов государственной статистики, значительно превышает производство промышленных товаров. При этом лидирующее место занимают услуги в области консалтинга, причем за последние два года темпы роста выручки консалтинговых организаций значительно возросли (см. рисунок).

С каждым годом меняются виды и формы предоставления консалтинговых услуг, расширяется сфера деятельности аудиторско-консалтинговых компаний. Одним из более перспективных направлений оказания консалтинговых услуг становятся долгосрочные договорные отношения в виде аутсорсинга. После IT-аутсорсинга передача функций сторонним исполнителям в сфере услуг занимает в мире второе место. Важно понимать, что аутсорсинг сферы услуг может осуществляться в

двух направлениях: внутреннем и внешнем. Под внутренним направлением подразумевается организация аутсорсером выполнения функций, ранее принадлежавших самой компании и выполнявшихся ей самостоятельно (так называемое удовлетворение внутренних потребностей). Под внешним направлением понимается оказание услуг конечным потребителям организации-клиента. Здесь имеет место комплексный аутсорсинг, так как в данном случае делегируются полномочия по оказанию услуг основного продукта компании-клиента.

Чтобы более наглядно определить области применения данного вида аутсорсинга, рассмотрим возможные области их оказания. Проанализировав и обобщив сведения, полученные из разных источников, можно обобщить наиболее распространенные виды услуг: финансовые и бухгалтерские услуги; услуги связи; услуги по представлению интересов



Темпы роста выручки консалтинговых компаний за 2008–2011 годы (%)

Источник: Рейтинговое агентство «Эксперт РА», по данным участников рейтингов за 2011, 2010, 2009 и 2008 гг. [5]

клиента в государственных структурах и др. Все чаще бухгалтерский учет и формирование финансовой отчетности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей осуществляют сторонние организации, аудиторско-консалтинговые компании. Они несут ответственность за отражение фактов хозяйственной деятельности и информации в формах финансовой отчетности, поэтому методические аспекты оказания данных видов услуг требуют определенного осмысления и конкретизации.

В международной практике формирование форм финансовой отчетности сторонними организациями определяют как компиляцию финансовой отчетности, такая же терминология раскрыта и в Федеральных стандартах аудиторской деятельности по сопутствующим аудитам услугам. Федеральные стандарты определяют компиляцию финансовой отчетности как сбор и систематизацию информации для ее обобщения в соответствии с законодательными и нормативными документами, действующими в РФ, а также проведения трансформации финансовой отчетности на основе нормативных актов, действующих в международной практике (Международные стандарты финансовой отчетности) и зарубежных странах.

Российское законодательство закрепляет жесткие требования к представлению информации, отражаемой в формах бухгалтерской отчетности. Поэтому предоставление услуг в области компиляции отчетов должно строиться, прежде всего, с учетом законодательных и нормативных актов РФ, а также учитывать локальные документы организации-клиента. Такие документы принято классифицировать по уровням их регулирования, поэтому при разработке методических рекомендаций для оказания услуг в области компиляции финансовой отчетности следует разрабатывать процедуры исходя из требований, определяемых этими документами. В зависимости от видов деятельности эти документы могут меняться, но основными являются: Закон «О бухгалтерском учете», Положения по бухгалтерскому учету, Приказы Министерства финансов РФ, отражающие состав и содержание форм финансовой отчетности, План счетов бухгалтерского учета и учетная политика фирмы-клиента. В связи требованиями законодательных и нормативных актов для наиболее профессионального оказания данного вида консалтинговой услуги можно рекомендовать аудиторско-консалтинговой фирме разработать регламент для проведения компиляции финансовой отчетности.

Можно выделить следующие основные этапы работ по компиляции финансовой отчетности:

*I этап.* Планирование работ

1.1. Формирование дела клиента, изучение видов деятельности клиента, объемов работ, специфических особенностей финансово-хозяйственной деятельности организации. На основе полученных сведений необходимо сформировать постоянный файл клиента, информация которого может быть использована при компиляции отчетности и при оказании других видов консалтинговых услуг.

1.2. Определение трудозатрат исходя из внутреннего положения о формировании бюджета работ, которое может включать, например:

а) анализ факторов, влияющих на объемы работ: виды деятельности, осуществляемые предприятием; объем документооборота (количество и виды операций управленческого и бухгалтерского учета); степень автоматизации бухгалтерского и управленческого учета; наличие и количество обособленных подразделений и филиалов;

б) определение трудозатрат по категориям персонала, исходя из необходимого количества трудозатрат аудиторско-консалтинговой организации ( $X_n$ ): ведущий аудитор или специалист – ( $BA_n$ ); аудитор или специалист ( $A_n$ ); ассистент аудитора или специалиста ( $AA_n$ ); специалист подразделения контроля качества ( $CKK_n$ ); редактор ( $P_n$ );

в) стоимость услуги вычисляется, исходя из необходимого количества трудозатрат ( $X_n$ ) по каждой категории специалистов и дифференцированных ставок почасовой оплаты по категориям ( $X_{ст}$ );

г) определяется необходимая сумма командировочных расходов по данному проекту ( $KP$ );

д) определяется общая сумма стоимости оказания аудиторских или консалтинговых услуг ( $СтАУ$ ):

$$СтАУ = (BA_n \times BA_{ст}) + (A_n \times A_{ст}) + (AA_n \times AA_{ст}) + (CKK_n \times CKK_{ст}) + (P_n \times P_{ст}) + KP.$$

1.3. Разработка плана и программы проведения работ, с учетом сроков и объемов проводимых процедур; ответственных за выполнение определенных процедур; порядка осуществления внутреннего контроля качества по работам, связанным с компиляцией финансовой отчетности.

*II этап.* Проведение процедур, направленных на формирование показателей форм финансовой отчетности

2.1. Подбор информации и проверка ее достоверности, включающая учетную политику; первичные документы организации, синтетические и аналитические регистры бухгалтерского учета, регистры управленческого учета; пояснения и разъяснения руководства фирмы-клиента, финансовую отчетность предыдущего года с аудиторским заключением, если в соответствии с ФЗ РФ «Об аудиторской деятельности» клиент подлежит обя-

зательному ежегодному аудиту.

2.2. Классификация и группировка информации исходя из требований российских или международных стандартов финансовой отчетности.

2.3. Обработка информации на основании выбранной методики и получение числовых характеристик. При трансформации финансовой отчетности данные финансово-хозяйственной деятельности отражаются в трансформационной ведомости и корректируются с учетом принципов и требований Международных стандартов финансовой отчетности, положений по бухгалтерскому учету, принятых в зарубежных странах.

2.4. Формирование пояснений к финансо-

вой отчетности: изучение операций с аффилированными лицами; рассмотрение событий после отчетной даты и условных фактов хозяйственной деятельности; проведение процедур на подтверждение принципа непрерывности деятельности экономического субъекта и др.

*III этап.* Обобщение результатов процедур, написание отчета о применении процедур при компиляции финансовой отчетности

3.1. Формирование пробного баланса, форм финансовой отчетности, состав форм финансовой отчетности (см. таблицу).

3.2. Передача форм финансовой отчетности и отчета о выполненных работах клиенту, подписание акта выполненных работ.

**Состав компиляции форм финансовой отчетности в зависимости от объемов выручки клиента**

<i>Упрощенный состав форм</i>	<i>Стандартный состав форм</i>	<i>Множественный состав форм</i>
Малые предприятия	Средние предприятия	Крупные и крупнейшие предприятия
Бухгалтерский баланс Отчет о прибылях и убытках: включаются показатели только по группам статей (без детализации по статьям); в приложениях приводится только наиболее важная информация, без знания которой невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.	Бухгалтерский баланс Отчет о прибылях и убытках Отчет об изменениях капитала Отчет о движении денежных средств Пояснения к бухгалтерскому балансу и Отчету о прибылях и убытках Подтверждается аудиторским заключением, если выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг превышает 400 млн. руб. или сумма активов баланса превышает 60 млн. руб.	Бухгалтерский баланс Отчет о прибылях и убытках Разделы отчета об изменениях капитала Разделы отчета о движении денежных средств Разделы пояснения к балансу Подтверждается аудиторским заключением, если выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг превышает 400 млн. руб. или сумма активов баланса превышает 60 млн. руб.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Федеральный Закон РФ от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» // Российская газета. Фед. выпуск. 2008. 31 декабря. № 4824.

2. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 г. № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» // Собрание законодательства РФ. 2002. 30 сентября. № 39. Ст. 3797.

3. *Пименова А.Л.* Проблемы развития аудиторских и консалтинговых услуг: теория

и практика: монография. СПб.: Изд-во Международного банковского института, 2011.

4. *Пименова А.Л.* Методологические особенности формирования и развития рынка профессиональных услуг // Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2011. № 2/38.

5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА»: [сайт]. URL: [gaexpert.ru](http://gaexpert.ru) (дата обращения: 25.09.2012)

*Н.Н. Сисина*

## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ АНАЛИЗА ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

*Исследованы вопросы учетной и внеучетной информации анализа природоохранной деятельности предприятий, проанализировано содержание годовых форм федерального статистического наблюдения об использовании и охране природных ресурсов, даны рекомендации по их реформированию для целей экономического анализа деятельности экономических субъектов в области охраны окружающей среды.*

**Ключевые слова:** *учетная информация; внеучетная информация; статистическая отчетность; охрана окружающей среды; достоверность информационной базы анализа.*

*Problems of analyzing account and extra account information concerning environmental activities are researched. We analyze the contents of the annual federal statistical reports on the use and protection of natural resources and offer recommendations how to reform them for the economic analysis of business entities in the sphere of environment protection.*

**Keywords:** *account information; extra account information; statistical reports; environment protection; reliability of data base analysis.*

Источники информации, используемые для проведения экономического анализа, весьма разнообразны. Для целей экономического анализа их группируют под цели и задачи тематики аналитического исследования. Тщательно подобранная и сгруппированная информация в экономическом анализе получила название информационной базы. Основными группами источников аналитической информации являются учетная и внеучетная информация.

Учетная информация – это информация, содержащаяся в регистрах бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, статистической отчетности, а также в бизнес-планах предприятия.

Традиционно ведущую роль в информационной базе экономического анализа принадлежит бухгалтерской и статистической отчетности предприятия, его структурных подразделений. Это система экономических данных, которые представляются в установленные сроки органам государственного управления и содержат разностороннюю количественную и качественную характеристику финансово-хозяйственной деятельности за истекший период. Кроме того, при анализе по мере необходимости используются также регистры бухгалтерского учета, данные оперативно-технического учета и первичные документы. Из привлекаемых для анализа источников информации значимыми являются плановые и нормативные документы. К ним от-

носятся данные бизнес-планов, хозяйственных договоров, разработанных нормативов по расходу сырья, других видов ресурсов.

Внеучетная информация – это информация, которая находит отражение в иных, отличных от учетных, источниках информации. Она содержится в законодательных актах федерального и регионального уровней, актах проверок надзирающих, контролирующих, правоохранительных, судебных, налоговых и других органов, решениях коллегиального либо единоличного органа управления предприятием, судебных решениях, средствах массовой информации, деловой переписке, интервью сотрудников анализируемого предприятия, иных аналогичных источниках.

Сформированная информационная база экономического анализа должна быть проверена на достоверность. Учетная информация проверяется оценкой её полноты и своевременности составления, соответствующей взаимосвязки форм учёта и отчётности, согласованности и преемственности показателей отчетов смежных периодов. Для оценки достоверности внеучетной информации используется ряд эвристических приемов, а также встречная проверка. Информация, содержащаяся в актах государственных органов, как правило, не проверяется.

Формирование информационной базы анализа природоохранной деятельности предприятий-природопользователей – задача весьма сложная, а проверка её достоверности – не

всегда решаемая задача.

Недостаточность в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности информации о природоохранной деятельности, её несопоставимость являются существенным барьером в создании учетного информационного обеспечения анализа природоохранной деятельности.

К учетной экологической информации относятся данные:

- об экологических объектах бухгалтерского учета (основные фонды, экологические платежи, затраты на природоохранную деятельность, выручка от продажи технологических отходов, штрафы за нарушение природоохранного законодательства, др.);

- статистической отчетности (№ 2-ТП (водхоз) «Сведения об использовании воды», № 2-ТП (воздух) «Сведения об охране атмосферного воздуха», № 2-ТП (отходы) «Сведения об образовании, использовании, обезвреживании, транспортировании и размещении отходов производства и потребления», № 4-ОС «Сведения о текущих затратах на охрану окружающей среды», № 2-ОС «Сведения о выполнении водоохранных работ на водных объектах», др.

Внеучетная информация о природоохранной деятельности представлена данными законодательных актов экологического характера, решений руководящих органов предприятия по вопросам природоохранной деятельности, решений судов различных юрисдикций по вопросам нарушения предприятием природоохранного законодательства, нефинансовой отчетности, экологического паспорта, экологических экспертиз, экологического аудита, расчетов нормативов выбросов вредных веществ, иных источников аналогичного характера.

В целях настоящего исследования нами были рассмотрены основные статистические формы отчетности, действующие на сегодняшний день.

В целях исполнения федерального плана статистических работ Федеральной службой государственной статистики Министерства экономического развития Российской Федерации приказом от 19 октября 2009 года № 230 «Об утверждении статистического инструментария для организации Росводресурсами федерального статистического наблюдения об использовании воды» утверждена (в ред. Приказа Росстата от 28.11.2011 г. № 466) и введена в действие, начиная с годовой отчетности за 2010 год, годовая форма федерального статистического наблюдения № 2-ТП (водхоз) «Сведения об использовании воды» (далее № 2-ТП (водхоз)) [3]. Её представляют юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые осуществляют пользование водными объектами или получают воду из систем водоснабжения со сле-

дующими ограничениями:

- осуществляют сброс сточных вод;
- осуществляют забор из водных объектов свыше 50 куб. м воды в сутки (кроме сельхозпроизводителей);

- получают воду из систем водоснабжения свыше 300 куб. м воды в сутки (кроме сельхозпроизводителей) и свыше 150 куб. м воды в сутки для сельхозпроизводителей;

- имеют системы оборотного водоснабжения общей мощностью свыше 5000 куб. м в сутки независимо от количества забираемой воды.

Указанные ограничения по объемам воды могут быть изменены исходя из местных условий территориальными органами Росводресурсов.

Эта форма содержит два основных раздела: раздел 1 – «Забрано из природных источников, получено от поставщиков, использовано, передано и потеряно воды»; раздел 2 – «Водоотведение». Все показатели, приведенные в ней, выражены натуральными измерителями.

По содержанию информация формы № 2-ТП (водхоз) дает количественную и качественную характеристику водопользования предприятия, а именно:

- количество используемой предприятием воды, забираемой из всех источников и используемой для его технологических и бытовых нужд, измеряемое кубическими метрами;

- содержание загрязняющих веществ в отведенных водах, измеряемых в тоннах и килограммах в зависимости от видов загрязнений.

Вместе с тем, в отчетности № 2-ТП (водхоз) отражаются сведения об источниках водоснабжения и приемниках отведенных вод (море, река, озеро, болото, канализационная сеть, поля фильтрации, ливневый коллектор, др.), о категориях качества воды (питьевая, техническая пресная, ливневая, карьерная, сточная, др.), о видах использования воды (производственная, питьевая, хозяйственно-бытовая, обводнение пастбищ, др.), о видах очистки воды (механическая, биологическая, физико-химическая, др.), о видах загрязняющих веществ (ацетон, фенол, хлорбензол, этанол, др.).

Для аналитических исследований форма № 2-ТП (водхоз) служит источником информации для построения показателей антропогенной нагрузки предприятия на водные ресурсы в натуральном измерении, что является неотъемлемой частью экономического анализа его природоохранной деятельности. Но содержащиеся в ней показатели недостаточно аналитичны.

Повышению аналитичности формы № 2-ТП (водхоз), на наш взгляд, может способствовать присоединение к ее показателям показателей, содержащихся в форме № 2-ОС

«Сведения о выполнении водоохранных работ на водных объектах» в виде отдельного раздела «Выполнение водоохранных мероприятий» [1].

Юридические лица, имеющие стационарные источники загрязнения воздушного бассейна, составляют и предоставляют форму статистической отчетности № 2-ТП (воздух) «Сведения об охране атмосферного воздуха», утвержденную приказом Федеральной службы государственной статистики Министерства экономического развития Российской Федерации от 29 июля 2011 года № 336 (далее № 2-ТП (воздух) [6].

Эта форма состоит из 5 разделов:

- раздел 1 – «Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, их очистка и утилизация»;
- раздел 2 – «Выброс в атмосферу специфических загрязняющих веществ»;
- раздел 3 – «Источники загрязнения атмосферы»;
- раздел 4 – «Выполнение мероприятий по уменьшению выбросов загрязняющих веществ в атмосферу»;
- раздел 5 – «Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от отдельных групп источников загрязнения».

Показатели формы № 2-ТП (воздух) представлены как в натуральных, так и в стоимостных измерителях.

Натуральные показатели дают характеристику количества загрязнений, то есть величину антропогенной нагрузки предприятия на атмосферный воздух. Объемы загрязняющих веществ, поступающих в атмосферный воздух от организованных и неорганизованных источников, измеряются тоннами в целом, а также по ингредиентам. Из всех вредных выбросов в атмосферный воздух форма № 2-ТП (воздух) содержит сведения о количестве уловленных, обезвреженных и утилизированных загрязняющих веществ за год.

Стоимостные показатели содержит раздел 4 формы № 2-ТП (воздух). Речь идет о размерах освоенных средств предприятия на осуществление воздухоохраных мероприятий. Причем информация об объемах этих расходов дается в тысячах рублей как за отчетный период, так и за прошлый год, что значительно повышает уровень аналитичности этой формы отчетности.

В этой связи целесообразно, на наш взгляд, дополнить форму № 2-ТП (водхоз) «Сведения об использовании воды» следующими параметрами:

- назвать форму «Сведения об охране водных ресурсов», что не противоречит цели федерального статистического наблюдения;
- ввести в нее раздел «Выполнение мероприятий по уменьшению сбросов загрязняющих веществ в водные объекты», где наряду с натуральными показателями антропогенной нагрузки предприятия на водные ресурсы от-

ражать суммы расходов на водоохранные мероприятия в текущем и предыдущем периоде.

Экономические субъекты – юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие свою деятельность в области обращения с отходами производства и потребления, обязаны предоставлять годовую статистическую отчетность по форме 2-ТП (отходы) «Сведения об образовании, использовании, обезвреживании, транспортировании и размещении отходов производства и потребления», утвержденную приказом Федеральной службы государственной статистики Министерства экономического развития Российской Федерации от 28 января 2011 года № 17 (далее № 2-ТП (отходы) [5].

Показатели формы № 2-ТП (отходы) дают количественную характеристику масштабов твердых загрязнений, образующихся на предприятии в ходе его технологических процессов. В качестве единиц измерения используется тонна. Иными словами, эта форма также дает характеристику антропогенного воздействия предприятия на почву. В этой связи, на наш взгляд, целесообразно назвать такую форму «Сведения об охране земельных ресурсов», так как складирование, захоронение твердых отходов идет на поверхности или внутри земельных ресурсов. И как дополнение к форме № 2-ТП (отходы) ввести раздел «Выполнение мероприятий по уменьшению загрязнений земельных ресурсов».

Показатели статистической отчетности формы № 4-ОС «Сведения о текущих затратах на охрану окружающей среды и экологических платежах», утвержденной приказом федеральной службы государственной статистики Министерства экономического развития Российской Федерации от 17 сентября 2010 года № 319 дают характеристику текущих расходов предприятия на ремонт природоохранных комплексов по всем элементам окружающей природной среды, их содержание, а также информируют об экологических платежах за допустимые и сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ в воду, воздух и землю [4].

В целях обеспечения сопоставимости информации годовой статистической отчетности по вопросам охраны окружающей среды следует, на наш взгляд, провести её реформирование.

Единообразии статистических форм годовой отчетности по охране от загрязнений воды, воздуха, земельных ресурсов, физических полей (форма не разработана) и околоземного космического пространства (форма не разработана) позволит упорядочить статистическую информацию о природоохранной деятельности предприятий-природопользователей для целей повышения её аналитических аспектов.

Формы статистического наблюдения по

объектам охраны – воде, воздуху, земле, физическим полям, околоземному космическому пространству – должны содержать сведения о масштабах негативного воздействия технологий окружающей природной среды в целом, в том числе по ингредиентам, об экологических платежах за загрязнения, о текущих и капитальных затратах на природоохранную деятельность (форму № 4-ОС, форму № 2-ОС следует в этой связи упразднить), о нормах выбросов загрязняющих веществ, в том числе по ингредиентам.

Следует заметить, что похожая на годовую статистическую отчетность информация должна содержаться в экологическом паспорте предприятия. Однако разработка этого документа не является обязательной, хотя структура экологического паспорта определяется ГОСТом 17.0.0.04-90 «Охрана природы. Экологический паспорт промышленного предприятия. Основные положения» [2]. Многие экономисты отмечают, что, как показала практика, экологическая паспортизация промышленных предприятий провалилась. Объяснить это можно только необязательностью разработки экологического паспорта. Поэтому, по нашему мнению, целесообразно реформировать, как указано выше, статистическую отчетность предприятий-природопользователей, обязательность представления которой регламентирована федеральным законодательством, а также предусмотрена ответственность за непредоставление такой отчетности.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Постановление Госкомстата Российской Федерации от 20 декабря 1999 года № 109 (ред. от 03.09.2002) «Об утверждении статистического инструментария наблюдения за финансированием и проведением природоохранной деятельности» // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс»

(дата обращения: 01.11.2012)

2. Постановление Государственного комитета СССР по охране природы от 30 января 1990 года № 4-НТК ГОСТ Союза ССР «Охрана природы. Экологический паспорт промышленного предприятия. Основные положения» // Помощь по ГОСТам: [сайт]. URL: <http://www.gosthelp.ru> (дата обращения: 01.11.2012)

3. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 19 октября 2009 г. № 230 «Об утверждении статистического инструментария для организации Росводресурсами федерального статистического наблюдения об использовании воды» // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 01.11.2012)

4. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 17 сентября 2010 года № 319 «Об утверждении статистического инструментария для организации статистического наблюдения за сельским хозяйством и окружающей природной средой» // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 01.11.2012)

5. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 28 января 2011 года № 17 «Об утверждении статистического инструментария для организации Росприроднадзором федерального статистического наблюдения за отходами производства и потребления» // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 01.11.2012)

6. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 29 июля 2011 года № 336 «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за сельским хозяйством и окружающей природной средой» // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 01.11.2012)

*Г.Ф. Токунова*

## **ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЕЗИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ В 90-Е ГОДЫ XX ВЕКА**

*Раскрываются и анализируются последствия дезинтеграционных процессов, происходящих в строительном комплексе в 90-е годы XX века. Приводятся данные, иллюстрирующие ситуацию с вводом в действие жилых домов, объектов коммунального и социального характера. Анализируются причины дезинтеграционных процессов.*

**Ключевые слова:** *строительный комплекс; интеграционные процессы; дезинтеграционные процессы; экономический рост; повышение конкурентоспособности.*

*We study and analyze the consequences of disintegration processes taking place in the building industry in 1990s. We offer the data illustrating the acceptance of apartment houses, public and social buildings. The reasons for disintegration processes are analyzed.*

**Keywords:** *building complex; integration processes; disintegration processes; economic growth; increasing competitiveness.*

В последние десятилетия в научной литературе появляется все больше работ, посвященных исследованию конкурентоспособности отечественных отраслевых комплексов и влияния интеграционных процессов на ее формирование [7]. Вместе с тем, наряду с интеграционными, в экономике протекают и дезинтеграционные процессы, в крайних случаях носящие негативный характер. И одни, и другие влияют на организацию экономического пространства, в первую очередь, связывая или ослабляя его. В частности, пространственная дезинтеграция усиливает замкнутость региональных отраслевых комплексов или заменяет межрегиональные связи внешнеэкономическими [5. С. 74].

К проявлениям пространственной дезинтеграции относят также усиление региональной дифференциации или неоднородности экономического пространства. По мнению ряда авторов [4], целесообразно различать эти понятия, так как однородность (неоднородность) экономического пространства и его интегрированность (дезинтегрированность) являются взаимосвязанными и взаимодополняющими характеристиками качества экономического пространства. Эффективная рыночная интеграция предполагает усиление не только интегрированности (связанности), но и однородности экономического пространства.

Причинами интеграционных и дезинтеграционных процессов являются как внешние, так и внутренние экономические связи и факторы.

Внешние факторы дезинтеграции указывают на место России в мировой экономике. Так как в российском импорте длительное

время преобладает продукция начальных производственных стадий (топливо, сырье, материалы), а в импорте – продукция высокой степени обработки (в первую очередь потребительские товары), это приводит к тому, что внешняя торговля мало затрагивает внутренние межотраслевые связи, а следовательно, подавляет межрегиональные связи.

Важнейшие проявления внутренней пространственной дезинтеграции российской экономики, как отмечается в работе под руководством Д.С. Львова [4], заключаются в значительном сокращении межрегиональных торгово-экономических связей; неудовлетворительном функционировании денежно-финансовой системы; ослаблении общероссийской производственной инфраструктуры; сокращении межрегиональных гуманитарных контактов; радикальном экономическом регионализме в управленческих решениях. Кроме того, по мнению А.Г. Гранберга, на процессы дезинтеграции повлияли: ликвидация административного управления межрегиональными связями, изменение соотношения цен и транспортных тарифов, обвал спроса в крупных сегментах рынка [1].

Преодоление дезинтеграционных тенденций взаимосвязано с возобновлением общего экономического роста, диверсификацией отраслевой структуры экономики, развитием рыночной инфраструктуры. Хотя усиление интеграции невозможно в разгар кризиса, вместе с тем интеграционные процессы ослабляют кризис.

Приведенные в табл. 1–3 показатели наглядно иллюстрируют заявленные выше положения, характеризующие состояние

строительной сферы. Процессы дезинтеграции в 1990-е годы серьезным образом сказались на состоянии строительного комплекса. Разрушение устоявшихся связей, сопровождающееся ухудшающейся общей экономической ситуацией в стране, привело к уменьшению объемов строительства. За десятилетие реформ, с 1990 по 2001 годы, объемы строительных работ и количество возведенных площадей, инженерных сетей сократилось в разы. В табл. 1 приведены данные об объемах жилищного строительства.

За десятилетний период количество возводимых жилых домов уменьшилось почти вдвое. Более значительному падению объемов строительства препятствовало то, что население, используя собственные накопления и заемные средства, ежегодно, с 1993 г., увеличивало данный показатель.

За этот же период сократилось количество вводимых инженерных сетей (водопроводных, канализационных и тепловых). Исключение составляют газовые сети. Их рост в 2001 г. в сравнении с 1990 г. составил 2,5 раза. В основном объектом газификации стали сельские населенные пункты, которые до 1990 г. находились в плачевном состоянии, вынуждая население отапливаться за счет природного угля, древесины и мазута. Вместе с тем, отсутствие общенациональной стратегии газификации страны привело к тому, что структура потребления газа изменилась. Так, население и жилищно-коммунальный сектор уже к 2006 г. увеличили свой спрос более чем в 3 раза, в то время как промышленность уменьшила почти вдвое, в том числе, в результате падения промышленного производства.

В большей степени, чем в жилищном строительстве, уменьшились объемы ввода в эксплуатацию объектов социального назначения (табл. 2). Так, количество сданных учебных мест в общеобразовательных учреждениях сократилось в 4,4 раза, количество

введенных мест в дошкольных учреждениях – в 39,4 (!!!) раза, вводимая площадь вузов сократилась в 1,5 раза, ссузов – в 2 раза, учреждений начального профессионального образования – в 8,9 раза [6].

Аналогичная ситуация складывалась в строительстве и вводе в эксплуатацию других объектов социального назначения: больничных и амбулаторно-поликлинических учреждений, объектов по охране материнства и детства и социальной защите взрослых и детей. Так, количество больничных и амбулаторно-поликлинических учреждений, родильных домов (коек) сократилось в 3 раза, количество детских больниц (коек) и детских домов (мест) – в 5 раз.

Вместе с тем, зарегистрированный жилой фонд России в 2002 г. составил 2808,8 млн. м<sup>2</sup>, который включал 90 млн. м<sup>2</sup> ветхого и аварийного жилья, объемы которого увеличивались по меньшей мере на 20–25 млн. м<sup>2</sup> в год; при этом 290 млн. м<sup>2</sup> требовали неотложного капитального ремонта, 250 млн. м<sup>2</sup> – реконструкции, около 400 млн. м<sup>2</sup> не благоустроено, при этом к ветхому фонду пока не относили панельные дома [3]. Расчетный срок службы панельных зданий до капитального ремонта составляет 25 лет, после чего их можно эксплуатировать еще 20 лет, а затем, согласно нормативам, требуется либо полная модернизация, либо снос. Панельные дома составляли в 2002 г. более половины фонда, а реальные объемы ремонта – около 0,3% их фонда при нормативе 4–5%. Общий износ жилого фонда превысил 50%. Состояние жилищно-коммунального хозяйства на тот момент было еще более неудовлетворительно. Не менее 25% сетей были амортизированы полностью, а общий их износ приближался к двум третям [3].

Ситуация усугублялась еще и диспропорциями в темпах и качестве жилищного строительства в различных регионах. Строи-

Таблица 1

Ввод в действие жилых домов, млн. м<sup>2</sup> общей площади

Годы	Введено в действие жилых домов, построенных			Удельный вес в общем вводе, процентов	
	за счет всех источников финансирования	в том числе		жилых домов населения	жилых домов жилищно-строительных кооперативов
		населением за свой счет и с помощью кредитов	жилищно-строительными кооперативами		
1990	61,7	6,0	2,9	9,7	4,7
1991	49,4	5,4	2,4	10,9	4,8
1992	41,5	4,9	2,1	11,8	5,0
1993	41,8	5,6	1,9	13,3	4,6
1994	39,2	7,1	1,9	18,2	4,9
1995	41,0	9,0	1,7	22,0	4,2
1996	34,3	10,0	1,4	29,1	4,2
1997	32,7	11,5	1,3	35,2	4,1
1998	30,7	12,1	0,8	39,4	2,5
1999	32,0	13,7	0,7	42,9	2,1
2000	30,3	12,6	0,7	41,6	2,4
2001	31,7	13,1	0,6	41,2	2,0

Источник: Строительство в России – 2002: стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002.

## Ввод в действие учреждений образования

Годы	Общеобразовательные учреждения		Дошкольные учреждения		Высшие учебные заведения, тыс. м <sup>2</sup> общей площади учебно-лабораторных зданий	Средние специальные учебные заведения, тыс. м <sup>2</sup> общей площади учебно-лабораторных зданий	Учреждения начального профессионального образования, тыс. ученических мест
	всего, тыс. ученических мест	в том числе в сельской местности	всего, тыс. мест	в том числе в сельской местности			
1990	514,6	180,8	224,8	83,7	204	67,8	14
1991	395,8	131,4	147,1	60,8	140,8	30,5	14
1992	303,1	96,3	95,7	34,6	139,3	22,8	8
1993	296,3	88,0	60,3	21,5	84,6	11	12
1994	194,0	80,4	42,1	15,7	61,1	45,4	8
1995	218,0	86,8	28,2	12,8	62,7	13,5	3
1996	152,2	54,8	20,0	6,8	63,9	11,5	3
1997	154,7	59,8	11,1	4,2	81,7	16,2	2
1998	123,2	41,7	7,7	2,3	42,3	20,9	1,3
1999	109,3	45,5	4,4	2,0	110,1	8,3	1,8
2000	133,8	53,5	6,8	3,0	105,6	18,2	0,6
2001	117,5	49,4	5,7	1,7	138,9	34,4	1,6

Источник: Строительство в России – 2002: стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002.

тельная отрасль в большей мере продолжала функционировать в центральных городах, в то же время на селе или в малых городах строительство жилья шло крайне медленными темпами. Данные по Северо-Западному федеральному округу подтверждают сказанное (табл. 3). Объемы введенных объектов жилищного строительства в регионе сократились за десятилетний период в 2,4 раза, что выше, чем в целом по Российской Федерации (2 раза), тем не менее в Санкт-Петербурге, хотя и наблюдалось незначительное падение в период с 1995 по 1998 г. (максимально в 1996 г. на 33%), темпы строительства оставались прежними, что не скажешь о строительстве в областях, входящих в Северо-Западный федераль-

ный округ. В сельской местности по различным субъектам Северо-Западного региона количество возводимых жилых домов уменьшилось в 2–6 раз. В Мурманской области в течение ряда лет такая деятельность отсутствовала [6].

Крайне неблагоприятная ситуация в СЗФО складывалась с вводом в действие водопроводных и канализационных сетей. За период с 1995–2000 гг. максимальное падение составило 21 раз по вводу водопроводных сетей в 1999 г. и 17,7 раза – по вводу канализационных сетей в 1998 г. По ряду субъектов ситуация еще более сложная. Так, в Калининградской, Ленинградской, Мурманской и Новгородской областях такой ввод отсутство-

Таблица 3

Ввод в действие жилых домов, млн. м<sup>2</sup> общей площади\*

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Российская Федерация</b>	61695	41036	34301	32703	30685	32017	30296	31703
<b>Северо-Западный федеральный округ</b>	5862,3	3398,7	2477,8	2182,2	2297,5	2530,8	2450,5	2436,1
Республика Карелия	355,6	179,4	112,2	123,6	65,6	67,9	62,5	78,4
Республика Коми	666,6	391,8	240,1	205,5	231,3	229,3	262,7	115,9
Архангельская область	663,3	202,8	180,6	148,5	114,0	110,3	77,8	99,8
в т.ч. Ненецкий автономный округ	23,0	11,0	6,0	3,0	5,6	4,7	12,2	11,9
Вологодская область	710,7	423,8	350,5	254,2	266,3	261,7	204,5	239,4
Калининградская область	357,0	263,4	214,7	134,0	161,5	181,7	171,8	175,7
Ленинградская область	808,1	449,2	334,9	277,6	363,5	371,1	391,5	414,7
Мурманская область	578,6	79,2	68,0	29,1	23,6	14,4	27,9	7,8
Новгородская область	321,4	149,5	139,5	144,8	120,8	116,0	89,0	93,9
Псковская область	337,4	247,8	123,4	108,7	101,5	105,9	81,8	92,4
г. Санкт-Петербург	1063,6	1011,8	713,9	756,2	849,4	1072,5	1080,9	1118,2

\*Включая жилые дома, построенные на отдельных территориях, учитываемые в особом порядке.

Источник: Строительство в России – 2002: стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002.

вал в течение ряда лет или был совсем незначительный [6].

Таким образом дезинтеграционные тенденции в строительном комплексе, вызвавшие разрушение устоявшихся связей, ухудшение общей экономической ситуации в стране, привели к резкому падению объемов строительства как в целом по стране, так и в отдельных регионах. Северо-Западный федеральный округ не стал исключением. Главной задачей развития строительного комплекса стало преодоление разрыва между потребностями национальной экономики в объектах недвижимости, отвечающих современным требованиям, и их предложением.

Оживление экономики после кризиса 1998 г. смогло переломить ситуацию в лучшую сторону. По мнению А.Г. Гранберга, главным интеграционным фактором становится экономический рост, сопровождаемый увеличением внутреннего потребительского и инвестиционного спроса [2. С. 20]. В строительстве стали образовываться вертикально-интегрированные корпоративные структуры холдингового типа, которые позволяли: формировать единое информационное пространство (единство финансового, технологического, строительного пространства); совершенствовать строительные процессы (внедрение эффективных строительных технологий, внедрение новых архитектурно-планировочных решений, применение новых видов строительных машин и оборудования); концентрировать ресурсы на важнейших направлениях деятельности; повышать конкурентоспособность продукции (за счет отстаивания корпоративных интересов на внутренних и внешних рынках); повышать профессиональный уровень персонала (за счет квалификации персонала, стимулирования труда, социальной защиты) [7].

В настоящее время строительство является одной из ведущих отраслей народного хозяйства РФ. На его долю в структуре валовой добавленной стоимости экономики приходится более 5%, а в структуре экономики Северо-Западного федерального округа этот показатель различается по субъектам, входящим в него, но в целом по региону этот показатель выше, чем по стране. Так, в послекризисный период в Мурманской области показатель приобретал значение 1,9% (наименьшее значение в СЗФО), а по Ленинградской области –

15,1% (наибольшее значение) [3].

Вместе с тем, как отмечает ряд экспертов, дезинтеграционные тенденции в строительном комплексе все еще сильны, кроме того, в нем отсутствует здоровая кооперация между участниками строительного рынка. Это отражается как в цене на строительную продукцию, так и в существующих диспропорциях спроса на объекты недвижимости различных групп потребителей и их предложения со стороны производителей. Многие строительные компании неконкурентоспособны как на отечественном рынке, так и, тем более, на международном. Однако одним из возможных сценариев развития экономики России после вступления в ВТО может стать вытеснение отечественных производителей с рынка, нарушение устоявшихся связей и повторение дезинтеграционных тенденций 1990-х годов. В этой связи еще большее значение приобретают новые механизмы повышения конкурентоспособности строительного комплекса, в частности, основанные на кластерных технологиях.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Гранберг А.Г. Возможны ли распад или сжатие России? // Регионы: экономика и социология. 2011. № 2. С. 9–11.
2. Гранберг А.Г. Экономическое пространство России: вечные проблемы, трансформационные процессы, поиск стратегий // Материалы V Международной Кондратьевской конференции «Закономерности и перспективы трансформации общества». Т. 1. М.: Изд-во МФК, 2004. С. 17–23.
3. Кривов А. Роль градостроительства // Отечественные записки. 2004. № 1(15).
4. Путь в XXI век (стратегические проблемы и перспективы российской экономики) / под ред. Д.С. Львова. М.: Экономика, 1999. 793 с.
5. Региональное развитие: опыт России и Европейского союза / рук. авт. колл. и отв. ред. А.Г. Гранберг. М.: Экономика, 2000. 435 с.
6. Строительство в России–2002: стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002.
7. Токунова Г.Ф., Белова Н.Е. Интеграционные процессы в развитии регионального отраслевого комплекса // Вестник Российской академии естественных наук. 2012. Вып. 16. № 1. С. 29–32.

*В.С. Шамарина*

## АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

*Проводится анализ зарубежного опыта тарифного регулирования в контексте идеи необходимости реформирования энергетической отрасли России. Выделены основные тенденции развития топливно-энергетического комплекса Европы за последние двадцать лет.*

**Ключевые слова:** тарифное регулирование; тепло и электроснабжение; регулируемое предприятие; регулятор; RAB-регулирование.

*We analyze the foreign experience of tariff regulation in the context of the need to reform the energy industry in Russia. We distinguish the key development trends of the European fuel and energy complex for the last twenty years.*

**Keywords:** tariff regulation; heat and power supply; regulated business; regulator; RAB-regulation.

В настоящее время перед Россией очень остро стоит проблема необходимости проведения реформ в энергетической отрасли экономики. Данный сектор давно испытывает потребность в дополнительных инвестициях, необходимых для его дальнейшего динамичного развития. Начать реформирование предлагается с оптимизации модели тарифообразования, что позволит привлечь в отрасль дополнительные средства [1].

На наш взгляд, перед тем как приступить к исследованию тарифного регулирования в российских условиях и формированию предложений по его оптимизации, необходимо рассмотреть и детально проанализировать опыт тарифного регулирования зарубежных стран, многие из которых ранее столкнулись с похожими проблемами и уже нашли пути их успешного преодоления. Такой подход даст представление о возможных способах оптимизации модели тарифообразования и позволит судить о целесообразности их применения в нашей стране.

*Польша.* Теплоснабжение – важнейшая составляющая энергетической системы Польши. В период плановой экономики всеми энергетическими объектами данной страны (генерирующие предприятия, сети, теплоэлектроцентрали и др.) владело государство, существовал режим централизованного управления. Значительные изменения начались в 1990 году, когда Парламентом Польши был принят ряд базовых нормативных актов, сформировавших институциональную основу структурных изменений в сфере теплоснабжения и одновременно смещавших ответственность и центр принятия решений на уровень местных властей [7]. Такие изменения нормативно-правовой базы привели к тому,

что в 1993 г. произошло существенное сокращение предприятий тепло- и электроснабжения, находящихся в собственности у государства, и к 2004 г. таких субъектов практически не осталось.

До 1998 года тарифы на тепловую энергию устанавливались централизованно Министерством финансов Польши, поэтому их величина не зависела от затрат предприятия, так как фиксированный тариф распространялся на все энергетические объекты страны. Однако с 1999 г. тарифы стали рассчитываться местными органами власти в соответствии с принципами нового законодательства об электро- (тепло-) энергетике, которые при расчете принимали во внимание издержки, связанные с производством и передачей энергии. Но рост тарифов по-прежнему сдерживался Министерством финансов путем установления значений индексов максимального роста тарифов. В результате принятый тариф не соответствовал фактическим затратам предприятия на производство и передачу тепло- и электроэнергии, что приводило к снижению инвестиционной привлекательности данного сектора экономики. Такая тенденция обусловила необходимость либерализации тарифообразования в Польше. Также этому способствовали и международные факторы, а именно требования Европейского союза.

Государственным органом, уполномоченным осуществлять регулирование энергетического сектора и обеспечивать развитие конкуренции, стал Energy Regulatory Office (ERO) [10]. В сферу его ответственности входили следующие задачи:

- лицензирование деятельности в сфере генерации, передачи и сбыта энергии;
- согласование и контроль тарифов на

теплоснабжение и электроэнергию, включая оценку экономической обоснованности затрат, включенных в тариф;

- определение корректировочных индексов, определяющих максимальный уровень доходов, либо роста тарифов или иных платежей;

- разрешение споров, возникающих между производителями и потребителями;

- пресечение монополистической деятельности предприятий энергетической отрасли;

- контроль соблюдения квалификационных требований к персоналу, работающему в энергетическом секторе.

Новая система тарифного регулирования Польши изменила принципы калькуляции тарифов теплоснабжения, в расчет теперь включались не только операционные издержки производства, но и инвестиционные расходы. Закон об энергетике ввел единые принципы тарифообразования, а выпущенные к нему подзаконные акты детализировали данные принципы.

*Германия.* С 1 января 2009 года в Германии было введено в действие стимулирующее регулирование, заменяющее прежнюю систему регулирования тарифов на основе затратного метода [3]. Особенностью стимулирующего регулирования является определение максимального разрешенного дохода (permissible revenue cap) сетевых организаций, база для расчета которого – затраты данных организаций. Период регулирования – 5 лет. Цель такого нововведения – создание стимулов к повышению эффективности функционирования объектов энергетического сектора.

Далее ежегодно максимальный разрешенный доход корректируется с учетом рыночных цен на соответствующие услуги. Помимо этого, сумма может уменьшаться на 1,25% в год. Это снижение стимулирует повышение производительности и эффективности в отрасли. Бонусы и штрафы выступают дополнительными стимулами для сетевых организаций к снижению издержек: в случае, когда издержки превышают фиксированный уровень для предыдущего года, на сетевые организации накладываются дополнительные 25% издержек; если издержки ниже целевого значения, организации получают 25% экономии.

Сам тариф складывается из следующих компонентов:

- затраты (cost) использования системы: тарифы/сборы на передачу и сбыт (cost of using the system: transmission and distribution charges);

- налоги и налоговые сборы: НДС, концессионные сборы, тарифы в соответствии с Актом о возобновляемых источниках энергии и Combined Heat and Power Act;

- затраты производства, передачи и сбыта

энергии;

- тарифы/сборы на измерительное оборудование (счетчики и вспомогательное оборудование) и тарифы на снятие показаний со счетчиков, выставление счетов потребителям [4].

*Великобритания.* С 1999 года отрасли энергетики Великобритании функционируют в режиме конкуренции. В 2001 все предприятия отрасли были разделены по четырем видам деятельности – производство, передача, распределение и сбыт энергии [6].

Регулирование отрасли осуществляет Бюро газового рынка и рынка электро- (тепло-) энергии – Ofgem (Office of the Gas and Electricity Markets). Ofgem подчиняется GEMA (Gas and Electricity Markets Authority). GEMA функционирует на основании Акта о газе (The Gas Act 1986), Акта об электричестве (The Electricity Act 1989), Акта о коммунальных услугах (The Utilities Act 2000), Акта о конкуренции (The Competition Act 1998), Акта о предпринимательстве (The Enterprise Act 2002) и Акта об энергетике (The Energy Acts of 2004, 2008 and 2010) [11].

Непосредственно регулирование тарифов происходит в Великобритании следующим образом. Соглашения по ценовым ограничениям на передачу энергии пересматриваются регулятором каждые 5 лет. Предприятия, имеющие лицензии на передачу энергии, представляют регулятору ожидаемые значения капитальных и операционных расходов на весь регулируемый период, основанные на планируемом уровне развития, а также данные по ожидаемым подключениям, отключениям от сети и росту спроса на энергию. Затем регулятор рассматривает представленные прогнозы, консультируется с лицензиатами и выносит свое предложение об уровне доходов, необходимом для финансирования капитальных и операционных расходов в следующие 5 лет. Далее устанавливается итоговая величина дохода предприятия.

Для установления реальных требований при определении тарифных ограничений Ofgem ежегодно собирает и анализирует информацию о затратах регулируемых предприятий [5].

Помимо этого, регулятор стимулирует предприятия на повышение качества предоставляемых услуг. В 2006 году Ofgem утвердил схему поощрений для регулируемых организаций, оказывающих потребителям услуги высокого качества (The Electricity Distribution Customer Service Reward), которая позволяет выделять и награждать предприятия, наиболее эффективно осуществляющие свою деятельность. Каждый год компаниям вручается около 1 млн. фунтов стерлингов. Схема вознаграждений предусматривает также и штрафы за невыполнение целевых показателей, к примеру, по величине затрат или по

числу потребителей, имевших перебои с подачей энергией и пр. [9]

4 октября 2010 года Ofgem опубликовал документ, в соответствии с которым будет применяться новая модель тарифного регулирования – модель RPO (Доходы = Стимулы + Инновации + Производство) (revenue = incentives + innovation + outputs) [8]. Эта модель основана на достижениях предыдущей модели регулирования RPI-X, однако в большей степени отвечает инвестиционным и инновационным потребностям отрасли.

Подводя итоги, следует отметить, что широко лоббируемый сейчас в России новый метод тарифного регулирования – западное веяние. Он был разработан в Великобритании в начале 1990-х годов. С середины 1990-х годов на RAB перешли многие страны Западной Европы, Канада, США, Австралия. В 2002 г. Европейский союз обязал страны Восточной Европы применять RAB-регулирование при установлении тарифов для монополий, и RAB «пришел» в Чехию, Словакию, Венгрию, Польшу, Румынию, Болгарию и ряд других государств. Самым успешным считается румынский опыт RAB-регулирования.

Итак, можно выделить следующие основные тенденции развития топливно-энергетического комплекса Европы за последние двадцать лет:

- структурная реформа энергетического комплекса, заключающаяся в разделении видов регулируемой деятельности на генерацию, передачу и сбыт, направленная на создание конкуренции в данных областях;
- приватизация большей части организаций ТЭК, занимающихся, в том числе, и теплоснабжением;
- разукрупнение системы контроля регулируемых организаций, выраженное в передаче основной части полномочий на уровень местных властей;
- переход к новым методам тарифного регулирования, направленным на привлечение инвестиций в отрасль с целью ее модернизации при соблюдении баланса интересов потребителей и организаций [2].

## ЛИТЕРАТУРА

1. Айрапетова А.Г. Индикаторы рационализации регионального отраслевого размещения при переходе к инновационной экономике

// Государство и рынок. Механизмы и методы регулирования в условиях перехода к инновационному развитию: сб. научных трудов. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010.

2. Айрапетова А.Г. Организация производства. СПб.: Изд-во СПбАУЭ, 2007.

3. Постановление о стимулирующем регулировании ARegV // Federal Law Gazette: [сайт]. URL: <http://www.gesetze-im-internet.de/aregv/index.html> (дата обращения: 10.10.2012)

4. Федеральное сетевое агентство Германии: [сайт]. URL: [http://www.bundesnetzagentur.de/cln\\_1932/SharedDocs/FAQs/EN/BNetzA/Energie/ElectricityPriceWholesaleMadeUpOf.html?nn=48562](http://www.bundesnetzagentur.de/cln_1932/SharedDocs/FAQs/EN/BNetzA/Energie/ElectricityPriceWholesaleMadeUpOf.html?nn=48562) (дата обращения: 10.10.2012)

5. Electricity Distribution Cost Review 2007–2008 // Office of the Gas and Electricity Markets (Ofgem): [сайт]. URL: <http://www.ofgem.gov.uk> (дата обращения: 10.10.2012)

6. Electricity prices – Price systems 2006. Eurostat Statistical books, 2007.

7. Poland's Urban Heating Sector: Experience from the Transition and Future Directions. 2007 // Global Forum on Sustainable Energy: [сайт]. URL: [http://www.gfse.at/fileadmin/dam/gfse/gfse7/Alliance\\_SafeEnergy-Municipal\\_Network\\_EE.pdf](http://www.gfse.at/fileadmin/dam/gfse/gfse7/Alliance_SafeEnergy-Municipal_Network_EE.pdf) (дата обращения: 10.10.2012)

8. RPO (revenue = incentives + innovation + outputs) // Office of the Gas and Electricity Markets (Ofgem): [сайт]. URL: <http://www.ofgem.gov.uk/Networks/rpix20/ConsultDocs/Documents1/Decision%20doc.pdf> (дата обращения: 10.10.2012)

9. The Electricity Distribution Customer Service Reward // Office of the Gas and Electricity Markets (Ofgem): [сайт]. URL: <http://www.ofgem.gov.uk/Networks/ElecDist/QualofServ/QoSIncent/Pages/QoSIncent.aspx> (дата обращения: 10.10.2012)

10. Energy Regulatory Office (ERO): [сайт]. URL: <http://www.ure.gov.pl/portal/en/> (дата обращения: 10.10.2012)

11. Office of the Gas and Electricity Markets (Ofgem): [сайт]. URL: <http://www.ofgem.gov.uk/About%20us/Authority/Pages/TheAuthority.aspx> (дата обращения: 10.10.2012)

*Н.Е. Швед*

## ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОХОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЖИЛОГО НАЗНАЧЕНИЯ

*Представлен обзор традиционных источников финансирования строительства объектов недвижимости, рассматривается возможность их использования для развития рынка арендного жилья. Дана характеристика применяемых за рубежом схем финансирования подобных проектов, а также проанализирован потенциал применения аналогичных механизмов в России.*

**Ключевые слова:** рынок недвижимости; жилая недвижимость; арендное жилье; финансирование; секьюритизация.

*We review traditional sources of financing property construction and look at possibilities to use them to develop rental housing market. We offer a characteristic of financing schemes applied in foreign markets and assess the potential to implement them in Russian market.*

**Keywords:** real estate market; residential property; rental housing; financing; securitization.

В настоящее время основными источниками финансирования строительства недвижимости в России являются банковские кредиты, средства индивидуальных инвесторов и фонды прямых инвестиций [1]. При этом финансирование проектов строительства доходной недвижимости жилого назначения (арендного жилья) не осуществляется вовсе ввиду инвестиционной непривлекательности этого бизнеса для самих девелоперов, что связано с отсутствием потенциальной выгоды для кредиторов. Однако экономическая теория, иностранный опыт и практика, а также здравый смысл однозначно убеждают, что должны существовать определенные рыночные механизмы, способные сделать вложения в коммерческое жилье, предназначенное для сдачи в аренду, привлекательными. Важнейшее место в данном вопросе занимает финансирование подобных проектов: его структура, а также типы кредиторов, которые могут предоставлять денежные средства.

Стандартными типами финансирования являются: мезонинная задолженность, строительные кредиты и долгосрочные кредиты.

*Мезонинная задолженность* является инструментом финансирования на промежуточном этапе, привлекаемым в дополнение к инвестициям в собственный капитал и первому банковскому кредиту. Таким механизмом могут пользоваться все типы кредиторов. Структура сделок с использованием мезонинной задолженности такова: ипотечный кредит составляет до 70% бюджета проекта, 5–25% приходится на долю мезонинной задолженности, оставшееся – собственный капитал девелопера. Основное отличие от ипотечного кредита состоит в том, что в случае банкротства девелопера кредиторы отходят доля девелопера

ра в капитале партнерства. Мезонинные кредиты обычно краткосрочные, их стоимость выше на 2–3 пункта стандартных ставок по банковским кредитам [6]. Несмотря на более высокую стоимость (по сравнению со строительными и долгосрочными кредитами), преимущество мезонинных кредитов заключается в возможности отказа от дополнительного акционерного капитала (существенно более дорогого).

*Строительные кредиты* (как правило, краткосрочные) предоставляются самым разными типами кредиторов. В стандартных случаях строительные кредиты выдаются под «плавающие» ставки процента, привязанные к базовой ставке (ставка рефинансирования ЦБ – для России, LIBOR – для Европы и России).

*Долгосрочные кредиты* предоставляются в форме рефинансирования строительного кредита. Такое финансирование может предоставляться целым рядом институтов: коммерческими банками, страховыми компаниями, пенсионными фондами. В последние десятилетия долгосрочные кредиты все чаще секьюритизируются на финансовых рынках, где их продают инвесторам (например, в форме ипотечных облигаций).

Строительное финансирование обычно предоставляется при полученном обязательстве от долгосрочного кредитора о рефинансировании на следующем этапе. Долгосрочное финансирование, в отличие от строительных кредитов, предоставляется по фиксированным процентным ставкам. Длительность таких кредитов формально может достигать 30 лет, однако учитывая стандартные нормы окупаемости проектов в сфере недвижимости, реальный срок составляет около 10 лет.

*Ипотечные банки и брокеры.* Наряду с

ипотечными банками, ипотечные брокеры оказывают содействие девелоперам в привлечении финансирования для проектов строительства недвижимости. В отличие от банка, брокер, как правило, не имеет доступа к финансированию, хотя и помогает девелоперу с его поиском.

Существует большой перечень финансовых институтов, которые могут выполнять роль источника финансирования проектов строительства недвижимости.

*Коммерческие банки*, являющиеся главным источником банковского финансирования любой длительности (кратко-, средне-, долгосрочные). Стандартная схема финансирования строительства объектов доходной недвижимости предполагает двухступенчатую процедуру. Сначала банк выдает краткосрочный кредит на период строительства (1–3 года) и стабилизации арендного денежного потока (сдача в аренду всех арендопригодных площадей). После начала эксплуатационного периода и начала поступлений арендного денежного потока выданный изначально относительно дорогой строительный кредит рефинансируется относительно более дешевым кредитом, выданным фактически под залог операционной деятельности здания.

Чем крупнее девелопер, тем на более длительный строительный кредит он может рассчитывать (до 5 лет). Такой кредит также может являться хорошим инструментом финансового менеджмента для девелопера: в периоды высокой инфляции можно ожидать снижения стоимости долгосрочных ипотечных кредитов. Доля заемного финансирования, как правило, не превышает 70%, хотя в отдельных случаях может достигать 100%, но это скорее исключение. В условиях осторожного отношения коммерческих банков к строительному сектору доля кредитных средств в общем бюджете проекта составляет не более 60%. Участие в совместных предприятиях не является основной деятельностью коммерческих банков, зато они охотно предоставляют ипотечные кредиты, что позволяет девелоперу завышать долю кредита в стоимости проекта. Выгода банка – повышенная доходность за счет узурфрукта – доли в будущем операционном денежном потоке проекта.

*Частные инвесторы и совместные предприятия* представляют собой один из самых распространенных способов привлечения финансирования для проектов девелопмента. Фактически частным инвестором может выступать кто угодно: физическое или юридическое лицо с практически любыми финансовыми возможностями. Структура участия частного инвестора в финансировании проекта строительства недвижимости может быть различной: от предоставления собственного капитала до личной ответственности по строительному кредиту (поручительство), что мо-

жет потребоваться небольшим или менее влиятельным (чем соинвестор) девелоперам для получения строительного кредита. Поручительство может оказаться более важным способом участия, чем непосредственно предоставление капитала. В отдельных случаях частные инвесторы могут полностью профинансировать стоимость проекта. Соответственно, доля участия инвестора в прибыли составит от 80% до 50%. Принципиальным моментом является разделение риска проекта: именно риски влияют на соотношение вложенных средств и доли в прибыли. Так, девелопер может профинансировать до 30% бюджета проекта, однако его доля в общем объеме вложений составляет не более 5%. В этой связи важным обстоятельством является первоочередность принятия риска, то есть возложение обязанности покрытия возможных убытков в пределах какой-то суммы либо на девелопера, либо на соинвестора. Так как обычно инвестор несет больше рисков (большая часть вложенного капитала с меньшей долей в прибыли), то существенным условием вхождения в проект является уверенность в репутации девелопера, то есть высокая оценка реализации проекта в оговоренные сроки на указанных условиях. Наиболее распространенной формой инвестиций в случае с несколькими частными инвесторами является создание акционерного общества (инвестиционная компания), деятельность которого заключается в финансировании проектов нового строительства недвижимости, либо приобретении функционирующих объектов недвижимости или в рамках определенных географических субрынков.

*Иностранные инвесторы*, международные рынки капитала включают в себя как прямые, так и портфельные инвестиции, единственным отличительным признаком является география происхождения денег. Традиционно они играют значимую роль в развитии рынка недвижимости во всех странах. Причина проста – рынок недвижимости во всем мире является основной альтернативой финансовым рынкам (либо они переплетаются воедино – секьюритизация), привлекая внимание иностранных инвесторов в первую очередь. Инвестиционные фонды из США, Канады, Великобритании, Германии, Японии, Кореи и Китая являются транснациональными игроками на рынках недвижимости во всем мире.

Во многих развитых странах рынок недвижимости предоставляет привлекательные инвестиционные возможности для большинства институциональных инвесторов. Несмотря на периодически возникающие периоды волатильности в ценах и доходностях на финансовых рынках, недвижимость является долгосрочным активом, который приносит стабильный устойчивый доход, а рынок не-

движимости является крупномасштабным (по капитализации) и характеризуется высокой степенью диверсификации. Доходность по операциям с недвижимостью статистически показывает слабую корреляцию с доходностью на финансовых рынках и положительную корреляцию с инфляцией [2].

*Страховые компании*, прежде всего, лицензированные для страхования жизни (то есть, использующие максимально «длинные» деньги из существующих), активно предоставляют долгосрочное финансирование (сроком на 10 лет) под крупные проекты. При этом большая часть их инвестиций осуществляется в форме «прямых сделок», то есть реальных инвестиций – когда инвестор единолично владеет собственностью. Примечательно, что в отличие от большинства типов организаций, предоставляющих строительное финансирование, страховые компании, как правило, фиксируют ставку процента по кредиту.

*Пенсионные фонды* – один из основных источников финансирования операций с недвижимостью на всех развитых рынках. Пенсионные фонды занимаются размещением пенсионных накоплений, стремятся к диверсификации своих инвестиций, получению стабильного дохода и сохранности вложенных средств. Ввиду управления крупными суммами, пенсионные фонды являются привлекательным источником финансирования для девелоперских компаний. Пенсионные фонды предоставляют как краткосрочные (на период строительства) кредиты, так и долгосрочное (ипотечное – на период эксплуатации) финансирование, кредитные ставки обычно фиксированы. Традиционные пенсионные фонды инвестируют в проекты, реализуемые крупными известными девелоперами. Решение о предоставлении финансирования в случае с пенсионными фондами занимает больше времени, чем в случае с некоторыми другими типами инвесторов, например, частными, так как для одобрения подобных сделок требуется решение инвестиционного комитета.

Западные, прежде всего, американские пенсионные фонды, как государственные, так и частные, пришли на рынок недвижимости в основном в конце 70-х – начале 80-х годов прошлого века – во время пика ценового цикла недвижимости. Хотя некоторые пенсионные фонды напрямую участвуют в сделках купли-продажи недвижимости, большая их часть осуществляет портфельные (в противоположность прямым) инвестиции – через смешанные фонды (commingled funds).

*Рынок ипотечных облигаций* (ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами, commercial mortgage-backed securities) в последние два десятилетия приобрел необычайную популярность, прежде всего, в США. Неконтролируемое раздувание этого рынка на

фоне резкого снижения качества заемщиков стало одной из непосредственных причин обвала на финансовых рынках в 2008 году, приведшему к масштабному мировому финансовому и экономическому кризису. Тем не менее, рынок ипотечных облигаций является широко распространенным инструментом привлечения ресурсов рынков капитала на рынок реальных активов. По сути, он представляет собой секьюритизацию: продажу процентов по ипотечному кредитному портфелю, обеспеченному коммерческой (приносящей доход) недвижимостью, индивидуальным и институциональным инвесторам на рынках капитала.

*Паевые инвестиционные фонды (синдикаты, ипотечные инвестиционные трасты)*. Такие формы организации капитала предоставляют возможность поделить право владения объектами недвижимого имущества на небольшие части, доступные более широкому кругу инвесторов, в том числе физическим лицам.

Проблемы ликвидности и оценки стоимости активов, с которыми столкнулись институциональные инвесторы в конце 1980-х годов, поставили вопрос о таком механизме владения недвижимостью, который мог бы обеспечивать ликвидность и формирование рыночных цен. Решение этой проблемы было найдено в форме инвестиционных трастов недвижимости (REIT).

Сегодня в странах с развитой финансовой системой активно функционируют четыре основные организационные формы, доступные для бизнеса в сфере недвижимости, среди которых: инвестиционный траст недвижимости (REIT), общее товарищество с ограниченной ответственностью (MLP), бизнес-траст и корпорация по недвижимости. REIT является наиболее важным механизмом фондирования проектов в сфере девелопмента. Фактически они объединяют капитал большого количества независимых (не связанных друг с другом) инвесторов для вложения во все типы недвижимости [3].

Российским аналогом формы REIT является форма закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости (ЗПИФН). ЗПИФН представляет собой форму ПИФа, позволяющую их владельцам предъявлять паи к погашению только по окончании срока существования ПИФа, как правило, через 15 лет. Финансирование проектов строительства доходной недвижимости жилого назначения с использованием схемы ЗПИФН является перспективным рыночным механизмом повышения инвестиционной привлекательности рынка жилой аренды в России. Инвесторами таких ЗПИФН могут выступать институциональные инвесторы – страховые компании и пенсионные фонды.

Проведенные исследования показали, что

привлечение денег институциональных инвесторов применялось еще в дореволюционной России на рынке доходного жилья. Так, было широко развито строительство доходных домов не на индивидуальные средства, а на средства страховых акционерных обществ [4]. В начале XX века впервые появились специальные дома с дешевыми квартирами для неимущих, источником финансирования строительства которых являлись институциональные деньги: для строительства покупались огромные участки земли, иногда целые кварталы, где дома располагались свободно, вместо обычной сплошной застройки.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Асаул А.Н., Иванов С.Н., Старовойтов М.К.* Экономика недвижимости. 3-е изд., испр. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. 304 с.
2. *Дамодаран А.* Инвестиционная оценка:

Инструменты и методы оценки любых активов / пер. с англ. 5-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 1340 с.

3. *Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж.* Инвестиции / пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2004. 1028 с.

4. *Юхнёва Е.Д.* Петербургские доходные дома. Очерки из истории быта. М.: ЗАО «Центрполиграф», 2008. 362 с.

5. *Brueggeman W.B., Fisher J.* Real Estate Finances and Investments. 11-th edition. New York: McGraw-Hill, 2002.

6. *Peiser R.B., Frej A.B.* Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business. Second Edition. Washington, D.C.: ULI-the Urban Land Institute, 2003.

7. *Schmitz A.* Residential Development Handbook (Uli Development Handbook). 3rd edition / Urban Land Institute, 2004.

*А.Н. Шибалко*

## МОДЕЛИ МЕЖКЛАСТЕРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: ИННОВАЦИОННЫЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ

*Рассмотрены инновационные и социальные эффекты в моделях межкластерного взаимодействия в современных социально-экономических условиях Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** кластерный подход; модель межкластерного взаимодействия; инновационный эффект; социальный эффект.

*We consider innovation and social effects in the models of inter-cluster interaction under modern social and economic conditions in the Russian Federation.*

**Keywords:** cluster approach; model of inter-cluster interaction; innovation effect; social effect.

Кластерный подход к рассмотрению организации был предложен в работах М. Портера, отметившего, что в современных условиях глобализации и интеграции дифференциация экономики на секторы или отрасли утрачивает актуальность, а на первый план выходят кластеры – системы взаимосвязей фирм и организаций [7].

Как было отмечено в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (далее – Концепция), «переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста, принятый руководством страны в качестве приоритетной стратегии как государственного, так и регионального развития, базируется на необходимости формирования нового механизма развития, основанного на сбалансированности предпринимательской свободы, социальной справедливости и национальной конкурентоспособности» [1].

Кластерная региональная политика в Концепции имеет широкий диапазон применения, включая сохранение традиционной отраслевой и территориальной специализации, а также создание новых «точек роста» в перспективных по своему потенциалу регионах. Одновременно кластерная политика может иметь целью и поддержку депрессивных территорий (субъектов РФ, экономических районов, отдельных муниципальных образований), прежде всего, характеризующихся монопрофильной экономикой.

Использование кластерного подхода при анализе динамики экономического развития региона и его прогнозирования позволяет системно рассматривать ситуацию в группе взаимосвязанных предприятий, относящихся к одной или разным отраслям. Следует учитывать, что между кластеризацией как отраслевым и территориальным феноменом суще-

ствуют реципрокные (взаимоопределяющие и дополняющие) отношения. Соответственно, особенности кластерной организации тесно взаимосвязаны с характеристиками институциональной среды и развитостью инфраструктуры региона, в котором формируются кластеры. При этом направление взаимосвязи определяется в двустороннем порядке, поскольку на развитие кластерной организации влияет как развитие поддерживающей инфраструктуры в регионе, так и эффективно действующие кластеры помогают развиваться экономике региона [6].

Исходной предпосылкой кластерного подхода, согласно М. Портеру, является развитие и активное взаимодействие нескольких факторов, которые отражены им в графической ромбообразной модели (см. модель «Алмаз», рис. 1). При этом конкурентоспособность экономики и входящих в ее состав отдельных хозяйствующих субъектов обеспечивается эффективным взаимодействием всех представленных в модели факторов [7].

Правительство в модели М. Портера выполняет роль катализатора конкуренции, призванного поощрять компании к повышению их конкурентной эффективности, содействовать созданию спроса на продукты с высокой добавленной стоимостью, концентрироваться на формировании специальных факторов и развитии локальной конкуренции путем ограничения прямого сотрудничества компаний и усиления антимонопольного регулирования [7].

Два примера использования «Ромба» М. Портера в виде моделей взаимодействия кластеров в сфере разработки и производства товаров и услуг медицинского назначения на региональном уровне приведены ниже.

В первом примере приведена модель взаимодействия двух кластеров кластера медицинских исследований и кластера телеком-

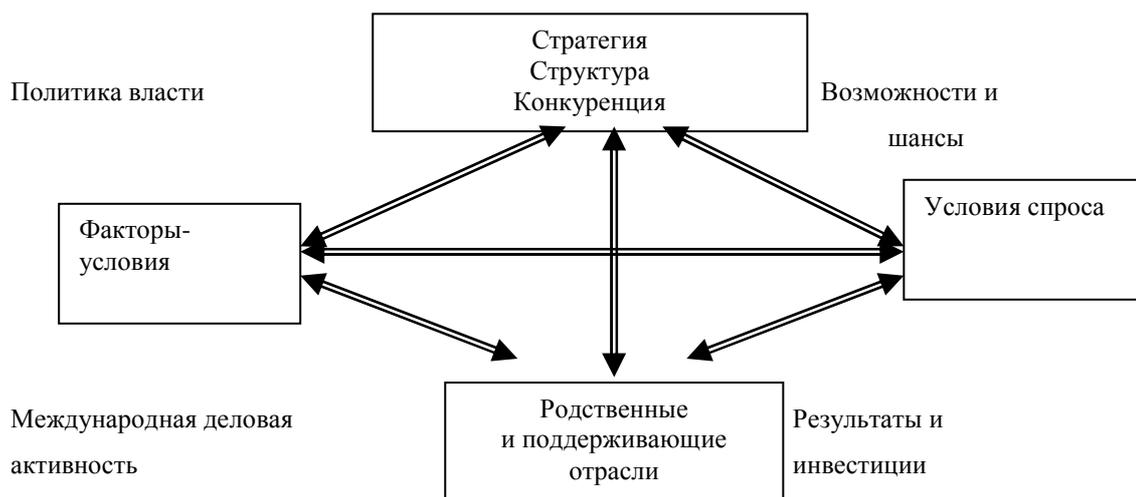


Рис. 1. Конкурентный «ромб» (модель «Алмаз») М. Портера  
 Источник: Портер М. Конкуренция / пер. с англ. М.: Издат. дом «Вильямс», 2001.

муникаций (рис. 2), в результате которого за счет синергического эффекта возникает возможность формирования новых компьютеризированных технологий, позволяющих повысить качество медицинских диагностических услуг.

Другим примером межкластерного взаимодействия можно считать формирование с 2010 года в Санкт-Петербурге медико-фармацевтического кластера Life Science, по сути объединяющего кластер медико-фармацевтических разработок и исследований и кластер радиационных технологий (рис. 3).

Данный интегрированный кластер уже

вошел в перечень 25 приоритетных инновационных территориальных кластеров России, развитие которых предусматривает софинансирование, обеспеченное не только результатами коммерческой деятельности резидентов кластера, но и инвестициями, а также бюджетными субсидиями [4].

В рамках этого кластера транснациональная фармацевтическая группа Novartis строит новое фармацевтическое производство в ОЭЗ «Ново-Орловское» (объемом инвестиций 15,4 млрд. руб.); фирма «Астра-Зенека» в марте 2012 года открыла центр по биоинформатике и прогностической медицине; стартовала сов-

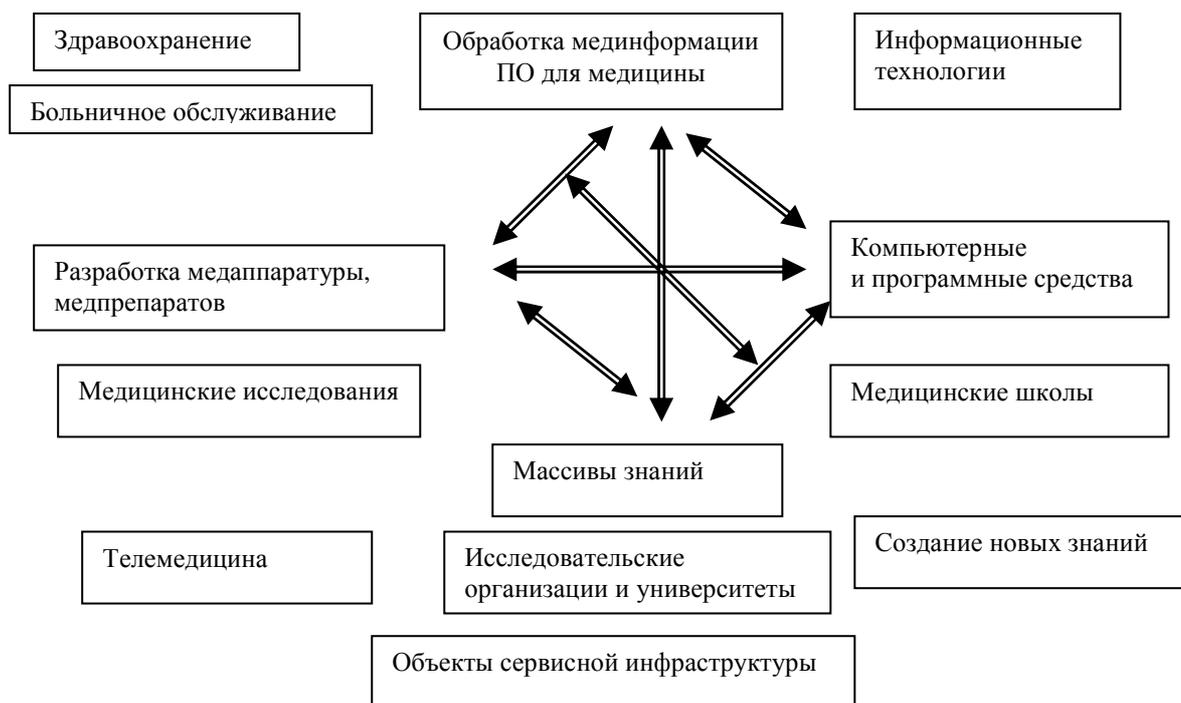


Рис. 2. Модель «ромба М. Портера» для межкластерного взаимодействия (кластера телекоммуникаций и кластера медицинских исследований)

местная образовательная программа фирм «Биокарда», «Pfizer» и Санкт-Петербургской государственной химико-фармацевтической академии (СПХФА) по подготовке специалистов фармацевтического профиля и пр. [4].

На начальном этапе формирования кластеров целесообразно оценить значимость показателей (факторов) оценки возможных эффектов кластерного потенциала территории и отраслей.

Так, в работе А. Колошина и соавт. [5] выделены следующие параметры оценки инновационного потенциала кластеров: уровень обеспеченности квалифицированными кадрами; количество ноу-хау в отрасли, способность к инновациям; уровень связанности (интегрированности) процессов изготовления продукции; ёмкость рынка инновационной продукции и др.

В работе А.М. Агранова предложено использовать специфические для кластерной организации параметры оценки эффективности формируемых комплексов: агломерационный эффект; мультипликативный эффект; синергетический эффект; эффект межкластерного взаимодействия [2].

Применительно к рассматриваемым нами кластерам, формирующимся на основе межкластерного взаимодействия, представляется полезным объединить данные классификационные подходы к оценке эффективности. Соответственно мы будем определять общий эффект именно кластерного и межкластерного взаимодействия науки, образования, бизнеса (как основы формирующегося кластера),

включающий:

1) экономический эффект от разработки и рыночной реализации инновационной продукции;

2) инновационный эффект, определяемый новизной и наукоёмкостью предлагаемой продукции (соответственно обусловленный синергическим эффектом от взаимодействия субъектов – резидентов кластера);

3) социальный эффект, связанный с формированием новых рабочих мест, формируемых как на плановой основе, так и за счет мультипликативных эффектов, рост благосостояния работников кластеров и членов их семей и пр.;

4) градообразующий и градо сохраняющий эффект, обусловленный преодолением издержек монопрофильности экономики городов – мест дислокации кластера, развитием градостроительного комплекса с использованием концепции комплексного освоения территории (с применением опережающего формирования инфраструктуры, удобного транспортного сообщения, создания комфортабельного жилищно-коммунального комплекса).

Представляется, что компании, входящие в единый кластер, обязаны разрабатывать и реализовывать программы, сфера действия которых выходит за рамки каждого отдельного предприятия. Это все благотворительные программы и программы, дающие «сопутствующий эффект», например, улучшение транспортной инфраструктуры региона и т.д. Объектом социальных инвестиций здесь явля-

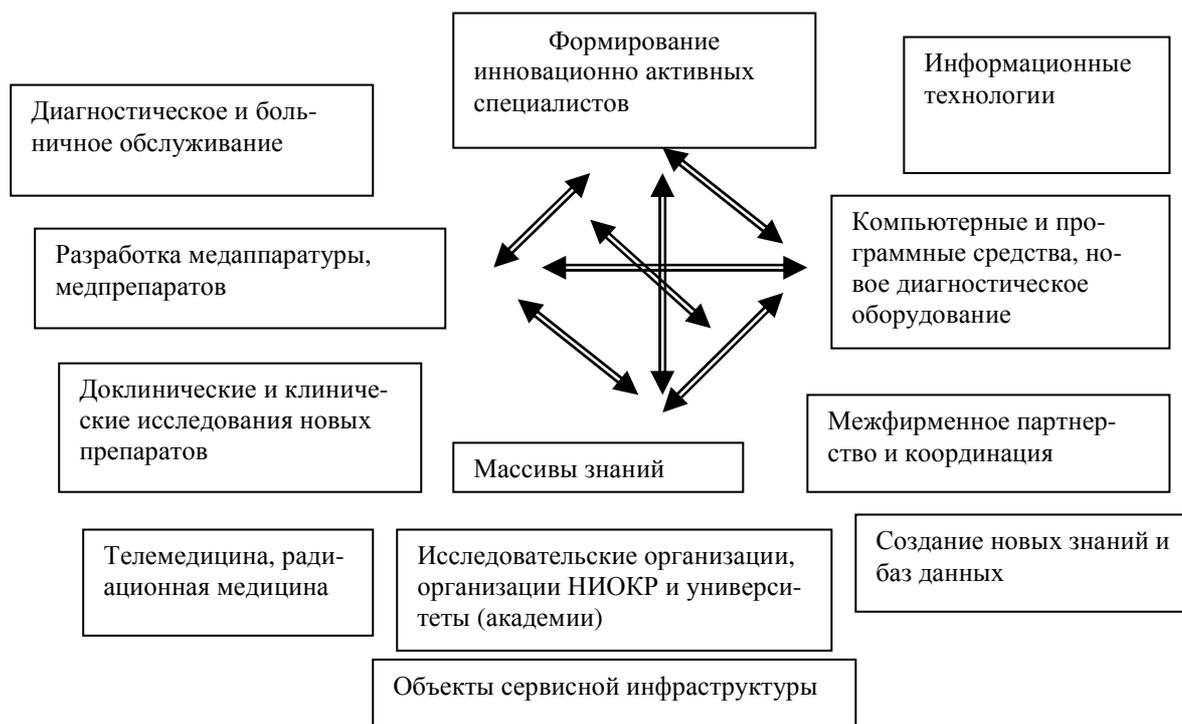


Рис. 3. Модель для межкластерного взаимодействия (кластера медико-фармацевтических разработок и исследований и кластера радиационных технологий)

ется население территорий, где разворачивается деятельность кластера.

При формировании кластеров следует учитывать специфические особенности территорий. Так, для северных территорий задача формирования кластера должна, по возможности, предусматривать обязательное наличие инфраструктурного, кооперационного и агломерационного эффектов для предприятий-резидентов кластера. Поскольку в северных территориях большее значение приобретает социальная сфера, которая для ряда поселений становится градообразующей (а точнее – градоохраняющей), целесообразно, используя принципы кластерной политики, формировать социальный или инфраструктурный кластер, объединяющий предприятия, организации и учреждения, ориентированные на максимально полное жизнеобеспечение территории и ее развитие. На рис. 2–3 инфраструктурный обеспечивающий кластер указан в виде «объектов сервисной инфраструктуры».

Следует отметить, что инновационный потенциал инфраструктурного кластера обеспечивается за счет внедрения информационных технологий в сферу предоставления государственных и муниципальных услуг, создания многофункциональных центров государственного и муниципального обслуживания, развития территориальных инфраструктурных комплексов (транспортно-логистических, информационно-сервисных, образовательных) и пр. Подобный тип кластеров целесообразно формировать в городских округах, центрах муниципальных районов, по сути представляющих собой малые агломерационные комплексы.

Мировой опыт кластеризации экономики подтверждает эффективность данной стратегии, связанной со следующими результатами [3; 6].

Во-первых, кластерная структуризация экономики оказывает существенное влияние на общую экономическую политику и конкурентоспособность государства, ориентированную на поддержку науки, рискованных инноваций, импортозамещения, экспортной деятельности, создание необходимой инфраструктуры.

Во-вторых, создание кластеров обеспечивает новые возможности для бизнеса, приводит к конструктивному взаимодействию крупного бизнеса с малым и средним предпринимательством.

В-третьих, характерной чертой многих современных кластеров является наличие

компонентов знаний в каждом производимом здесь продукте или услуге («экономика знаний»). То есть, интеллектуальная работа, специальные знания и коммуникации становятся факторами не только создания добавленной стоимости, но и конкурентоспособности, экономического развития кластеров и территорий.

В-четвертых, кластеры способствуют возрастанию экологической ответственности предприятий, расширению границ их инициативной природоохранной деятельности.

Учитывая то, что кластерная политика преследует цели решения задач ускоренного развития отдельных отраслей и регионов, процессы инфраструктурного обеспечения объектов (кластеров и членов кластерной группы) должны быть прозрачными, соответствующими потребностям в сбалансированном развитии территориально-хозяйственных систем различного уровня.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. №1662-р // Собрание законодательства РФ. 2008. 24 ноября. № 47. Ст. 5489.

2. Агранов А.М. Региональная экономическая политика на примере развития автомобильных кластеров России // Вестник экономической интеграции. Научно-практический журнал. 2009. № 1 (19).

3. Болл С.В. [и др.] Фармацевтический кластер в России: особенности формирования и перспективы развития / Инновационный фонд «РОСИСПЫТАНИЯ». М., 2011.

4. Васильева А. Умный кластер // Эксперт Северо-Запад. 2002. 24 сентября. С. 29.

5. Колошин А. [и др.] Анализ потенциала кластеризации профильных подотраслей промышленности Санкт-Петербурга и непромышленных видов деятельности // Министерство экономического развития Российской Федерации: [сайт]. URL: [www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/.../clusterpotential.doc](http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/.../clusterpotential.doc) (дата обращения: 19.10.2012)

6. Отчет о НИР «Формирование региональных инновационных кластеров» по теме: Инновационные кластеры и структурные изменения в Российской экономике. Проект № 09-08-0006 (итоговый). М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2010.

7. Портер М. Конкуренция / пер. с англ. М.: Издат. дом «Вильямс», 2001.

*С.В. Юрьев*

## ФИНАНСОВЫЙ АУТСОРСИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ АУТСОРСИНГА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

*Рассмотрено новое направление рынка аутсорсинговых услуг РФ – финансовый аутсорсинг. Дана его характеристика и выявлены тенденции развития данного вида аутсорсинга в Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** аутсорсинг; финансовый аутсорсинг; аутсорсинговые ресурсы.

*We consider financial outsourcing as a new trend on the market of outsourcing services in the Russian Federation. We give its characteristics and describe its development trends in the Russian Federation.*

**Keywords:** outsourcing; financial outsourcing; outsourcing resources.

В настоящее время многие крупные отечественные компании уже осознали результативность процедуры финансового аутсорсинга и с успехом пользуются его услугами. Однако при этом не стоит безоговорочно подражать удачному опыту определенных холдингов: прежде чем положительно решить вопрос о финансовом аутсорсинге, владельцам компаний следует максимально полно оценить эффективность будущего сотрудничества [1].

В большинстве ситуаций требуется передача на аутсорсинг только некоторых определенных процессов, что позволяет сделать организацию работы более эффективной, а затраты компании более оптимизированными.

Кроме этого, организация может принять решение об использовании схемы по созданию собственного корпоративного центра обслуживания. Данному центру компания передает всю ответственность в отношении составления отчетности и контроля финансовых потоков между определенными организациями.

Отдельно следует сказать о тех гигантах российской экономики, которые уже в полной мере смогли оценить выгодность такого финансового процесса, как операции с ценными бумагами на фондовых рынках. И если раньше такие организации можно было буквально пересчитать по пальцам, то сегодня интерес к подобной деятельности проявляют многие отечественные компании. В настоящее время осознанное желание российских компаний включиться в такое получение прибыли увеличивается с невероятной скоростью [2]. Ведь отечественные компании понимают, что, попав на западные фондовые рынки, они могут рассчитывать на сравнительно недорогой уровень активного финансирования. В результате компании приходится тратить колоссальные силы и материальные ресурсы на перевод традиционного налогового и бухгалтер-

ского учета в формы отчетности по правилам МСФО. Обычно здесь и появляются проблемы, которые организация не может решить своими силами.

Как показывает практика, самой распространенной проблемой являются разные сроки сдачи отчетности: один период по МСФО пора закрывать, а по традиционной отчетности некоторые документы еще не получены. При этом самым волнующим для российских бухгалтеров является вопрос о том, как же отражать в отчетности по МСФО данные отечественного учета относительно начисления и уплаты налогов.

Финансовый аутсорсинг позволяет повысить качество распоряжения финансами компании и выделить при этом дополнительные средства на инвестиции в развитие компании.

Услуга финансового аутсорсинга включает в себя:

- моделирование проекта, его оценку и разработку бизнес-плана, ТЭО;
- глубокий и качественный анализ запланированных решений;
- анализ рентабельности хозяйственной деятельности компании;
- анализ текущей деятельности организации и поиск конкурентных преимуществ.

Помимо традиционных плюсов от использования аутсорсинга, клиенты, передавшие специализированному провайдеру бизнес-процессы в области финансов, получают некоторые дополнительные преимущества:

- значительно снижаются риски иностранных компаний, связанные с постоянно меняющимися требованиями локального законодательства в области учета и налогообложения, а также спецификой взаимоотношений с фискальными органами [4];
- повышается конфиденциальность финансовой информации – сужается круг сотрудников клиента, имеющих к ней доступ;

- повышается уровень информационной безопасности в результате использования специальных процедур и технологий по архивированию, хранению и защите данных;

- повышается объективность финансовой информации, получаемой акционерами и менеджментом клиента. Это особенно важно в ситуациях, когда необходимо минимизировать влияние личностного фактора – например, когда бизнес принадлежит нескольким участникам.

Финансовый аутсорсинг в силу нехватки квалифицированных специалистов в сфере экономики приобретает в нашей стране все большую популярность. Подобная модель позволяет создать высокоэффективную стратегию развития коммерческого предприятия, минимизировав различные финансовые риски. Основное преимущество использования аутсорсинговых услуг в данной сфере заключается в возможности использования мирового передового опыта для достижения поставленных целей.

Основные преимущества аутсорсинга в сфере финансовой деятельности предприятия следующие:

- на основании работы грамотных специалистов имеется возможность принятия взвешенных управленческих решений по всем вопросам;

- возможность реальной оценки финансовой стороны деятельности компании;

- снижение рисков при осуществлении работы на рынке;

- гарантия достоверности полученных отчетных данных и документов;

- присутствует возможность в разы сократить издержки, суммы выплат налогов и сборов;

- нет необходимости нанимать в штат высококвалифицированных специалистов, выплачивая им высокие заработные платы.

Руководство компании может быть сосредоточено на основных направлениях деятельности, не сомневаясь, что бухгалтерия и налоговый учет на предприятии ведутся в строгом соответствии с действующими требованиями законодательства [3].

Сегодня к услугам аутсорсинговых компаний прибегают как серьезные крупные предприятия, так и начинающие игроки рынка, которые не могут позволить себе наем в штат высококлассных специалистов. Доверять финансовый аутсорсинг следует исключительно профессионалам, которые имеют положительную деловую репутацию на рынке, способны решить любую нестандартную задачу, возникшую в деятельности клиента.

Чтобы избежать ошибок в самом начале выхода на мировой рынок и профессионально произвести трансформирование отечественного учета в учет, выполненный по правилам МСФО, компании лучше обратиться к признанным профессионалам своего дела.

Благодаря тому, что данный процесс будет находиться в руках специалистов, организация всегда будет уверена, что отчетность ее фирмы будет понятна иностранным банкам и инвесторам.

Важно и то, что в таком случае у компании появляется возможность максимально точно сопоставить данные своей организации с аналогичной информацией других фирм отрасли, что позволит произвести глубокий и разносторонний анализ деятельности фирмы.

Однако при этом не стоит забывать, что видимая необходимость в финансовом аутсорсинге не может считаться определяющим фактором передачи бизнес-процессов в руки сторонней организации: необходимо провести всестороннюю оценку финансовой эффективности использования аутсорсинга.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / под ред. Б.А. Аникина. М.: Инфра-М, 2003. 187 с.

2. Задача «производить или закупать»: анализ факторов принятия решения // Логинфо. 2010. № 7–8. С. 58–61.

3. К росту производительности через аутсорсинг // Логинфо. 2011. № 3. С. 19–21.

4. Аутсорсинг Сервис Архангельск: [сайт]. URL: [www.outsourcing-service.ru](http://www.outsourcing-service.ru) (дата обращения: 04.10.2012)

# УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ И СФЕРОЙ УСЛУГ

УДК 338.246.025:796

*Г.З. Аронов*

## КОНЦЕССИОННЫЕ СОГЛАШЕНИЯ КАК МЕХАНИЗМ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

*Рассмотрены перспективы применения концессионных соглашений в муниципальной сфере физической культуры, а также предложен алгоритм реализации концессионных проектов.*

**Ключевые слова:** сфера физической культуры; партнерство; муниципальный заказ; концессионные соглашения.

*We look at prospects of applying concession agreements in the municipal sphere of physical culture and suggest an algorithm to implement concession projects.*

**Keywords:** physical culture sphere; partnership; municipal order; concession agreements.

Основное конкурентное преимущество высокоразвитого государства связано с возможностью развития его человеческого потенциала, который во многом определяется состоянием сферы физической культуры.

В соответствии с законодательством РФ обеспечение условий для развития физической культуры и массового спорта, организация проведения официальных физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий относятся к ведению муниципальных образований [2], именно поэтому большая часть спортивных объектов является муниципальными. Сегодня политика в сфере физической культуры не позволяет осуществить в полном объеме конституционное право каждого гражданина России на занятия физической культурой и спортом. Возможности и потенциал массового спорта не используются в полной мере.

Можно выделить следующие проблемы:

- коммерциализация услуг в спортивно-досуговой сфере, результатом которой является, например, то, что 80% российских школьников сегодня не знают чем заняться после уроков, поскольку у их родителей нет средств на оплату кружков и секций. Такая ситуация опасна социально, нравственно, а также сказывается на здоровье подрастающего поколения. Сегодня также происходит сокращение сети учреждений спортивно-досуговой сферы, уменьшение количества клубов и организаций, занимающихся любительскими видами спорта на безвозмездной основе;

- отсутствие законодательной базы любительского массового спорта;

- недостаточная привлекательность для населения предлагаемых форм досуга;

- необходимость улучшения инфраструктуры городских дворов, с целью вовлечения в спортивную деятельность слоев населения с невысоким достатком;

- текучесть кадров и их нехватка в учреждениях спортивно-досуговой сферы;

- увеличение среднего возраста преподавателей спортивно-досуговой сферы;

- ненадлежащее состояние спортивных залов и бассейнов в школьных зданиях, учреждениях дополнительного образования;

- отсутствие целенаправленной системной пропаганды физической культуры, здорового образа жизни и информирования о возможностях ведения здорового образа жизни в средствах массовой информации;

- отсутствие единства действий различных министерств и ведомств, общественных организаций, финансово-промышленных объединений, компаний, коммерческих структур, ученых и специалистов в вопросах формирования здорового образа жизни детей и молодежи;

- отсутствие системы финансовой и материальной государственной поддержки некоммерческих организаций, занимающихся развитием спортивно-досугового направления;

- необходимость поддержки социальных инициатив, направленных на развитие массового спорта, подготовку и повышение квалификации тренеров, педагогов дополнительного образования, учителей фи-

зической культуры и тренеров по месту жительства;

- необходимость проведения работы по законодательному закреплению эффективных экономических мер, утверждающих в обществе важность и необходимость физического развития, формирования здорового тела, здорового духа, здоровых традиций и здоровой жизни.

Данные обстоятельства заставляют искать альтернативные способы повышения доступности и качества услуг в сфере физической культуры, которые не требуют от муниципальных бюджетов капитальных затрат на организацию предоставления услуг. К таким способам, в частности, относятся рыночные механизмы организации предоставления услуг в социальной сфере, включая механизмы так называемого муниципально-частного партнерства (МЧП). МЧП предполагает, что не муниципальное образование подключается к проекту бизнеса, а, наоборот, муниципальное образование приглашает бизнес принять участие в реализации общественно значимых проектов. Одним из механизмов реализации муниципально-частного партнерства являются концессионные соглашения, по которому в соответствии с федеральным законодательством [1] одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением недвижимое имущество (далее – объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности [1]. Целью использования концессионных соглашений является привлечение инвестиций в экономику, обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений и повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям. К объектам концессионных соглашений законодательство РФ относит и объекты спорта, а также объекты, используемые для организации отдыха граждан и туризма.

Применение концессионных соглашений позволяет создавать на территории муниципальных образований проекты муниципально-частных спортивных учреждений. Такие проекты, предполагающие внедрение схем финансирования, позволяют частным инвесторам легитимно проникать в сферы муниципального регулирования под муниципальные гарантии. Частный бизнес получает от муни-

ципального образования (МО) режим особого благоприятствования и компенсации в виде налоговых и других преференций. В свою очередь, МО, заручившись финансовыми вливаниями внебюджетных средств, получает надежный инструмент для эффективной реализации муниципальных социально значимых задач.

Значимость таких проектов объясняется тем, что будут обеспечены доступность и качество спортивных услуг. У потребителей появится возможность выбора того клуба, спортивной школы и т.д., которые бы полностью отвечали их требованиям и желаниям, а у частного бизнеса появится возможность получения прибыли, а также выполнения общепринятой нормы социальной и моральной ответственности. Достижение целей будет происходить постепенно в течение всего срока реализации проекта создания муниципально-частного спортивного объекта, и измеряться дополнительным объемом услуг, появляющимся в МО благодаря выполнению проекта.

Рассмотрим алгоритм реализации проекта муниципально-частных спортивных объектов.

1. Принятие Постановления Администрации МО (концедента) «О порядке проведения открытого конкурса на право заключения концессионного соглашения», размещение сведений о конкурсной комиссии, критериях, проведении и условиях конкурса на официальном сайте концедента в сети «Интернет».

2. Определение победителя конкурса (концессионера).

3. Заключение концессионного соглашения о финансировании, строительстве (реконструкции) и эксплуатации спортивного объекта между концессионером и администрацией МО.

4. Реализации концессионером условий концессионного соглашения, а именно, строительство нового объекта или реконструкция имеющегося.

5. Введение объекта в эксплуатацию.

6. По истечении срока концессионного соглашения передача объекта муниципальному образованию.

В рамках такого проекта должны быть реализованы следующие мероприятия:

- поиск подходящих территорий для строительства муниципально-частных спортивных объектов;

- поиск имеющихся объектов инфраструктуры для их дальнейшего использования в новом качестве;

- строительство (реконструкция) зданий муниципально-частных спортивных объектов;

- подбор квалифицированного персонала и создание материальной и технической базы;

- мероприятия мотивационного и стимулирующего характера;

- активная реклама в СМИ.

Срок реализации таких проектов предлагается установить в течение трех лет.

Финансовое обеспечение проекта создания муниципально-частного спортивного объекта должно включать в себя средства муниципального бюджета и средства частного сектора.

К социально-экономическим эффектам реализации проекта можно отнести:

1. Решение одной из острейших социальных проблем (катастрофической нехватки сети спортивных учреждений) с одновременным снижением бюджетных капитальных затрат (бюджетная эффективность) на расширение муниципальной сети учреждений (высвобождение финансовых средств).

2. Предложение населению реальной альтернативы, которая сможет помочь в условиях дефицита муниципальных спортивных объектов и высокой стоимости занятий в частных клубах получать качественные и недорогие спортивные услуги.

3. Улучшение качества оказываемых услуг.

4. Повышение имиджа муниципальной власти среди населения – внедрение данного механизма будет демонстрировать, что власть не ограничивается традиционными трудно реализуемыми способами решения проблемы, а проявляет гибкость мышления, ищет и находит эффективные инновационные подхо-

ды.

5. Получение бизнесом не только прибыли (коммерческая эффективность), но и доступа к традиционно публичной сфере, а также возможности долговременного размещения инвестиций под муниципальные гарантии.

В заключение отметим, что реализация таких проектов станет важным шагом на пути развития муниципально-частного взаимодействия, перехода на более высокий уровень сотрудничества и будет способствовать уходу от традиционного осуществления проектов посредством муниципального заказа.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Федеральный Закон Российской Федерации от 21 июля 2005 года № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» // Российская газета. Фед. выпуск. 2005. 26 июля. № 3830.

2. Федеральный Закон Российской Федерации № 131 от 06.10.2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Российская газета. Доп. выпуск. 2003. 8 октября. № 3316.

3. Федеральный Закон Российской Федерации от 4 декабря 2007 года № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» // Российская газета. Фед. выпуск. 2007. 8 декабря. № 4539.

С.Н. Баданов

## СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СЕРВИСНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ

*Рассмотрены проблемы формирования социальной среды новых городских агломераций и обеспечивающей их инфраструктуры. Уделено внимание современным подходам к нахождению баланса интересов хозяйствующих субъектов в привлечении профессиональных кадров и выпускников вузов.*

**Ключевые слова:** городские агломерации; обеспечивающая инфраструктура; городское хозяйство; мобильность населения; распределение специалистов.

*The problems of forming the social environment of new urban agglomerations and their infrastructure are considered. Special attention is paid to modern approaches to finding the balance of interests of economic entities in attracting professionals and graduates.*

**Keywords:** urban agglomerations; providing infrastructure; municipal economy; population mobility; assignment of experts.

В настоящее время основными центрами развития экономики России становятся городские агломерации, принимающие глобальные вызовы и требующие для исполнения данной роли применения новой территориальной политики, обеспечивающей их конкурентоспособность, как во внутренней, так и в мировой хозяйственной системе.

Городские агломерации выступают в качестве территорий опережающего динамичного развития, обеспечивающих стабильный экономический и социальный эффект. Они, в частности, способствуют:

- формированию новых предприятий (интегрированных комплексов предприятий и организаций), обеспечивающих выпуск конкурентоспособной продукции и предоставление населению качественных услуг;
- установлению взаимовыгодных связей с внешними территориями, способствующими улучшению баланса ввоза-вывоза продукции, установлению и поддержанию культурных межрегиональных связей, минимизации финансовых потерь;
- формированию комфортабельного многовариантного жилищного комплекса, отвечающего интересам отдельных категорий населения в стабильном или временном жилье;
- регулированию различных вариантов мобильности населения;
- формированию достаточно надежного прогноза потребности в профессиональных кадрах и сбалансированному развитию производственных, технологических, рекреационных и иных площадок [2].

Развитие городских агломераций различного типа (как в регионах со стабильной экономикой, так и в регионах депрессивных или

имеющих монопрофильную экономику) должно базироваться на новой парадигме развития городского хозяйства, базирующейся на свободе выбора населением места жительства и работы, обеспечении баланса интересов людей и экономических объектов различного типа.

С одной стороны, данная задача требует обеспечения создания и развития комфортной для жизнедеятельности городской среды, что предусматривает использование таких подходов к формированию новых территорий, как пригородное малоэтажное строительство, комплексное освоение территории, строительство новых городских кварталов в рамках концепции «город в городе» и пр. С другой стороны, необходимо использовать стратегии, позволяющие повысить внутреннюю мобильность населения. Сравнительный анализ показывает, что проблемы в становлении новой российской экономики и ее интеграции с мировым экономическим пространством в значительной степени связаны с относительно низким уровнем мобильности населения. Так, в 2005 г. среди стран с большой территорией наиболее высокая интенсивность межрегиональной миграции была в США – 26 на 1000 чел. населения, в Австралии этот показатель равнялся 17 чел. на 1000, а в Канаде – 9. Для сравнения отметим, что в России интенсивность внутренней межрегиональной миграции составляла 5,7 на 1000 чел. Высокий уровень межрегиональной миграции наблюдался также в Швеции – почти 20 перемещений на 1000 чел., в Германии – около 13–14 чел. из тысячи [1].

Для решения вопросов повышения мобильности на региональном уровне необходимо:

- форсировать практику строительства общежитий нового типа, доходных домов (с использованием механизмов частно-государственного партнерства);

- при развитии территориальных научно-производственных комплексов (кластеров и особых экономических зон) обеспечивать опережающее развитие коммунально-бытовой сферы (предусматривающее удовлетворение потребности прибывающего персонала в комфортабельном и одновременно относительно недорогом жилье);

- в стратегических планах и программах развития территории или муниципальных образований предусматривать целевые и функциональные области, упорядочивающие миграционные потоки;

- осуществлять поддержку институтов, реализующих отдельные меры по приему и адаптации мигрантов;

- использовать расчеты мультипликативных эффектов при организации новых урбанизированных поселений в местах локализации новых производств, заключающихся в создании новых квалифицированных рабочих мест, в том числе в сервисных отраслях инфраструктуры.

Что касается возможности учитывать тенденции развития миграционных процессов при выработке стратегий градостроительной деятельности, то здесь необходимо:

1) учитывать потребности экономики (предприятий и организаций) соответствующего административно-территориального образования (городской агломерации) в профессионально подготовленных кадрах (на ближайшую и более отдаленную перспективу);

2) стимулировать развитие сектора корпоративного жилья, с учетом развития региональных промышленных кластеров с использованием механизмов софинансирования, государственно-частного и муниципально-частного партнерства;

3) учитывать необходимость для молодых одиноких работников, одиноких пенсионеров, студентов и т.п. предлагать на рынке жилья формат «квартира-студия» (или «Риал»). Для ряда категорий работников (использующих альтернативные формы занятости) данные квартиры могут использоваться и в качестве комбинации жилья и офиса, что особенно актуально для людей, использующих альтернативные формы занятости [3];

4) способствовать развитию временного жилья (комфортабельных общежитий для семей и одиноких, аренды квартир в «доходных домах» и т.п.).

Рассмотрим меры, обеспечивающие кадровую поддержку формирования новых институтов городских агломераций, в том числе касающиеся городской инфраструктуры (см. рисунок).

В качестве одной из мер оптимизации ба-

ланса интересов сторон, представленных на рисунке, а также обеспечения роста мобильности населения целесообразно воспользоваться подходом, хорошо зарекомендовавшим себя на практике, предложенным лауреатами Нобелевской премии 2012 года в сфере экономики американскими учеными Л. Шепли и Э. Ротом. Согласно их теории, решение данной задачи осуществляется не на основе рыночных механизмов, а на основе так называемых коалиционных игр между основными субъектами, указанными в схеме (см. рисунок), при организующей роли государственных органов [3].

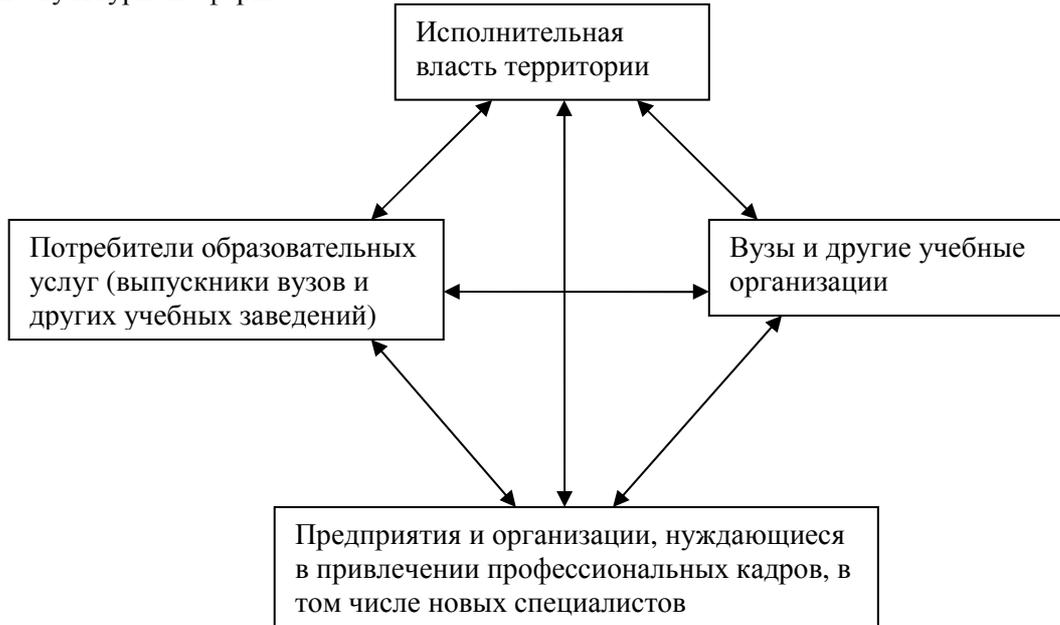
Суть коалиционной игры заключается в формировании ее участниками ранжированного по приоритетам перечня предложений (выпускники вузов выбирают место работы, а работодатели – предпочтительных работников). В результате организуется многосторонний обмен предложениями, ограниченный временными рамками, решающий вопрос приемлемого трудоустройства выпускников вузов (как индивидуального, так и, что трудно осуществить на практике, молодых семейных пар).

Поскольку некоторые преимущества в выборе остаются за «игроком», делающим первый ход, то желательно, чтобы инновационный сектор экономики урбанизированных комплексов первым транслировал свои предпочтения по заполнению вакансий на места с высокой инновационной составляющей, а заполнение вакансий в обеспечивающей инфраструктуре может быть отдано для распределения на откуп выпускникам.

Таким образом, учитывая описанный опыт, работающий в разных сферах экономики, исполнительной власти городских агломераций целесообразно использовать в качестве социальной технологии практику распределения выпускников вузов и других учебных организаций, с предоставлением им более или менее благоприятных условий не только для старта деятельности, но и для жилья.

Формирование социальной среды городских агломераций следует осуществлять с учетом специфических особенностей территорий, на которых расположены данные урбанизированные комплексы. В частности, в агломерациях, расположенных в европейской части России (например, агломерация Самара – Тольятти), трудосберегающие социальные технологии целесообразно вести с учетом перекалфикации имеющихся специалистов под новые рабочие места. В восточной части России новые агломерации формируются в территориях с существенно более низкой плотностью населения, что, несомненно, требует привлечения уже подготовленных специалистов из других регионов. И в том, и в другом случае городская инфраструктура должна формироваться с использованием высоких стандартов качества жилья и объектов соци-

ально-культурной сферы.



Основные субъекты, имеющие интересы в решении задач получения новой работы выпускниками вузов и других учебных заведений на территории городской агломерации

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Мкртчян Н.В. Миграционная мобильность в России: оценки и проблемы анализа // Электронный журнал «SPERO». Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. URL: [http://spero.socpol.ru/docs/N11\\_2009\\_08.pdf](http://spero.socpol.ru/docs/N11_2009_08.pdf) (дата обращения: 22.10.2012)
2. Прилепин А. Городские агломерации

как инструмент динамического социально-экономического развития регионов России // Официальный сайт экспертных групп по обновлению «Стратегии-2020». URL: [strategy2020.rian.ru/load/366074149](http://strategy2020.rian.ru/load/366074149) (дата обращения: 22.10.2012)

3. Shapley L.S., Shubik M. The assignment game I: the core // International Journal of Game Theory. 1972. № 1. P. 111–130.

*А.П. Васихина*

## СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК УСЛУГ»

*Рассмотрено значение общественных благ в национальной экономике и дано определение понятия общенационального рынка услуг.*

**Ключевые слова:** национальная экономика; услуги; общественное благо; общенациональный рынок услуг.

*We consider the role of public benefits in the national economy and define the concept of national services market.*

**Keywords:** national economy; services; public benefit; national services market.

В настоящее время в «Большом толковом словаре современного русского языка» Д.Н. Ушакова [4], «Новом словаре русского языка» (толково-словообразовательном) Т.Ф. Ефремовой [1], «Русско-английском словаре» [3] ставится тождество между понятиями «национальный» и «общенациональный».

Согласно определениям, данным в этих словарях, «общенациональный» – это «общий, единый для всей нации; присущий всей нации» [4], «такой, в котором участвует вся нация» [1] и «принадлежащий всей нации» [3]. Таким образом, ставится тождество и между понятиями «национальный рынок услуг» и «общенациональный рынок услуг». Однако эти понятия следует разграничивать. Для обоснования этого предположения необходимо перейти к рассмотрению сущности и значения общественных благ в экономике государства.

В национальной экономике существует обширный видовой состав благ, но нас больше интересует классификация по характеру потребления. Согласно этой классификации к общественным благам относят товары и услуги, предоставляемые государством его гражданам на равных началах.

Производство и распределение общественных благ является основной функцией государства. Размер средств, направляемых государством на общенациональный рынок услуг, зависит от потребностей общества, произведенного национального дохода и состояния государственного бюджета.

Общегосударственные средства, расходующиеся на содержание непроизводственных сфер общенационального рынка, образуются в результате перераспределения национального дохода, то есть через общественные фонды потребления, которые направлены прежде всего на удовлетворение социальных и культурных нужд населения. В этом случае государство берет на себя расходы на услуги про-

свещения, здравоохранения, социального обеспечения и страхования. Вполне закономерно, что общественные блага не могут быть предоставлены одним лицам без предоставления их другим лицам.

На сегодняшний день функционирование национальной экономики невозможно представить без таких общепринятых благ, как бесплатная система здравоохранения, образования, национальная безопасность государства, бесплатный проезд, социальное обеспечение и страхование, общедоступное посещение музеев и т.д. [2. С. 63].

Анализируя рассмотренные выше виды услуг, можно выделить следующие специфические черты услуг общенационального рынка: *во-первых*, они предоставляются большей части населения или различным категориям граждан, то есть носят недискриминационный характер; *во-вторых*, гарантируются и предоставляются преимущественно государством, но возможно также предоставление услуг негосударственными структурами под государственным контролем; *в-третьих*, финансируются из государственного бюджета и внебюджетных фондов; *в-четвертых*, оказываются на безвозмездной основе или по регулируемым государственными органами ценам; *в-пятых*, предоставляются в соответствии с определенными стандартами (социальными).

Таким образом, можно дать следующее определение услуги общенационального рынка. *Услуга общенационального рынка России* – услуга, которая гарантируется и предоставляется большей части населения страны или различным категориям граждан, на безвозмездной основе или по регулируемым государством ценам, на основе социальных стандартов и финансируется из государственного бюджета и внебюджетных фондов.

Соответственно, определение общенационального рынка услуг будет следующим. *Общенациональный рынок услуг* представляет

собой систему экономических связей между государственными и негосударственными структурами, которые выступают производителями общенациональных услуг, и всем населением или отдельными категориями граждан, выступающих в качестве потребителей этих услуг.

Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что общенациональный рынок услуг Российской Федерации является частью национального рынка России. Его состояние, особенности формирования и развития непосредственно зависят от государственной политики и размера национального дохода. Общенациональный рынок услуг позволяет по-

высить уровень и качество жизни населения и гарантировать его социальную защищенность.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Ефремова Т.Ф.* Новый словарь русского языка: толково-словообразовательный. М.: Дрофа, 2000. 1233 с.

2. *Кошелев А.Н.* Национальная экономика: конспект лекций. М.: Эксмо, 2008.

3. Русско-английский словарь / сост. А.И. Смирницкий, О.С. Ахманов, Т.П. Горбунова и др. М.: Лист – Нью, 2004. 987 с.

4. *Ушаков Д.Н.* Большой толковый словарь русского языка. М.: Дом Славянской книги, 2008. 960 с.

*И.Н. Гаврильчак, С.Н. Сапелко, О.Ю. Грызлова*

## НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И РЕАЛИЗАЦИЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ТУРИЗМА В РЕКРЕАЦИОННЫХ ЗОНАХ СЕВЕРО-ЗАПАДА РФ

*Рассматриваются особенности динамики формирования потоков въездного туризма в Северо-Западном федеральном округе РФ, показывается перспективность использования комбинированных туров для развития въездного туризма, снижения предпринимательских рисков и использования туристской ренты. Разработаны экономико-математические модели реализации программ совершенствования управления туристскими предприятиями в рекреационных зонах РФ.*

**Ключевые слова:** туристские предприятия; рекреационные зоны; въездной туризм; рекреационные ресурсы.

*We look at the features of the dynamics of forming incoming tourist flows in the North-West Federal District and show the potential of combined tours for the development of tourism, business risk reduction and using tourist rent. We develop mathematical models of programs to improve the management of tourist companies in the recreational areas of the Russian Federation.*

**Keywords:** tourist companies; recreational zones; incoming tourism; recreational resources.

В настоящее время Северо-Западный федеральный округ имеет достаточно большой туристско-рекреационный потенциал (благоприятные природно-ландшафтные условия, наличие крупнейших объектов культурного наследия, средства размещения), который при правильном использовании может обеспечить быстрое развитие отрасли туризма.

Северо-Западный регион России занимает одно из лидирующих мест в стране по динамике развития туристской индустрии. Так, средняя стоимость одного дня пребывания в Санкт-Петербурге для иностранца составляет около 100 долларов США (исходя из существующих цен на путевки для иностранных туристов), и порядка 100–150 долларов тратит один турист в день на дополнительные расходы (сувениры, питание в ресторанах города, развлечения и т.п.). Средняя продолжительность пребывания туристов в Петербурге составляет: 3–5 дней – 58% посетителей города; 1–2 дня – 24%; неделя – 12%; две недели – 6%. Если подсчитать доходы, которые приносит въездной туризм Санкт-Петербургу, то получится, что в город ежегодно ввозится около 1,5 млрд. долларов, без учета туристов из регионов России. Таким образом, на одного жителя города приходится по 330 долларов дохода от въездного иностранного туризма ежегодно [3. С. 27–28].

Принятая в октябре 2005 года Программа развития Санкт-Петербурга как туристического центра официально признала туризм стратегическим сектором экономики города. В Программу включен комплекс мероприятий,

направленных на решение главной задачи – войти в пятерку крупнейших туристских центров Европы с ежегодным посещением не менее 5 млн. туристов.

В 2010 году количество иностранных туристов впервые за три последних года увеличилось на 10% и составило 2,18 млн. человек. Этот показатель не учитывает иностранных гостей, прибывших в Санкт-Петербург из Москвы и других городов России, то есть, примерно 30% всех иностранных туристов. По итогам 2010 года наблюдалось сокращение зарубежных туристских потоков на 25% по отношению к 2008 году.

По данным пилотного статистического исследования 2009 года, половина посетителей Санкт-Петербурга приезжают с целью туризма (отдыха). Доли бизнесменов и прибывающих с частным визитом примерно равны и составляют по 25%. Основные расходы посетителей пришлось на приобретение товаров (в среднем 19%) и питание (18%). Транспорт и проживание, которые могли бы занимать основное место в расходах, в среднем в структуре расходов занимают лишь 13% и 12% соответственно. На достопримечательности и развлечения туристы в среднем тратили около 9%. Практически все опрошенные туристы выразили желание посетить Санкт-Петербург в будущем, что свидетельствует о высокой итоговой удовлетворенности совершенным визитом. Общее впечатление от визита полностью компенсирует любые негативные эмоции [7].

По оценкам инициаторов программы

«Белые дни», в течение нескольких прошедших сезонов происходит увеличение зимней загрузки отелей примерно на 10%. О растущем интересе к Санкт-Петербургу свидетельствует и тот факт, что «Нью-Йорк Таймс» включила его в перечень городов мира, которые газета рекомендовала посетить своим читателям в 2007 году.

Развитие въездного туризма в Санкт-Петербурге в будущем связано с комбинированными турами (Санкт-Петербург плюс один или несколько регионов СЗФО). Комбинированные туры позволяют использовать богатейшие культурно-исторические ресурсы города и природно-климатические ресурсы регионов округа. Такая интеграция, безусловно, может способствовать развитию рекреационного туризма в регионах. В частности, за счет интенсификации прибытий иностранных туристов.

По данным совместного исследования Северо-Западного отделения Российского союза туриндустрии и экспертов Европейского союза, в 2006 году объем въездного туризма на Северо-Западе оценивается в 12,8 млн. человек, из которых иностранные туристы составляют около 44%. По последним оценкам экспертов, рост въездного туризма в СЗФО за 2008 г. достиг 10%, при этом он в равной мере обеспечен ростом как внутренних, так и внешних туристических потоков [7].

Для прогнозирования динамики развития туристической индустрии Северо-Запада России необходимо учитывать процессы, происходящие в экономике основных целевых рынков. Одним из наиболее важных рынков, обеспечивающих значительную часть въездного туризма СЗФО из стран вне СНГ, является Евросоюз, внутри которого наибольший интерес для Северо-Запада с точки зрения въездного туризма представляют Скандинавские страны, Великобритания, Франция, Германия и Италия.

Статистика не дает возможности точно оценить потребности в рекреационном туризме. Агентство социальной информации Санкт-Петербурга с августа 2008 г. по август 2009 г. провело исследование на тему «Туристы на Северо-Западе: зачем приезжают, что посещают, сколько тратят?», в котором приняли участие 3,5 тыс. туристов всех регионов Северо-Запада.

Из данных раздела «Основная цель визита» следует, что культурный и рекреационный туризм преобладает в Санкт-Петербурге, Карелии, Калининградской, Новгородской и Псковской областях (от 63% до 76%). Здесь доли мужчин и женщин сравнимы; многие туристы посещают несколько областей России за один визит; значительное число «новичков» на Северо-Западе; наиболее частый способ оплаты – турпакет; достопримечательности имеют большое значение.

В областях с «бизнес-специализацией», а это Вологодская, Мурманская, Архангельская области (от 53% до 73%), отмечено преобладание мужчин; в ходе одного визита посещается чаще одна дестинация; значительная часть платежей осуществляется компаниями; большая часть посетителей приезжает в область не в первый раз; достопримечательности не являются предметом первой важности [7].

В Северо-Западном регионе сконцентрировано достаточное число зон рекреационного туризма, но развиваются они пока в большей степени благодаря энтузиазму малого и среднего предпринимательства, осознающего рыночную привлекательность и перспективность данного бизнеса, чем усилиями региональных властей, которые, как правило, не учитывают возможности получения и использования туристской ренты.

Туристская рента на сегодня является недостаточно изученной категорией. Проблемы сущности туристской ренты, предпосылок ее образования и использования с целью оптимизации природопользования обсуждали еще в начале 1970-х гг. [5]. Однако по-настоящему актуальным данный вопрос стал в 1990-е годы, что связано с переходом к рыночным отношениям и разделением с частным сектором государственной монополии на средства производства. Сегодня государство – монопольный собственник природных ресурсов, но производственный капитал принадлежит не только государству, но и частному сектору. В связи с этим экономика туризма снова обратилась к проблеме туристской ренты. При этом подчеркивается наибольшая важность туристской ренты как реального источника дополнительных поступлений в государственный бюджет, так как *рекреационные ресурсы являются собственностью государства*, а рента представляет собой превышение прибавочной стоимости над средней прибылью на капитал. Однако мало внимания уделяется возможности использования рентных платежей в качестве регулятора туристского использования природных ресурсов. Особенность туристско-рекреационных ресурсов заключается в том, что в качестве таковых могут выступать объекты, имеющие другое целевое использование в сфере туризма, и в большинстве своем нейтральные в отношениях собственности. Многоцелевой характер использования туристско-рекреационных ресурсов позволяет существенно снизить предпринимательские риски за счет диверсификации бизнеса по различным видам туризма.

Таким образом, туристско-рекреационная зона является сложной социально-экономической системой любого региона. Представляется необходимой разработка комплексного прогноза развития региона при реализации программы продвижения туристско-рекреаци-



продукции (услуги) ( $j = 1, 2, \dots, N$ );

$a_{ij}$  – величины, равные уровню снижения  $i$ -го показателя ( $i = 1, 2, \dots, m$ ) природного состояния среды в данном регионе (воды, воздуха, почвы, флоры, фауны и т.д.) в результате продвижения  $j$ -ого вида продукции (услуги) туристско-рекреационной зоны;

$b_i$  – предельно допустимые уровни снижения соответствующего природного показателя среды (определяются независимо на основе санитарно-гигиенических показателей, особенностей исходного состояния зоны рекреации и условий восстановления природных показателей среды за рассматриваемый период);

$X$  – план продвижения туристско-рекреационной зоны, компоненты которого удовлетворяют системе ограничений (1);

$c_j$  – прибыль, которую получает предприятие туристско-рекреационной зоны или дополнительный внебюджетный доход, который получает сам регион от реализации одного вида продукции (услуги)  $j$ -го туристско-рекреационной деятельности;

$Z(X)$  – суммарный доход при реализации плана  $X(x_1, x_2, \dots, x_N)$  продвижения туристско-рекреационной зоны.

Любой план  $X$  продвижения туристско-рекреационной зоны, компоненты которого удовлетворяют системе ограничений (1), будет являться допустимым с точки зрения суммарного воздействия на окружающую природную среду. Предположим, что прибыль, которую получает предприятие туристско-рекреационной зоны, или дополнительный внебюджетный доход, который получает сам регион от реализации одного вида продукции (услуги)  $j$ -го туристско-рекреационной деятельности, равна  $C_j$ . Тогда суммарный доход при реализации плана  $X(x_1, x_2, \dots, x_N)$  продвижения туристско-рекреационной зоны определяется целевой функцией:

$$Z(X) = c_1 \cdot x_1 + c_2 \cdot x_2 + \dots + c_N \cdot x_N. \quad (4)$$

Оптимизация процесса развития туристско-рекреационной деятельности в данном регионе естественно состоит в нахождении такого оптимального плана  $X_{opt}$ , при котором этот доход окажется наибольшим:

$$Z(X) \Rightarrow \max, \quad (5)$$

а сам процесс не приведет к разрушению природной среды.

Соотношения (1) – (3) определяют математическую модель развития туристско-рекреационной деятельности в данном регионе, главным приоритетом которой является сохранение особенностей состояния окружающей среды. С математической точки зрения модель, предложенная нами, является одним из вариантов классической задачи линейного программирования.

В целом, завершая обсуждение первой модели оптимизации развития туристско-рекреационной деятельности, следует отме-

тить, во-первых, что ее содержание может быть гораздо более обширным как по количеству развиваемых и различных по антропогенному воздействию программ, так и по количеству показателей природного состояния региона, подлежащих контролю. Во-вторых, в любом из этих случаев мы приходим к задаче линейного программирования, которая всегда позволяет установить оптимальную структуру развития туристско-рекреационной деятельности в регионе по реализации программ ее продвижения (брендирования).

Рассмотрим вторую особенность моделирования в рекреационных зонах, состоящую в учете возможного существенного влияния возникающих при этом процессов на существующую социально-экономическую структуру территорий. Это влияние касается, в первую очередь, трудовых ресурсов  $d_1$ , объема гостиничного сервиса  $d_2$ , объема транспортного сервиса  $d_3$  и других дополнительных ресурсов региона, потребность в которых возникает в связи с реализацией программы продвижения (брендирования) туристско-рекреационной зоны. Это приводит нас к первой системе ограничений:

$$\sum_{j=1}^N b_{kj} \cdot x_j \leq d_k, \quad (6)$$

где  $K = 1, 2, \dots, p$  определяет набор всех ресурсов, необходимых для продвижения туристско-рекреационных зон. Величины  $b_{kj}$  равны расходу ресурса  $K$ -вида, необходимого для реализации продукции (услуги)  $j$ -го вида. Кроме того, мы должны учитывать ограниченность общей суммы капитальных вложений  $K_0$  на дополнительное развитие существующих в регионе отраслей, вызванное продвижением (брендированием) туристско-рекреационной зоны, и общей суммы капитальных вложений  $T_0$ , связанных с организацией новых предприятий в социально-экономической структуре региона (строительство новых гостиниц, ресторанов, развитие транспортной сети, организация дополнительных природоохранных мероприятий и т.д.). Это ограничение имеет вид:

$$\sum_{j=1}^N K(x_j) + \sum_{j=1}^N T(x_j) \leq K_0 + T_0, \quad (7)$$

где  $K(x_j)$  – необходимые дополнительные капитальные вложения в существующие отрасли региона для обеспечения  $j$ -ого вида туристско-рекреационной деятельности;

$T(x_j)$  – необходимые капитальные вложения на создание новых предприятий туристско-рекреационной деятельности региона, для реализации  $j$ -ого вида продукции (услуги).

Наконец, мы должны сохранить систему

ограничений (1):

$$\sum_{j=1}^N a_{ij} \cdot x_j \leq b_i \quad i = 1, 2, \dots, m, \quad (8)$$

гарантирующую стабильность основных показателей природного состояния региона при организации в нем зоны обслуживания. Величины  $a_{ij}$  по-прежнему равны уровню снижения  $i$ -го показателя природного состояния региона при реализации продукции (услуги)  $j$ -ого вида туристско-рекреационной деятельности, а  $b_i$  – предельно допустимые нормы снижения  $i$ -го показателя природного состояния туристско-рекреационной зоны.

Целевая функция  $Z(X)$  теперь должна учитывать как дополнительную прибыль существующих в регионе отраслей, так и прибыль вновь организуемых отраслей в связи с продвижением (брендированием) туристско-рекреационной зоны. Кроме того, в целевую функцию  $Z(X)$  мы должны включить дополнительный внебюджетный доход региона, определенный выражением (2), возникающий от реализации продукции (услуг) туристско-рекреационной деятельности в данном регионе. В целом:

$$Z(X) = \sum_{j=1}^N P(x_j) + \sum_{j=1}^N Q(x_j) + \sum_{j=1}^N c_i \cdot x_i \Rightarrow \max, \quad (9)$$

где  $P(x_j)$  – прибыль существующих предприятий от реализации  $j$ -ого вида продукции (услуги) туристско-рекреационной деятельности;

$Q(x_j)$  – прибыль вновь организуемых предприятий региона по реализации  $j$ -ого вида продукции (услуги) туристско-рекреационной деятельности.

Модель социально-экономического развития региона при реализации программ продвижения (брендирования) туристско-рекреационных зоны определяется набором ограничений (6) – (8) и целевой функцией (9). Она отражает комплексный и системный подход в анализе поставленной нами проблемы. Однако нелинейный характер зависимости капиталовложений  $K(x_j)$  и  $T(x_j)$  от параметров управления  $x_j$ , а также нелинейный характер зависимости прибыли  $Z(X)$  от этих же параметров существенно затрудняет использование этой модели для аналитического и численного анализа задачи оптимизации структуры продвижения туристско-рекреационной зоны региона. Возможные подходы в этом направлении могут состоять как в линеаризации соответствующих функций, так и в использовании классических методов решения задач нелинейного программирования (градиентный метод и др.).

На наш взгляд, анализ социально-эконо-

мического развития региона должен начинаться с линеаризации модели (6) – (8). Представим функции  $K(x_j)$  и  $T(x_j)$  капитальных вложений в существующие и новые социально-экономические структуры региона в виде:

$$K(x_j) = k_j \cdot x_j, \quad T(x_j) = t_j \cdot x_j, \quad (10)$$

где величины  $k_j$  и  $t_j$  равны объемам соответствующих капитальных вложений, необходимых для производства продукции (услуги) по  $j$ -ого вида туристско-рекреационной деятельности. Аналогично, прибыль  $P(x_j)$  и  $Q(x_j)$ , обусловленную этими капитальными вложениями, также представим в линеаризованном виде:

$$P(x_j) = p_j \cdot x_j, \quad Q(x_j) = q_j \cdot x_j, \quad (11)$$

где  $p_j$  и  $q_j$  – прибыли, также отнесенные к одному виду продукции (услуги). Тогда предложенная нами модель социально-экономического развития региона (15) – (18) может быть представлена следующей задачей линейного программирования:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{j=1}^N a_{ij} \cdot x_j \leq b_i \quad i = 1, 2, \dots, m \\ \sum_{j=1}^N b_{kj} \cdot x_j \leq d_k \quad k = 1, 2, \dots, p \\ \sum_{j=1}^N (k_j + t_j) \cdot x_j \leq K_0 + T_0 \\ x_1, x_2, \dots, x_n \geq 0 \end{array} \right. \quad (12)$$

$$Z(X) = \sum_{j=1}^N (p_j + q_j + c_j) \cdot x_j \Rightarrow \max. \quad (13)$$

В такой постановке задача социально-экономического развития региона при реализации в нем программ продвижения (брендирования) допускает как графическое решение (в случае двух параметров уравнения  $x_1$  и  $x_2$ ), так и использование симплекс-метода в случае большого числа параметров управления. Полученное при этом решение  $X_{opt}(x_1, x_2, \dots, x_n)$  позволит определить оптимальную структуру развития туристско-рекреационной зоны, адекватную резервам социально - экономического развития региона и сохраняющую качество природного состояния данного региона.

Сравнивая две экономико-математические модели развития туристско-рекреационной зоны (1) – (3) и (12) – (13), следует отметить, что в первой модели нас интересует целевая функция дополнительного внебюджетного дохода региона только от реализации туристско-рекреационной деятельности. Вторая модель учитывает как параметры природ-

ного состояния среды, так и влияние продвижения туристско-рекреационной зоны на существующие и новые направления социально-экономического развития региона. Целевая функция второй модели включает в себя как прибыль от уже хозяйствующих субъектов, так и дополнительный внебюджетный доход региона от существующих и новых социально-экономических структур. Возможен и третий подход к моделированию рассматриваемого нами процесса продвижения (брендинга) туристско-рекреационной зоны, при котором мы учитываем полную систему ограничений, возникающих при реализации программ продвижения, но в качестве целевой функции рассматриваем только прибыль от туристско-рекреационной деятельности. В линейаризованном варианте (10) – (11) эта модель определяется следующей системой соотношений:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{j=1}^N a_{ij} \cdot x_j \leq b_i \quad i = 1, 2, \dots, m \\ \sum_{j=1}^N b_{kj} \cdot x_j \leq d_k \quad k = 1, 2, \dots, p \\ \sum_{j=1}^N (k_j + t_i) \cdot x_j \leq K_0 + T_0 \\ x_1, x_2, \dots, x_n \geq 0 \end{array} \right. \quad (14)$$

$$Z(X) = \sum_{j=1}^N c_j \cdot x_j \Rightarrow \max . \quad (15)$$

Она по-прежнему является задачей линейного программирования и допускает полное аналитическое и численное исследование проблемы оптимизации туристско-рекреационной зоны. Однако максимальное значение прибыли  $Z^{(1)}_{\max}(X)$ , полученное в рамках

этой модели, всегда будет удовлетворять неравенству:

$$Z^{(1)}_{\max}(X) \leq Z^{(2)}_{\max}(X) , \quad (16)$$

где  $Z^{(2)}_{\max}(X)$  – прибыль, которая получена в рамках первой модели. Действительно, третья модель учитывает весь спектр ограничений, возникающих при реализации программ продвижения туристско-рекреационной зоны, что, естественно, может привести к уменьшению ожидаемой прибыли.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Гаврильчак И.Н. [и др.]* Математические методы исследования сложных систем. СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2009.
2. *Гаврильчак И.Н. [и др.]* Стратегические направления развития туристского комплекса в регионе. СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2009.
3. *Зубова Е.* Туризм объединяет регионы // Эксперт Северо-Запад. 2007. 29 октября. № 40 (342). С. 27–29.
4. *Субботин А.* В ожидании комфорта // Эксперт Северо-Запад. 2007. 14 мая. № 18 (230). С. 44–46.
5. *Тарасенок А.И.* Формирование туристской ренты (на примере национальных парков Беларуси) // Туризм: практика, проблемы, перспективы: материалы междунар. науч.-практ. конф. Минск, 11–13 апреля 2001 г. / Мин-во образ. Респ. Беларусь, Мин-во спорта и туризма Респ. Беларусь, Бел. гос. экономич. ун-т, Национальн. тур. концерн «Белинтурист». Мн.: Изд-во БГЭУ, 2001. С. 12–121.
6. Правительство Санкт-Петербурга: [сайт]. URL: [www.gov.spb.ru](http://www.gov.spb.ru) (дата обращения: 28.09.2012)
7. Российский союз туриндустрии: [сайт]. URL: [www.rata.ru](http://www.rata.ru) (дата обращения: 28.09.2012)

*В.Ф. Егоров, Н.М. Егорова*

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНКЛЮЗИВНОГО ТУРИЗМА ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

*Рассмотрены основные проблемы, препятствующие развитию в стране одного из важнейших видов социального туризма – туризма для людей с ограниченными возможностями. Анализируются способы увеличения спроса среди этого контингента на данный туристский продукт.*

**Ключевые слова:** инклюзивный туризм; социальный туризм; универсальный дизайн; индустрия гостеприимства; социальная инфраструктура; экскурсионное обслуживание.

*We research the key problems preventing the development of one of the most important kinds of social tourism – tourism for handicapped people. Opportunities to increase the demand for this tourist product among handicapped people are analyzed.*

**Keywords:** inclusive tourism; social tourism; universal design; hospitality industry; social infrastructure; excursion service.

Инклюзивный туризм – это туризм, доступный для всех, независимо от постоянных или временных ограничений физических возможностей. Пока этот рынок трудно назвать массовым даже за рубежом. Одной из причин ограниченного спроса эксперты называют страх и неизбежный дискомфорт, обусловленный ограниченными возможностями передвижения или когнитивных способностей у людей с нарушениями зрения, слуха и т.п., а также путаницы вокруг самого понятия термина «доступный туризм».

Действительно, значение терминов, определяющих, что такое туризм для людей с ограниченными возможностями, уже более 20 лет является предметом научных дискуссий, хотя само понятие «Туризм, доступный для всех» уже закреплено в международных нормативно-правовых актах в 1991 г. Генеральная Ассамблея Всемирной туристской организации приняла резолюцию под названием «Создание возможностей для туризма людям с ограниченными возможностями», текст которой был в дальнейшем обновлен в 2005 году в Дакаре (Сенегал) и был назван «Туризм, доступный для всех» (резолюция A/RES/492(XVI)/10).

Затем в Декларации по упрощению туристских путешествий, принятой на XVIII сессии Генеральной Ассамблеи в Астане (Казахстан) в 2009 году, Всемирная туристская организация призвала государства-члены сделать свои туристские объекты и учреждения доступными для людей с ограниченными физическими возможностями, публиковать четкую и подробную информацию о существующих службах для приема инвалидов и о проблемах, с которыми они могут столкнуться в ходе своего путешествия.

В нашей стране первый санаторий для пациентов с ограниченными возможностями передвижения был открыт в 1947 г. на курорте Сергиевские Минеральные Воды, а на следующий год открылось специализированное спинальное отделение на Сакском курорте.

В 1974 году в Саках построен специализированный санаторий им. Н.Н. Бурденко на 380 мест для лечения больных с последствиями травм позвоночника и заболеваниями спинного мозга. Вся инфраструктура города-курорта Саки была изменена – все подъезды оборудованы пандусами, в парковой зоне были проложены широкие аллеи. В настоящее время курорт Саки находится в ведении ЗАО «Укрпрофздравница», а на курорте Сергиевские Минеральные Воды в Самарской области в 1996 году для спинального отделения было построено отдельное здание на 240 мест.

В России есть еще три специализированных отделения: в санатории «Анапа» (80 мест) на курорте Анапа, в санатории «Лесная поляна» (70 мест) в Пятигорске и в санатории «Тараскуль» (60 мест) в Тюменской области. Кроме того, есть специальные палаты в санаториях «Вятские увалы», «Эльтон», «Старая Русса» и других. Санаторий «Сад-город», где было единственное спинальное отделение на Дальнем Востоке, уже несколько лет стоит в руинах.

В такие санатории, как правило, спинальных больных принимают с сопровождающим. Ежегодно в Российской Федерации около 8 тыс. человек, преимущественно в возрасте от 18 до 45 лет, в результате спинальной травмы становятся инвалидами. Специализированные санатории (при сроке лечения 42 дня и при условии загрузки 365 дней в году) могут принять на реабилитацию около 2 тыс. больных в

год [5]. Но это социальный туризм, поскольку финансируется за счет средств Фонда социального страхования РФ, или лечебно-оздоровительный, поскольку это программа реабилитации инвалида – санаторно-курортное лечение. Эти определения даны в законе «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» [1].

Инклюзивный туризм (фр. *inclusif* – включающий в себя, лат. *include* – заключаю, включаю) – процесс развития туризма, который подразумевает доступность туризма для всех, в плане приспособления инфраструктуры туристических центров и объектов туристского показа к различным нуждам всех людей, в том числе инвалидов, пожилых, их опекунов и членов семей, людей с временными ограниченными возможностями, семей с маленькими детьми. Такое определение, по нашему мнению, отражает перспективу развития в России туризма, доступного для всех.

Концепция инклюзивного туризма – путешествия по всему миру. Его основой является универсальный дизайн гостиничного номера и транспортного средства, семь принципов которого были сформулированы и реализованы более 30 лет назад под руководством архитектора-колясочника Рона Мейса с коллегами в Государственном Университете Северной Каролины. Универсальный дизайн нашел свое отражение и в нормативно-правых актах Российской Федерации – ГОСТах, СНИПах, стандартах. Доступная среда, созданная по принципам универсального дизайна, удобна для всех, она жизненно необходима 10% населения всего мира, еще 40% населения в ней нуждаются.

По оценкам российских туроператоров, сейчас для россиян с ограниченными физическими возможностями доступны все виды и типы отдыха, кроме тех, которые предусматривают групповое передвижение на автобусе. Зарубежные эксперты в первую очередь говорят о недостаточности информирования заинтересованной аудитории. Существующую информацию трудно найти, поскольку она часто рассредоточена по различным сайтам: отелей, туркомпаний, ассоциаций инвалидов.

Между тем 11% всех туристических поездок в Европе и 7% – во всем мире совершают путешественники с особыми потребностями, чаще всего в компании членов семьи или друзей [4]. В основном они выбирают отели от 4 до 5 звезд, поскольку только отели этой категории предлагают адаптированные номера. Отели бюджетного уровня – одна или две звезды – составляют лишь порядка 10% рынка доступного туризма. По мнению экспертов, увеличение числа бюджетных гостиниц, с наличием номеров, созданных по принципу универсального дизайна, значительно увеличит спрос в этом сегменте туристского рынка. Емкость такого рынка по оценке экспертов

велика. В Европе около 130 млн. потенциальных потребителей – это и пожилые люди, которые хотят и в состоянии путешествовать и скоро составят 25% европейского населения, и 60 млн. человек с ограниченными возможностями, которые хотят провести отпуск с семьей и друзьями.

Инклюзивный туризм может развиваться только в том случае, если объекты индустрии гостеприимства и туризма отвечают принципу «доступно и удобно для всех»: от первого чертежа отеля до туристического офиса, где предстоит купить путевку.

Следует отметить, что даже в Москве и Санкт-Петербурге лишь небольшое число отелей и гостиниц могут предложить для туристов с ограниченными физическими возможностями специальные оборудованные номера. Так, среди московских гостиниц лишь 13 имеют номера, готовые принять инвалидов-колясочников. Правда, сейчас Москомархитектуры разрабатывает единые нормативные требования к проектам строящихся отелей – крупные гостиничные комплексы должны отвести под комнаты для инвалидов не менее 3% от общего номерного фонда, а отели, в которых до 50 номеров, будут обязаны оборудовать для инвалидов не менее 2-х комнат.

Санкт-Петербург в этом смысле более доступен: из 476 отелей 48 имеют номера для людей с ограниченными возможностями, в которых предусмотрены:

- широкие дверные проемы;
- наличие пандусов и отсутствие дверных порогов;
- ваннные комнаты и туалеты оборудованы специальными поручнями, низкими раковинами, сидениями;
- наличие в номере специальной кнопки или телефона для вызова персонала;
- возможность подъехать на коляске к кровати;
- возможность размещения в номере сопровождающего.

Причем специальные номера, оборудованные для инвалидов, предлагают как недорогие гостиницы, так и элитные отели Санкт-Петербурга.

Одной из основных услуг при организации социального тура является экскурсионное обслуживание. Оно может быть как услугой, входящей в турпакет, так и услугой самостоятельной. При оказании услуг по экскурсионному обслуживанию организатор экскурсии для лиц с ограниченными физическими возможностями (к ним мы относим инвалидов и лиц пожилого возраста) должен обратить внимание на время протяженности маршрута, выбор мест сбора экскурсантов и отдыха на маршруте.

В Санкт-Петербурге более 4 тыс. туроператоров, но из них лишь три – «Националь-

ный центр туризма для инвалидов «Инватор», «Агентство ВЕЛЛ» и «Либерти» – организуют групповые туры для инвалидов по Петербургу, храмам Санкт-Петербурга, Золотому кольцу. Туркомпания «Либерти» с 2004 года исследует доступность городских объектов. Так были разработаны первые специализированные экскурсионные туры по Северной Венеции и пригородам Санкт-Петербурга для людей с ограниченными возможностями.

На всех объектах туристского показа должны выполняться требования, предусмотренные статьей 15 ФЗ РФ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации», в соответствии с которыми должны быть созданы условия инвалидам (включая инвалидов, использующих кресла-коляски и собак-проводников) для беспрепятственного доступа к объектам социальной инфраструктуры [2].

На практике организаторы социальных туров для инвалидов, впрочем, как и при организации других туров, постоянно сталкиваются с рядом инфраструктурных проблем, которые резко снижают качество туруслуг и ведут к нарушению требований в обслуживании туристов и экскурсантов.

Основными проблемами, отражающими неприспособленность территорий населенных пунктов, зданий и сооружений, к приему туристов-инвалидов, являются следующие:

- отсутствие рекреационных зон (благоустроенных зеленых и санитарных стоянок на маршруте, обустроенных мест для отдыха в музеях и музеях-заповедниках);

- отсутствие условий для беспрепятственного передвижения инвалидов-опорников, инвалидов с тактильными и сенсорными нарушениями (пандусов с доступным уровнем наклона и достаточной шириной проезда и прохода, слабое освещение и др.);

- отсутствие стоянок для экскурсионных автобусов вблизи мест достопримечательностей;

- отсутствие общественных туалетов и мест санитарной гигиены, приспособленных для инвалидов.

Инклюзивный туризм, как часть социального туризма, в России находится в стадии развития. Только создание в государстве особой системы социального туризма на современном этапе даст возможность иметь полноценный туристический продукт, который бы удовлетворял потребности людей пенсионного возраста, инвалидов и других социально уязвимых слоев населения в отдыхе, оздоровлении, познании окружающего мира. Поэтому следующим шагом в этом направлении должно стать принятие Закона Российской Федерации «О социальном туризме», так как в существующем нормативно-правовом поле ни одна из форм социального туризма эффективно развиваться не в состоянии.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Федеральный закон РФ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24.11.1996 г. № 132-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1996. 2 декабря. № 49. Ст. 5491.

2. Федеральный закон РФ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» от 24.11.1995 г. № 181-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1995. № 48. Ст. 4563.

3. Правовое регулирование в туризме: нормативные правовые акты / сост. Н.И. Волюшин. М.: Советский спорт, 2004. 688 с.

4. Сергиенко Л.В. Организационно-экономический механизм функционирования социального туризма / МГУ им. М.В. Ломоносова. Экон. фак. М.: Диалог–МГУ, 2008. 95 с.

5. Социокультурная реабилитация инвалидов: методические рекомендации // Министерство труда и социального развития РФ; Российский институт культурологии Минкультуры РФ; под общ. ред. В.И. Ломакина и др. М., 2008. 144 с.

*А.А. Зыков*

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

*Рассмотрены зарубежные модели государственно-частного партнерства, применимые для жилищно-коммунального хозяйства, и основные принципы распределения рисков между государством и частным сектором.*

**Ключевые слова:** *государственно-частное партнерство; жилищно-коммунальное хозяйство; модели; риски.*

*We research foreign models of state-private partnership applicable in housing and communal services as well as the basic principles of risk sharing between the state and the private sector.*

**Keywords:** *state-private partnership; housing and communal services; models; risks.*

Практика, принятая Всемирным банком [1; 2], кроме классификации наиболее распространенных моделей государственно-частного партнерства при реализации инфраструктурных проектов, характеризует еще и основные принципы распределения рисков между государством и частным сектором, а также дифференцирует их по следующим четырем категориям:

а) «Контракты на управление и аренду» (Management and Lease Contracts) – модель ГЧП, когда частная компания берет на себя управление объектами жилищно-коммунального хозяйства на фиксированный период времени. При этом право собственности и обязанность финансирования остаются у государства. В данную группу попадают следующие разновидности данной модели:

● «Контракт на управление» (MC – Management Contract) – государство оплачивает частной компании ее расходы по управлению объектами жилищно-коммунального хозяйства; за эксплуатационные риски несет ответственность государство;

● «Договор аренды» (LC – Lease Contract) – государство предоставляет свое имущество (объекты жилищно-коммунального хозяйства) в аренду частному оператору на возмездной основе; эксплуатационные риски частная компания берет на себя;

б) «Концессии» (Concessions) – модель государственно-частного партнерства, когда частный сектор принимает на себя управление принадлежащей государству собственностью (объектами жилищно-коммунального хозяйства) и значительные инвестиционные риски в течение определенного периода. К данной группе относятся следующие разновидности модели:

● «Восстановление (реконструкция), экс-

плуатация и передача» (ROT – Rehabilitate, Operate and Transfer) – частный инвестор восстанавливает (реконструирует) существующий объект жилищно-коммунального хозяйства, затем осуществляет его эксплуатацию на протяжении установленного договорного срока, принимая на себя связанные с этим риски, а затем возвращает объект государству;

● «Восстановление, аренда и передача» (RLT – Rehabilitate, Lease or Rent and Transfer) – частный инвестор восстанавливает (реконструирует) существующий объект жилищно-коммунального хозяйства, затем арендует или берет его у государственного собственника в лизинг на оговоренный в контракте период времени, принимая на себя все связанные с этим риски, а затем возвращает его государству;

● «Строительство, восстановление (реконструкция), управление и передача» (BROT – Build, Rehabilitate, Operate and Transfer) – частная компания осуществляет новое строительство (реконструкцию) объекта жилищно-коммунального хозяйства, затем эксплуатирует его в течение периода действия контракта, принимая на себя все связанные с этим риски, а затем возвращает его государству;

в) «Проекты "с чистого листа"» (Greenfield Projects) – частная компания или совместное государственно-частное предприятие осуществляет строительство и эксплуатацию нового объекта жилищно-коммунального хозяйства в течение периода контракта, по истечении которого объект может быть возвращен государству. К данной группе относятся следующие разновидности модели:

● «Строительство, аренда и передача» (BLT – Build, Lease and Transfer) – частный инвестор осуществляет строительство нового объекта жилищно-коммунального хозяйства,

принимая на себя собственные риски, передает готовый объект в собственность государству, затем арендует и эксплуатирует его, принимая на себя все риски до окончания срока аренды. Государство обычно обеспечивает частной компании гарантию минимального дохода через выкуп услуг инфраструктурных объектов на длительный период («take-or-pay contracts») или компенсацию минимального трафика;

- «Строительство, эксплуатация и передача» (BOT – Build, Operate and Transfer) – частный инвестор осуществляет строительство и эксплуатацию нового объекта жилищно-коммунального хозяйства, принимая на себя риски, затем передает его государству по окончании срока действия контракта. Частный инвестор может иметь право собственности на созданные объекты в течение контрактного периода. Государство обычно обеспечивает частной компании гарантию минимального дохода через выкуп услуг инфраструктурных объектов на длительный период («take-or-pay contracts») или компенсацию минимального трафика;

- «Строительство, владение и эксплуатация» (BOO – Build, Own and Operate) – частный инвестор осуществляет строительство, владение и эксплуатацию нового объекта жилищно-коммунального хозяйства, принимая на себя все риски. Государство обычно обеспечивает частной компании гарантию минимального дохода через выкуп услуг инфраструктурных объектов на длительный период («take-or-pay contracts») или компенсацию минимального трафика;

- «Коммерсант» (Merchant) – частный инвестор осуществляет строительство нового объекта жилищно-коммунального хозяйства, выиграв конкурс на свободном конкурентном аукционе, по условиям которого государство не предоставляет гарантию дохода частному инвестору. Частная компания принимает на себя все строительные, эксплуатационные и прочие риски по проекту;

- «Аренда» (Rental) – частный инвестор осуществляет строительство, владение и эксплуатацию нового объекта жилищно-коммунального хозяйства, принимая на себя все риски, а затем передает его в аренду государству, обычно на период от 1 года до 15 лет. Государство обычно обеспечивает частному партнеру гарантию минимального дохода через выкуп услуг инфраструктурных объектов на короткий период (short-term purchase agreements);

г) «Передача активов» (Divestitures) – частная компания покупает пакет акций государственного предприятия, владеющего инфраструктурным объектом, через публичную продажу активов, программы приватизации и другие механизмы. В данную группу входят следующие модели:

- «Полная» (Full) – государство передает 100%-й пакет акций государственного предприятия частной компании;

- «Частичная» (Partial) – государство передает некоторый пакет акций государственного предприятия частной компании. Это может подразумевать передачу управления объектом жилищно-коммунального хозяйства частной компании.

По методологии Всемирного банка [1; 3] инфраструктурный проект может рассматриваться как проект государственно-частного партнерства, только если частная компания принимает на себя часть эксплуатационных рисков вместе с эксплуатационными расходами и ассоциированными рисками. И это не зависит от того, эксплуатирует ли частная компания государственный инфраструктурный объект самостоятельно или вместе с государственным органом через владение пакетом акций компании – держателя объекта или другим способом. Например, в моделях первой рассматриваемой группы («Контракты на управление и аренду») передача части эксплуатационных рисков частной компании обычно осуществляется через механизм контрактных обязательств. В моделях третьей и четвертой группы («Проекты "с чистого листа"» и «Передача активов») кроме передачи обязательств (рисков) по контракту используется способ передачи посредством приобретения частным инвестором пакета акций компании – балансодержателя инфраструктурного объекта.

Следует отметить, что большинство инфраструктурных проектов с частным участием можно отнести к одной из рассматриваемых выше групп моделей государственно-частного партнерства. Однако в соответствии с той же методологией Всемирного банка [1; 3] границы между этими группами и, соответственно, моделями ГЧП не всегда четко очерчены, и некоторые проекты могут быть отнесены более чем к одной модели ГЧП. В этом случае проект считается принадлежащим той модели, которая лучше отражает риски частного сектора.

Проведенные исследования [2] показывают, что за период с 1990 года наибольшее количество (одна треть) реализованных инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства приходится на страны Европейского союза, около четверти – на страны Азии/Океании и Северной Америки. На долю стран Латинской Америки приходится пятая часть, а оставшиеся проекты – на долю стран Африки и Ближнего Востока.

Основные модели государственно-частного партнерства, используемые при реализации инфраструктурных проектов в странах Европейского союза, несколько отличаются от приведенной выше классификации, главным образом степенью вовлечения и передачи

рисков проекта от государства частному сектору [4].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Максимов В.В.* Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре. М.: Алпина, 2010. 177 с.

2. *Estache A., Juan E., Trujillo L.* Public-Private Partnerships in Transport: Policy Research Working Paper // The World Bank. 2007.

№ 4436.

3. Private Participation in Infrastructure Projects Database // The World Bank Group – The Public-Private Infrastructure Advisory Facility. 2008. July.

4. *Renda A., Schrefler L.* Public-Private Partnerships: Models and Trends in the European Union // The European Parliament. 2006. № IP /A/IMCO / SC / 2005-161.

*Н.В. Иванова*

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ АВИАКОМПАНИЙ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ АВИАПЕРЕВОЗОК

*Целью стратегического управления авиакомпанией является достижение соответствия показателей стратегического и текущего плана ее развития предлагаемым критериям их оценки, развитие авиакомпании как благополучной в финансовом отношении, перспективной и конкурентоспособной на весь период планирования.*

**Ключевые слова:** стратегическое управление; стратегическое планирование; разделение авиакомпаний на группы; комплексный анализ производственно-хозяйственной деятельности.

*The aim of strategic management of an air company is to match strategic and current development indicators with their assessment criteria as well as to make the company financially secure, promising and competitive during the whole period of planning.*

**Keywords:** strategic management; strategic planning; division of air companies into groups; complex analysis of industrial and economic activity.

Стратегическое управление является сферой деятельности высшего руководства авиакомпании, главная задача которого состоит в определении эффективных направлений ее развития, постановке конкретных целей деятельности и приобретении для этого материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Выбор стратегии развития неразрывно связан с такими понятиями, как потенциал авиакомпании и ее конкурентоспособность на рынке авиаперевозок [3. С. 135–136].

В соответствии с уставами предприятий и положениями об акционерных обществах основной целью их создания и функционирования является получение прибыли. Обязанностью же государства перед населением страны является наиболее полное удовлетворение его потребностей в перевозках, в том числе и авиационным транспортом, в лице существующих и действующих Федеральных государственных авиационных предприятий и авиакомпаний с различными формами собственности.

После ликвидации в конце 1991 года Министерства Гражданской авиации СССР руководство отраслью перешло к Министерству транспорта Российской Федерации в лице Департамента воздушного транспорта как его структурного подразделения. Позднее, с очередным изменением структуры федеральных органов исполнительной власти, руководить работой Гражданской авиации стало Федеральное агентство воздушного транспорта в структуре того же Министерства транспорта

РФ. Основными функциями агентства являлись сертификация авиакомпаний, аэродромов и аэропортов, а также лицензирование воздушных судов и эксплуатируемых воздушных линий. Все хозяйственные вопросы вместе с авиационной техникой перешли к авиапредприятиям.

Из полусотни объединенных в структуре с аэропортами авиаотрядов образовались три десятка Федеральных государственных авиационных предприятий, а на базе авиационных отрядов было создано и зарегистрировано около 400 авиакомпаний, большинство из которых имели до 10 самолетов, а некоторые из них брали самолеты в аренду или не владели ими вообще. Задача по удовлетворению спроса была заменена этими авиакомпаниями на решение вопроса скорейшего получения денег, в основном, в интересах их руководителей. Тарифы на авиаперевозки под предлогом освобождения цен на авиационное топливо, энергию и другие материальные ресурсы устанавливались выше уровня сложившейся себестоимости на 40–60%, что позволяло значительно пополнять фонд оплаты труда [4].

Так, ограбленная реформированием экономики, большая часть населения России практически потеряла возможность пользоваться услугами воздушного транспорта.

До создания Российской авиации в 1991 году ее структурами в системе Гражданской авиации СССР было выполнено 150,4 млрд. пкм пассажирооборота и перевезено 62,8 млн. чел. пассажиров. Подвижность населения при

пользовании воздушным транспортом составила 973 км на 1 жителя. Первый этап перехода авиации на рыночные отношения в экономике страны привел к снижению в 1995 году: пассажирооборота в 2,1 раза, до 71,7 млрд. пкм, т.е. на 27,4%, или 19,67 млрд. пкм в год; перевозки пассажиров в 2,14, раза до 29,4 млн. чел., т.е. на 28,4%, или 8,35 млн. чел. ежегодно [5].

При уменьшении численности населения на 3,6 млн. чел. его подвижность при использовании авиацией снизилась до 475 км (в 2,05 раза). Период с 1992 года по 1995 год отмечен абсолютным хаосом в организационной работе авиации, в чем не малая вина руководящего органа – Департамента воздушного транспорта, не выполнившего одну из основных задач по сертификации авиакомпаний и элементарного контроля за их деятельностью, даже в таких вопросах, как обеспечение безопасности полетов и поддержания надлежащего уровня их регулярности (количество авиационных происшествий и предпосылок к ним в первые 4 года работы в новых условиях увеличилось в 1,6 раза; ежедневно на международных и внутренних линиях задерживалось с вылетом до сотни рейсов). Особенно это проявилось в малых и частных авиакомпаниях, работа которых практически не планировалась. Основным направлением их деятельности стало выполнение только чартерных, заказных и рейсов со сложившимся пассажиропотоком [5].

Неконтролируемый рост расходов авиакомпаний (только авиатопливо подорожало за 1995–2000 гг. в 6,88 раза [1. С. 37]), значительный рост инфляции и дальнейшее снижение уровня жизни населения привели к дальнейшему снижению количества авиаперевозок. В 2000 году пассажирооборот снизился до 53,4 млрд. пкм, а перевозки пассажиров уменьшились до 21,8 млн. чел. Эти показатели стали худшими в истории авиации России и снизились по сравнению с 1991 годом в 2,8 и в 2,9 раза соответственно. На каждого жителя приходилось только 366 пассажирокилометров. В течение 1995–2000 гг. количество авиакомпаний, реально осуществляющих пассажирские перевозки, сократилось в два раза [5]. Используя имеющийся ресурс, владельцы самолетов не стали расходовать заработанное на их ремонт или продление ресурса, они благополучно прекратили свою деятельность, объявив о банкротстве. Значительное количество авиакомпаний прекратили свое существование по решению госорганов из-за наличия непогашаемой кредиторской задолженности.

К началу XXI столетия 68% основных типов воздушных судов отечественного производства оработали назначенные ресурсы, а новые, такие как Ту-204, Ту-214 и Ил-96, выпускались в количестве не более четырех

год. Единственным выходом из создавшегося положения стал лизинг самолетов иностранного производства, таких как Б-767, Б-757, Б-737, А-321, А-320 и А-310. Денежные средства на предоплату лизинга, как и на покупку самолетов, брались в кредит у банков, в некоторых случаях даже под гарантии государства.

К 2001 году определились пятнадцать ведущих авиакомпаний, имеющих резервы по использованию парка самолетов и финансовые возможности по его обновлению. Наведение некоторого порядка в сертификации авиакомпаний только способствовало стабилизации работы крупнейших авиапредприятий и авиакомпаний, что привело (впервые в истории авиации России с 1991 года) к росту авиаперевозок: по пассажирообороту на 13,4% (+7,15 млрд. пкм) к 2000 году и по перевозкам пассажиров на 14,8% (+3,24 млн. чел), но при снижении средней дальности перевозок внутри России [5].

Последующие три года были отмечены среднегодовыми приростами пассажирооборота на 11,1% и пассажирских перевозок на 10,5%, что свидетельствует о стабилизации работы крупнейших авиакомпаний. На долю 15 ведущих авиакомпаний в 2004 году уже приходилось 77,1% пассажирооборота и 69,2% перевезенных пассажиров всеми двумя авиакомпаниями Российской гражданской авиации [2. С. 14]. Этому способствовало незначительное повышение цен на авиационное топливо – за три года только на 21,1%, что позволило существенно снизить себестоимость перевозок.

Стабилизация на рынке авиаперевозок и их постоянный рост в течение пяти лет способствовали проведению в жизнь системы стратегического управления крупнейшими авиакомпаниями и его важнейшей составляющей – стратегического планирования. В общегосударственном понимании стратегическим считается планирование на срок от 10 до 15 лет и более, но для авиакомпаний это и планирование на ближайшие 5–10 лет, поскольку их работа зависит от множества факторов, на которые они повлиять не могут.

Начальной стадией стратегического управления должен стать тщательный комплексный анализ производственно-хозяйственной деятельности авиакомпании на период не менее пяти последних лет ее функционирования. Такой анализ проводится по четырем группам показателей: производственным (показатели авиаперевозок и использования авиационного топлива), финансовым (финансовый результат, себестоимость, рентабельность и др.), трудовым (производительность труда, фонд оплаты труда, численность работающих, организационная структура управления, соотношение численности отдельных категорий работников и др.) и определение

уровня платежеспособности.

Для определения конкретных значений показателей для оценки их финансового состояния авиакомпании целесообразно разделить на три группы в зависимости от выполняемого пассажирооборота и количества перевезенных пассажиров: первая группа – пассажирооборот более 10 млрд. пкм, а перевозки пассажиров выше 4,5 млн. чел; вторая группа – пассажирооборот от 4,5 до 10 млрд. пкм, а перевозки пассажиров от 1,5 до 4,5 млн. чел; третья группа – пассажирооборот от 1,5 до 4,5 млрд. пкм, а перевозки пассажиров от 0,6 до 1,5 млн. чел.

Таких авиакомпаний, входящих в число крупнейших в Гражданской авиации Российской Федерации, за последние десять лет было всего пятнадцать. Разделение их на группы необходимо для сопоставления по всем четырем группам показателей. Такой показатель, как себестоимость 1 пкм, в авиакомпаниях первой и второй групп может отличаться в 2–3 раза.

Соответствие группам отчетных данных

авиакомпания за год будет свидетельствовать о финансовом положении и устойчивости работы в ближайшие 2–3 года.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Губенко А.В., Смуров М.Ю., Черкашин Д.С. Экономика воздушного транспорта. СПб.: Питер. 2009. 288 с.

2. Кузин Б., Юрьев В., Шахдинаров Г. Методы и модели управления фирмой. СПб.: Питер, 2001.

3. Экономика фирмы / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. М: ЮНИТИ–ДАНА. 2003. 461 с.

4. 85 лет гражданской авиации / Министерство транспорта Российской Федерации; Федеральное агентство воздушного транспорта. М., 2008.

5. Статистические данные из материалов отраслевой печати, Межгосударственного авиационного комитета и авиакомпаний // Федеральное агентство воздушного транспорта РФ. 1991–2011 гг.

*И.В. Никифоров*

## КЛАССИФИКАЦИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ ГОСТИНИЦ КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

*Дается оценка работе, которая была проведена в последние годы по подготовке и внедрению внутренних нормативных документов (стандартов или их аналогов) для улучшения качества обслуживания в российской индустрии гостеприимства.*

**Ключевые слова:** *гостиничное хозяйство; стандарт качества обслуживания; система классификации средств размещения.*

*We assess the work undertaken recently to prepare and implement internal normative documents (standards and their analogues) to improve the service quality in Russian hospitality industry.*

**Keywords:** *hotel facilities; service quality standard; system of accommodation classification.*

Гостиничное хозяйство не может развиваться без учета сформировавшейся мировой практики, выработанных десятилетиями стандартов организационных и управленческих структур. Однако в подавляющем большинстве отечественных предприятий нет, и никогда не существовало, целостных нормативных документов, регламентирующих все стороны деятельности гостиничных комплексов, направленных на поддержание высокого уровня обслуживания, аналогичных западным гостиничным стандартам.

Стандарт качества обслуживания – это нормативный документ, отражающий критерии, необходимые для обеспечения результативности системы менеджмента качества, детально описывающий совокупность процедур, ежедневных операций, выполняемых персоналом и способствующих максимальному удовлетворению посетителей [1].

Стандарты гостиничных корпораций выше стандартов независимых гостиниц, поэтому клиенты, которые постоянно выбирают заведения одной сети, привлекает определенная предсказуемость – одинаковое качество оказываемых услуг во всех гостиницах сети, независимо от их месторасположения. Выполнение стандартов гарантирует стабильность качественных показателей. На этом постоянстве и строится успешная экономика гостиничного хозяйства. Письменные стандарты качества позволяют не только добиться того, что каждый работник четко знает, как и когда он должен делать, но и объективно, беспристрастно оценить качество его работы, что часто бывает очень сложной задачей в коллективах.

В гостиничных сетях положения стандартов качества доводятся до персонала на этапе приема на работу и в течение всего периода ра-

боты в ходе проведения обучающих мероприятий.

Стандарты бывают:

- «технологическими», описывающими последовательность выполнения технологических операций (уборки помещений, сервировки, приема платежей и др.), приемы обслуживания, сервировки и выкладки;

- «поведенческими», описывающими требования к внешнему виду персонала, правила ведения телефонных переговоров, способы разрешения конфликтных ситуаций, порядок нахождения и поведения в гостевых зонах, правила общения с гостями (правила гостеприимства);

- «стандарты оснащения» (нормы оснащения гостиничных номеров предметами гостеприимства, мебелью, предметами гигиены, нормы расходования моющих и чистящих средств и др.);

- «организационные требования» (время и место проведения перекуров в течение рабочего дня; время и место приема пищи во время обеденного перерыва; порядок оформления невыхода на работу по болезни; разрешение или запрет для рядовых сотрудников на пользование услугами гостиницы; порядок оставления рабочего места по служебной необходимости; порядок обращения с жалобами на неправомерные действия руководителя; требования трудового распорядка в части опозданий на работу; порядок наложения взысканий; правила ношения и хранения форменной одежды и др.);

- «требования по безопасности», касающиеся порядка выдачи и хранения электронных «мастер»-ключей, обеспечивающих доступ во все гостиничные номера; правила вноса/выноса личных вещей на территорию; порядок хранения личных вещей в раздевалке и до-

смотря сотрудников, выходящих с работы по окончании работы; порядок работы с конфиденциальной информацией; порядок работы с личными вещами, утерянными кем либо из гостей, или оставленными без присмотра;

- «корпоративные правила» (часто облаченные в стихотворную форму или форму лозунгов), отражающие приоритеты компании по вопросам расширения и удержания постоянной клиентуры, политику сети в отношении качества обслуживания и др.

Минимальные требования к гостиницам (мотелям) различных категорий, предусмотренные стандартами, используемыми в России после 1994 года, были объединены в следующие группы:

- состояние здания и прилегающей территории (оформление вывески, оборудование центрального гостевого входа, автостоянки);

- техническое оборудование (аварийное освещение, энерго- и водоснабжение, кондиционирование воздуха, внутреннее радиовещание, лифт, телефонная связь из номера, телефоны коллективного пользования);

- номерной фонд (доля мест в одно / двухместных номерах, наличие многокомнатных номеров (апартаментов), площадь номеров, наличие санузлов в номерах, площадь санузлов);

- техническое оснащение (двери и замки, кондиционирование и вентиляция, наличие телевизора и радиоприемника, холодильника, минибара и сейфа);

- оснащение гостиничных номеров мебелью и предметами интерьера: размер кровати, количественные требования по наличию тумб, кресел, столов, информационных материалов (в т.ч. на иностранных языках);

- инвентарь и предметы гигиены в ванной комнате (наличие туалетных принадлежностей, полотенце, махровых халатов, одноразовых тапочек и банных шапочек и др.);

- состояние общественных зон;

- наличие и перечень услуг, оказываемых комбинатом питания (одно-, 2-х или 3-х разовое питание, график работы и возможность предварительного бронирования мест в ресторане);

- услуги по подноске багажа, секретарские услуги, предоставление в пользование по требованию аудио- и видеооборудования и другие услуги;

- требования к обслуживающему персоналу (знание иностранных языков основной клиентуры, внешний вид, наличие внутренних письменных нормативных документов).

15.07.2005 г. было подписано Распоряжение Правительства Российской Федерации, касающееся введения в действие «Системы классификации гостиниц и других средств размещения». В 2005–2006 годах в российских регионах проведена серьезная работа в области классификации, сертификации и категорирования средств размещения (гостиниц и здравниц), в ходе которой оценивалась не только матери-

ально-техническая база, но и качественные характеристики обслуживания – наличие и применение профессиональных стандартов и технологий обслуживания, нормативное описание производственных процессов. При написании этих стандартов был учтен положительный опыт мировых гостиничных сетей и российских компаний, которые строят свою повседневную работу, опираясь на подобные корпоративные нормативные документы [1].

В «Системе классификации», как и в предыдущей системе сертификации, перечислены все требования к гостиницам согласно их категории, вплоть до наличия или отсутствия в номерах утюгов, тапочек и времени ожидания лифта.

С российской «Системой классификации», в отличие от национальных систем некоторых других государств, где текст систем классификации недоступен общественности, ознакомиться может каждый желающий. Сделать это можно на соответствующем сайте Правительства РФ, где дана подробная информация о минимальных требованиях и к средствам размещения в целом, и к номерному фонду, а также критерии балльной оценки. Там же есть бланк заявки и анкета-вопросник.

Существуют некоторые отличия нынешней системы от предыдущей. Если раньше метраж почти не учитывался в разных категориях, то сейчас гостиница, собирающаяся работать в соответствии с новой «Системой классификации», обязана выполнять определенные требования по метражу, количеству комнат, санузлов и т.д. Естественно, без предварительных инженерных расчетов никакие косметические ухищрения и роскошные интерьеры не обеспечат гостинице высшую категорию.

В России также существует центральный орган Системы (ЦОС), роль которого выполняет некоммерческая организация – «Фонд устойчивого развития туризма». Главным органом классификации стала некоммерческая ассоциация «Отель-Эксперт», объединяющая экспертов. Далее идут комиссии: экспертная (сформированная главным органом по классификации, именно она занимается оценкой гостиниц), аттестационная (для максимальной объективности в нее входят представители Ростуризма, ЦОСа, органов по классификации, общественных организаций в сфере гостинично-туристского бизнеса, представители туристических фирм, администраций регионов, где наиболее развита индустрия гостеприимства). Она оценивает результаты работы экспертной комиссии и присуждает категорию. Апелляционная комиссия, в которую также входят представители многих организаций, и если отель не согласен с вынесенной оценкой, он может подать апелляцию.

Особенность российской Системы заключается в том, что оценкой гостиницы эксперт занимается совместно с ее руководством. Тео-

ретически допустим вариант, когда аттестационная комиссия может забраковать решение экспертов на основе других имеющихся доказательств. В такой ситуации она обычно рекомендует исправить выявленные недостатки и провести повторную экспертизу.

При проведении экспертной оценки средств размещения на основании требований «Системы классификации» оцениваются состояние материально-технической базы и качественные характеристики обслуживания – наличие и применение профессиональных стандартов и технологий обслуживания, то есть нормативного описания производственных процессов. Однако помимо материальной составляющей существуют другие не менее важные факторы, серьезно влияющие на успешную работу гостиничного предприятия. В гостиничной деятельности этими компонентами являются «стандарты качества», «структура управления», «обучение персонала», «контрольные и корректирующие мероприятия», «мотивация к труду». Все эти компоненты в целом определяют успешную работу гостиничного предприятия и позволяют оценить качество оказываемой им услуги.

В стандартах западных гостиниц все требования, предъявляемые к гостиничному предприятию, отражены в виде таблиц. Таблицы предлагают два варианта требований: обязательные («Absolut Standards»); дополнительные («Recommended Standards»), которые дополняют требования первой группы, но могут исполняться или не исполняться, исходя из местных условий страны нахождения гостиницы.

В то же время компоненты качества гостиничной услуги можно свести в таблицу и ранжировать по степени их важности. Приведенные компоненты качества не увязаны с месторасположением и окружающей инфраструктурой гостиничного предприятия и даны безотносительно к принадлежности или непринадлежности к гостиничным объединениям (см. таблицу) [2]. При этом все гостиницы, работающие на российском рынке и находящиеся в совместном или иностранном управлении, работают по своим внутренним сетевым стандартам. В процессе подготовки внутренних стандартов некоторые гостиничные компании приглашают специалистов извне. Обычно это эксперты, имеющие опыт работы в органе сертификации, или бывшие руководители гостиниц.

Однако форма изложения, оформление и содержание отечественных и зарубежных гостиничных документов сильно различаются. При подготовке поведенческих документов (памятки для сотрудников) и стандартов по оснащению часто приходилось сталкиваться с нежеланием ряда руководителей отразить в них требования по личной гигиене сотрудников, внешнему виду, другие важные положения, которые в «западных» компаниях являются непреложными, обязательными.

Новая система классификации должна ускорить процесс упорядочения стандартизации услуг размещения, что приведет к прогрессу в создании современного гостиничного хозяйства.

**Компоненты качества услуги в гостиничном хозяйстве**

№ п/п	Наименование компонента	Примечание	Удельный вес компонента
1	Материально-техническая база	Количественный и качественный показатели	~30%
2	Мероприятия по сертификации, классификации (и их аналогии) услуг	Качественные характеристики обслуживания	~20%
3	Наличие и применение профессиональных стандартов и технологий обслуживания, нормативное описание производственных процессов		
4	Мероприятия по обучению персонала, повышению мотивации, корректирующие мероприятия при выявлении несоответствий		
5	Совершенствование структуры управления предприятием, оптимизация связей между подразделениями		
6	Контрольные мероприятия по выявлению и устранению несоответствий		
			~15%
			~15%

*Источник:* Арифуллин М.В. Российская и зарубежная нормативная база по гостиничному хозяйству и общественному питанию. Гостиничные стандарты как инструмент поддержания высокого качества предоставления услуг // Вестник МосУ МВД России. 2007. № 4.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Арифуллин М.В. Гостиничные стандарты в России и за рубежом // Стандарты и качество. 2007. № 10.
2. Арифуллин М.В. Российская и зарубеж-

ная нормативная база по гостиничному хозяйству и общественному питанию. Гостиничные стандарты как инструмент поддержания высокого качества предоставления услуг // Вестник МосУ МВД России. 2007. № 4.

*А.А. Поставной*

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ АДАПТАЦИИ БИЗНЕС-ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ СЕРВИСА К ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ

*Рассмотрены социально-экономические условия адаптации инноваций в сфере сервиса к образовательным технологиям высшей школы Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** инновационные процессы; адаптация бизнес-инноваций; модернизация высшей школы; адаптивные экономические системы.

*We research social and economic conditions of adapting innovations in the service sphere to educational technologies of Russian higher school.*

**Keywords:** innovation processes; adaptation of business innovations; modernization of higher school; adaptive economic systems.

Социально-экономические условия, инициирующие инновационные процессы, происходящие в мировом сообществе во всех сферах человеческой деятельности, во многом касаются модернизации процесса подготовки кадров. В настоящее время формируется единое мировое образовательное пространство, выражающееся, прежде всего, в гармонизации образовательных стандартов, подходов, учебных планов, специальностей в разных странах мира. Именно эта среда является условием, позволяющим находить эффективные направления модернизации учебной деятельности. В результате постепенной адаптации бизнес-инноваций к процессу подготовки кадров происходит сближение высшей школы с принципами организации маркетинга образования, что может привести к установлению единой мировой системы использования маркетинговых программ при подготовке специалистов. Опыт предприятий и организаций в преодолении кризисных ситуаций позволяет выделить ряд типовых этапов этого периода.

Проведенные исследования показали, что технология адаптации бизнес-инноваций, как понятия, шире, чем система маркетинговых и экономических нововведений. Она включает миссию организации, философию мышления, область научных исследований, определенный стиль управления и поведения в отношении модернизации бизнеса и образования. Тогда введение новых технологий получает социальную ориентацию и последователей. Если выработка такой концепции становится идеей вуза, то он активно реализует следующие направления:

1) проводит структурные изменения на факультетах и кафедрах;

2) осуществляет комплексные программы повышения качества подготовки выпускни-

ков;

3) вводит новые виды образовательных услуг, обеспечивающие его конкурентное преимущество;

4) вовлекает коллектив в управление;

5) формирует новую систему оперативного контроля и управления;

6) активизирует кадровую политику;

7) вырабатывает принципы повышения квалификации работников;

8) реорганизует финансовую отчетность в сторону большей детальности и доступности;

9) вырабатывает символы, стиль и культуру образовательного учреждения;

10) реализует новые принципы общения в коллективе и т.п.

Степень эффективности модели адаптации к процессу подготовки кадров для сферы сервиса определяется сформированностью ценностного отношения к профессии, которое реализуется в следующих содержательных компонентах бизнес-инноваций [2]:

- потребностно-мотивационный (мотивы выбора вуза и профессии);

- когнитивно-эмоциональный (знания и умения, общекультурная подготовка, эмоциональные переживания и высказывания);

- духовно-нравственный (система духовных потребностей и ценностей).

Выделенные компоненты взаимосвязаны и должны образовывать целостную систему: взятые по отдельности, они способны обеспечить только решение частных задач. Их совокупность дает возможность достигнуть цели – определить технологии адаптации бизнес-инноваций к процессу подготовки кадров в сфере сервиса.

В процессе модернизации высшей школы и ее функционировании в существующем виде обнаруживается ряд противоречий в подго-

товке современных кадров, которые можно разделить на внутренние и внешние. Эти противоречия оказывают существенное влияние на стратегию развития учебного заведения. Внешние включают в себя противоречия между:

- значительно возросшим размером образовательных услуг в сфере высшего образования и существенным отставанием в его экономической и социальной отдаче;
- подходом к высшей школе, ориентированным на текущие нужды общества, и подходом, учитывающим будущие потребности;
- необходимостью эффективного использования интеллектуальных ресурсов общества и необходимостью обеспечения социальной справедливости.

К внутренним противоречиям относят:

- противоречия между задачей подготовки высококвалифицированных специалистов и формированием гармоничной личности;
- противоречия между количеством выпускников высших учебных заведений и качеством их подготовки.

Инновационный процесс подготовки кадров охватывает весь цикл адаптации бизнес-инноваций – от выбора технологии до ее реализации. Инновационная деятельность при подготовке специалистов для сферы сервиса в большей степени, чем другие элементы деятельности высшего образовательного учреждения, связана с рыночными отношениями. Использование технологий адаптации бизнес-инноваций к процессу подготовки кадров предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в совокупности приводят к инновациям. Маркетинговые научные исследования и разработки в высшей школе являются не только источником новых бизнес-идей при подготовке специалистов, но могут осуществляться на различных этапах процесса обучения, оставаясь одним из средств решения проблем, потенциально возможных на любой стадии применения адаптационной технологии. Одним из видов бизнес-инноваций процесса подготовки кадров вузом является маркетинг новых образовательных продуктов, предусматривающий виды деятельности, связанные с новым подходом к обучению студентов, включая исследование рынка образовательных услуг, выбор технологии адаптации университета к различным рынкам и рекламную стратегию.

Технологии адаптации бизнес-инноваций содержат два компонента: логику развития вуза и логику внешних развивающе-стимулирующих воздействий.

На этапе выбора и внедрения технологии актуализируются предпосылки бизнес-инноваций для того, чтобы появилась установка на совершенствование процесса подготовки молодого специалиста для сферы сервиса. Затем

следует диагностика, проектирование введения в практику вуза адаптационных экономических технологий.

Использование бизнес-технологий адаптации в высшей школе тесно связано с понятием инновационного менеджмента, который представляет собой совокупность принципов, методов и форм управления процессом подготовки кадров, инновационными процессами, занятыми этой деятельностью организационными структурами и их сотрудниками. Как и для любой другой области менеджмента, для управления адаптационными технологиями характерно следующее: постановка цели и выбор стратегии бизнес-инновации; четыре стадии цикла подготовки специалиста: планирование деятельности вуза, определение условий, организация подготовки и воспитание кадров, исполнение, руководство адаптационными технологиями бизнес-инноваций.

На каждой стадии цикла высшей школой решаются определенные задачи:

- 1) мониторинг и стратегическое маркетинговое планирование процесса подготовки кадров для сферы сервиса;
- 2) составление плана использования бизнес-технологий адаптации;
- 3) определение потребности вуза в ресурсах для реализации фаз инновационного цикла, постановка задач перед профессорско-преподавательским составом и другими службами образовательного учреждения, организация работы по подготовке кадров;
- 4) осуществление маркетинговых исследований и разработок, реализация плана применения технологий адаптации в высшей школе;
- 5) реализация бизнес-инноваций при подготовке специалистов;
- 6) контроль и анализ использования адаптационных бизнес-технологий, корректировка процесса подготовки кадров и накопление вузом соответствующего опыта;
- 7) оценка эффективности бизнес-инноваций, инновационных управленческих решений и их применение при подготовке кадров.

Адаптивные экономические системы, используемые высшей школой, позволяют справляться с неопределенностью, возникающей при предоставлении образовательных услуг. При этом используют путь получения и использования дополнительной информации о состоянии процесса подготовки кадров и его взаимодействии с другими объектами сферы образования в ситуации применения адаптационных технологий и изменения принципов подготовки и воспитания инновационно-ориентированных специалистов для сферы сервиса.

Проведенные исследования показали, что под влиянием информационной экономики происходят серьезные изменения в поведении потребителей образовательных услуг в про-

цессе подготовки кадров в сфере сервиса. Для того чтобы легче адаптироваться к данной экономической ситуации, целесообразно следующее:

- создать и активно пользоваться базой клиентов образовательных услуг. Необходимо собрать максимально подробную информацию о реальных и потенциальных абитуриентах; найти и классифицировать разные группы потребителей научно-образовательных услуг с точки зрения их реакции на предложения данного вуза;

- разработать четкую концепцию использования интернет-ресурсов. Высшие образовательные учреждения могут воспользоваться услугами Интернета для исследований процесса, подачи информации, организации дискуссионных форумов, посвященных процессу подготовки кадров и для обеспечения подготовки специалистов. Сайт вуза должен быть привлекательным и современным. Следует рассмотреть возможности применения ком-

пьютерной графики, звуковых и видеоэффектов;

- информация о вузе и процессе подготовки кадров должна стать доступнее для потребителя образовательных услуг и быстрее реагировать на его требования к процессу обучения.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Бабурин В.А., Соловьев В.Н. [и др.]. Инновационно-образовательные комплексы в системе высшей школы: колл. монография. СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2007.*

2. *Модернизация бизнеса и образования в условиях инновационного реформирования: колл. монография. СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2010. 408 с.*

3. *Проблемы менеджмента и совершенствование маркетинговой деятельности в сфере услуг / под ред. Д.Б. Смирнова. М.: Дело, 2007.*

*Л.П. Сажнева*

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СФЕРЫ УСЛУГ

*Излагается определение экономического результата и эффективности осуществления стратегии перспективного развития экономического вида деятельности сферы услуг.*

**Ключевые слова:** *эффективность; экономический результат; стратегическое планирование; стратегия экономического роста; система стратегического планирования.*

*We offer a definition of economic result and efficiency of implementing a long-term development strategy of economic activity in service sphere.*

**Keywords:** *efficiency; economic result; strategic planning; economic growth strategy; strategic planning system.*

Для определения экономического результата и эффективности реализации стратегии перспективного развития отрасли сферы услуг должна выполняться следующая по приоритетности и ранжированности последовательность предпринимаемых менеджментом мер и действий:

- анализ состояния внешней и внутренней сред, результаты которого выступают необходимым условием для принятия стратегии экономического роста за счет внутренних и внешних ресурсов;

- выбор обобщающей стратегии экономического роста, отвечающей эффективному использованию организационного и ресурсного потенциалов, а также требованиям целевой ориентации всех технологических элементов системы стратегического планирования для достижения плано-расчетного экономического результата;

- определение ранжированного места обобщающей стратегии экономического роста отраслевой составляющей сферы услуг в составе технологических элементов системы стратегического планирования;

- установление и обоснование плано-расчетной величины экономического результата развития отраслевой составляющей сферы услуг на определенный период времени, выступающего ориентиром достижения экономического результата, эффективности процесса оказания услуг;

- составление методических рекомендаций о влиянии избранного варианта обобщающей (корпоративной) стратегии экономического роста на достижение установленного ориентира экономического результата в конкретном интервале времени перспективного развития;

- разработка методических положений об

установлении доли экономического результата в общем результате, достигаемом в конкретном периоде времени развития отраслевой составляющей сферы услуг за счет принятого к реализации варианта стратегии.

Вклад каждого комплекса мер по созданию новых видов услуг, расширению занимаемого сегмента рынка услуг, повышению качества ресурсного потенциала предприятия может быть оценен экспертами посредством баллов, в сумме составляющих 100 баллов – доли вклада стратегии экономического роста за счет внутренних или совместно с внешними ресурсами (см. таблицу).

Анализ ретроспективных изменений экономических и финансовых результатов позволяет менеджменту установить основное влияние факторов макро- и микросред, а также определить ресурсные и организационные возможности для принятия решения о стратегии перспективного развития экономического вида деятельности сферы услуг (строка 1 таблицы).

Выбор стратегии долгосрочного развития отраслевой составляющей сферы услуг (строка 2 таблицы) должен как удовлетворять условию обеспечения целевой ориентации отраслевой составляющей сферы услуг, так и отвечать требованию повышения эффективности использования ресурсного и организационного потенциалов.

Распределяемые ранги и экспертные оценки мер и действий менеджмента по определению доли влияния стратегии на общий экономический результат свидетельствуют о значимости предпринимаемых мер в оценке доли участия стратегии в достижении общего экономического результата (строка 3 таблицы).

Что же касается установления и обосно-

**Последовательность и ранжирование предпринимаемых менеджментом мер и действий для определения доли влияния стратегии на экономический результат перспективного развития отрасли сферы услуг**

Меры и действия менеджмента отраслевой составляющей сферы услуг	Экспертная оценка предпринимаемых мер и действий по определению доли от общего результата за счет стратегии развития, баллы	Ранг последовательности выполнения
1. Анализ состояния внешней и внутренней сред для принятия стратегии экономического роста	20	1
2. Выбор стратегии экономического роста, отвечающей условию повышения эффективности использования ресурсного и организационного потенциалов, требованию целевой ориентации технологических элементов системы стратегического планирования на достижение наибольших экономических результатов	30	2
3. Определение ранжированного места избранной стратегии экономического роста отраслевой составляющей сферы услуг в составе технологических элементов системы стратегического планирования	10	3
4. Установление и обоснование планируемой величины экономического результата как ориентира достижения отраслевой составляющей сферы услуг на определенный период времени	10	4
5. Разработка методических положений об установлении доли экономического результата в общем результате, достигаемого в конкретном периоде времени отраслевой составляющей сферы услуг за счет принятого к реализации варианта стратегии	30	5

*Примечание:* таблица составлена автором. Экспертные оценки влияния предпринимаемых менеджментом мер и действий в составе обобщающей стратегии на долю экономического результата определены экспертами Санкт-Петербургского Национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики с участием автора.

вания плано-расчетной величины ориентира экономического результата (строка 4 таблицы), то ее начальной оценкой выступает прогнозная величина, полученная экономико-математическим или экспертным методом в зависимости от наличия или отсутствия репрезентативного динамического ряда результативности функционирования отраслевой составляющей сферы услуг.

Прогнозная оценка экономического результата на установленный период времени корректируется в зависимости от возможностей расширения конкурентных преимуществ, от увеличения объемов и повышения качества ресурсного потенциала и, таким образом, становится ориентиром достижения экономического результата отрасли, предприятия, его плано-расчетным показателем на конкретно установленный период времени [1].

Результативность предпринимаемых мер заключается в нахождении количественного стоимостного идентификатора в виде объема оказания услуг потребителям, выступающего вкладом стратегии долгосрочного развития в экономический рост объектов ее целенаправ-

ленного воздействия [2].

Величина экономического результата стратегии долгосрочного развития отрасли сферы услуг ( $P_{CT}$ ) выступает функцией, зависящей от ряда факторов влияния ее технологических составляющих на общий экономический результат:

$$P_{CT} = f(A_C, C_B, M_C, Ц_C),$$

где  $A_C$  – результативность комплексных мер влияния на экономическую деятельность отраслевой составляющей сферы услуг, достигаемая менеджментом по итогам проведенного стратегического анализа состояния внешней и внутренней сред;

$C_B$  – результативность осуществляемых организационных мер в процессе реализации стратегического видения объекта стратегического планирования в перспективном периоде;

$M_C$  – экономический результат, получаемый отраслевой составляющей сферы услуг в процессе осуществления мер функционального предназначения (миссии) объекта планирования;

$Ц_C$  – экономический результат, получае-

мый отраслевой составляющей в процессе реализации поставленной стратегической цели долгосрочного развития.

Суммарная величина  $P_{ст}$  экономического результата влияния стратегии на развитие объекта стратегического планирования за конкретный период времени может быть количественно выражена на экспертной основе в процессе определения величины результативности влияния каждой технологической составляющей системы стратегического планирования.

В том случае если экономический результат стратегии равен произведенным затратам на осуществление комплексных мер в составе технологических элементов системы стратегического планирования или превышает общие затраты, то он может быть признан оправданным [3].

Приравнивая величину произведенных затрат на осуществление предпринимаемых организационно-экономических, финансовых, инновационных и иных мер в рамках технологических элементов системы стратегического планирования к экономическому результату влияния стратегии, можно считать, что общая целевая ориентированность технологических составляющих стратегического

планирования выразилась положительной величиной. Превышение экономического результата над произведенными затратами можно считать состоявшимся в том случае, если в условиях высокого уровня нестабильности внешней среды достигнут или превзойден размер установленного к достижению в перспективном периоде ориентира экономической результативности.

Указанные методические подходы к определению доли экономического результата и эффективности влияния стратегии в общем экономическом результате могут быть признаны достоверными и значимыми в условиях реализации технологии целевого ориентирования объекта стратегического планирования на достижение планово-расчетных экономических результатов в перспективном периоде времени.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Зайцев Л.Г., Соколова М.И.* Стратегический менеджмент. М.: Экономист, 2008.
2. *Лапыгин Ю.Н.* Стратегический менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2007.
3. *Лукьянова Н.А.* Конкурентные стратегии в менеджменте. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011.

*Е.М. Стрелец*

## НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ РИТУАЛЬНЫХ УСЛУГ

*Рассматриваются региональные аспекты реструктуризации и инновационного развития похоронного дела в Российской Федерации. Обоснован ряд мер, которые необходимо предпринять государству для эффективного решения проблем использования земли под захоронения и строительства новых кремационных комплексов.*

**Ключевые слова:** региональная политика; ритуальное дело; кремационные комплексы; эко-кладбища.

*We look at regional aspects of restructuring and innovation development of funeral business in the Russian Federation. We substantiate a number of measures for the government to take to efficiently solve the problems of using land for burial places and for constructing new cremation complexes.*

**Keywords:** regional policy; funeral business; cremation complexes; eco-cemeteries.

Реформа российского социально-экономического сектора – это противоречивый, сложный и непоследовательный процесс, особенно в области государственного и регионального управления. Ранее определенные основные приоритеты достижения максимального экономического эффекта в результате оказания населению широкого ассортимента социальных услуг, большая часть которых долгое время была гарантирована и предоставлялась только государством, негативно сказываются на функционировании системы государственного и регионального управления и не позволяют молодому рынку сбалансированно развиваться.

Многие сферы социально значимой деятельности давно и не заслуженно лишены должного внимания и поддержки государства и, к сожалению, находятся в совершенно критическом состоянии. Одним из таких направлений является похоронное дело.

Наличие в стране одного единственного документа, принятого еще в 1996 году – Федерального Закона № 8 «О погребении и похоронном деле», не обеспечило отрасли желаемых результатов и масштабов развития [1]. Государству на этапе подъема социального сектора экономики крайне необходимо выработать четкую политику реструктуризации и совершенствования ритуально-похоронного комплекса – «основного ресурса» одной из наиболее социально значимых отраслей в сфере услуг, гарантированных государством.

В настоящее время в отрасли необходимо решить широкий спектр проблем [10]. В первую очередь, в теоретической плоскости требуется решения вопрос отсутствия единой политики развития похоронного дела и неразвитость нормативно-правового регулирова-

ния. Во вторую – необходимо приступить к созданию системы эффективной организации работы предприятий отрасли, соблюдения правовых, технологических, санитарных, этических-моральных, экологических и иных норм и правил, с целью качественного содержания территорий и объектов похоронного назначения в России.

Что же необходимо сделать в ходе качественного преобразования этой социально значимой и крайне деликатной сферы? Какие новые технологии, ресурсы, инструменты и методики следует применить?

Похоронное обслуживание населения – это деятельность, которая в той или иной мере затрагивает интересы каждого из нас.

По состоянию на 2010 год по данным Федеральной службы государственной статистики РФ в стране зарегистрировано 2028516 смертей – это 14,2 умерших на 100 человек [15].

Не сложно подсчитать, сколько ежегодно в стране используется земли под захоронение. Стандартные размеры участка под захоронение составляют в Москве 0,9 м на 2,0 м [3], в Санкт-Петербурге 1,5 м на 2,0 м [4], а по России в среднем 2,0 м на 2,0 м. В соответствии с санитарными правилами устройства и содержания кладбищ (СанПиН 1600-77), принятыми еще в 1977 году, расстояние между могил должно быть по длинным сторонам 1,0 м, а по коротким 0,5 м [4]. Кроме того, люди часто используют свое право при захоронении родственника взять двойное место, которое на 0,5 м больше одиночного.

Для сравнения, например в Германии на каждую одиночную могилу необходимо отвести площадь в 4, 2716 м<sup>2</sup>, а в Норвегии – 2,4 м<sup>2</sup> [13]. Таким образом, средний размер оди-

ночного участка захоронения составит примерно 4,5 м<sup>2</sup>, и умножив эту величину на количество смертей в год, получается 913 гектар.

Однако стоит учесть, что в России в тринадцати городах на сегодня построено 16 крематориев, и по данным департамента ЖКХ Минрегиона России средний процент кремаций составляет в среднем 7% в год. Учитывая, что многие люди захоранивают урны в уже существующие могилы, либо в ниши колумбария, можно пропорционально уменьшить размеры использованных земель как минимум на 64 га в год.

Применив несложную арифметику, получается, что ежегодно вместо красивых лесов, парков, площадей и домов в нашей стране мы имеем 849 га мало ухоженных, плохо организованных, экологически неблагоприятных кладбищ. И это земля, которая по закону предоставляется бесплатно и в бессрочное пользование. Конечно, приведенные цифры весьма приблизительны и даны лишь для представления масштабов той проблемы, решению которой посвящена данная статья.

Итак, можно сделать вывод, что развитие кремации – это первый и самый доступный способ государственного регулирования эффективного использования земли под захоронения.

Перед мировыми мегаполисами проблема бесконечного расширения кладбищ наиболее остро встала еще в начале XX века. Кладбища разрастались и начинали поглощать дорогую городскую землю, которая требовала ухода и больших финансовых вложений вместо того, чтобы приносить пользу и деньги. Единственное решение, несмотря на этические и религиозные вопросы – кремация. Размер участка под урновое захоронение составляет в среднем 0,6 м<sup>2</sup>, что в 3–4 раза меньше, чем земля под захоронение гробом.

Повсеместное строительство крематориев 150 лет назад стало истинно инновационным решением. Первый крематорий был построен еще в 1875 году в Милане – совместный труд немецких и итальянских инженеров. В 1874 году была создана Международная федерация кремации. В 20-е годы XX века санитарной нормой строительства крематориев в Европе стали города с численностью от 110000 жителей. В 1931 году в Европе насчитывалось 226 крематориев, из них 117 в Германии, и количество кремаций тогда достигло 94078. В настоящее время кремация широко распространена и даже обязательна во многих странах. В США насчитывается около тысячи крематориев, в Англии имеется 356 крематориев, в Чехии – 80, во Франции фактически в каждом городе – 70, в Китае – 1300. В мире действуют 14 300 крематориев [13].

Анализ статистики по количеству кремации в странах Европы дает неутешительный

прогноз. По состоянию на 2011 год количество кремаций в России составляет 7–8%, что в 12,5 раз меньше, чем в Чехии – 95%, в 9–10 раз меньше, чем в Великобритании – 69%, Швеции – 64% и Швейцарии – 61% и в 5,8 раза меньше, чем в Голландии – 46% [14].

Качественным решением станет увеличение числа кремаций в России до 25%, что может сократить ежегодное количество используемых под захоронение гробом земель в 1,8 – 2,5 раза, учитывая следующие факторы:

1) количество захоронения урн на одном урновом месте, в том числе в родственную могилу юридически не ограничено, а фактически это от 4 до 10 урн соответственно;

2) 10–11 урн на 1 м земли при захоронении урн в ниши колумбария, при 5-ярусном размещении и размере ниши 0,3 x 0,4 x 0,4 м;

3) 40 урн на 4–5 м при строительстве отдельно стоящих колонн-саркофагов;

4) 10–15 урн на 4–5 м при строительстве родовых склепов по примеру китайских кладбищ;

5) 10–20 урн на 2–3 м при организации специальных урновых участков, где место для захоронения урн определено подобно месту для захоронения гробом (обычная могила с памятником) по примеру Норвегии.

В целом организация урновых участков на городских кладбищах позволит решить огромное количество вопросов, кроме экономии земли:

1) градостроительные и эстетические – новые приемы организации и зонирования территории, новые элементы благоустройства, оформления мест погребения и озеленения, новые варианты изготовления и установки мемориальных сооружений;

2) социально-психологические и архитектурно-художественные – организация участков семейных захоронений, в том числе эксгумация и повторная кремация, возведение роскошных семейных надгробий [5];

3) рекреационные, восстановительные и социально-культурные – «вторая» жизнь городских закрытых кладбищ, благодаря организации «подзахоронений» урн в существующие могилы, строительство саркофагов и колумбарных стенок, благоустройство старых кладбищ, реставрация и реконструкция, создание «музеев под открытым небом», парков памяти и мест отдыха на значительных территориях, приведенных в порядок, уже не заброшенных кладбищ;

4) экологические – меньшая глубина захоронения, отсутствие продуктов гниения и трупных газов и их соприкосновение с почвой и грунтовыми водами, возможность использования и реабилитации кладбищ, расположенных в зонах первого и второго поясов водоснабжения;

5) финансовые – меньшие затраты на работы по захоронению и тем более подзахоро-

нению урны с прахом, глубина могилы, значимость структуры почвы, сезонность, сокращение затрат заказчика до 40% на организацию погребения.

Рассуждая о развитии кремации в России, прежде всего, стоит отметить, что для нашей страны, отставшей в использовании данного способа ведения похоронного дела на 150 лет от Европы, данный путь крайне эффективен, полезен, экономически и социально обоснован.

Можно ли назвать это инновационным путем развития? Безусловно, да, учитывая в первую очередь параллельное решение всех выше поставленных вопросов и во вторую – неизбежность развития государственно-частного партнерства.

Во времена советского строя строительство крематория считалось обоснованным в городе с численностью от 1 млн. человек. В настоящее время накоплен уникальный мировой опыт строительства крематориев. Это могут быть огромные комплексы для мегаполисов, например самый большой крематорий – Николо-Архангельский крематорий в Москве – оборудован 7 двойными кремационными печами [6; 7], а могут быть маленькие камерные крематории совершенно экологически чистые, оснащенные простейшим оборудованием, подобно крематорию, расположенному на 60-м этаже небоскреба в Гонконге [11].

В настоящее время России требуются небольшие кремационные комплексы регионального масштаба, рассчитанные на количество жителей от 100000 человек и удаленностью до 100 километров. Такие строительные и архитектурные объекты – это малозатратные по времени и объему инвестиций сооружения. Легкие в обслуживании и эксплуатации, эти здания обязательно должны содержать зал траурных обрядов, небольшое трупохранилище для чрезвычайных ситуаций, помещение для подготовки покойного к захоронению, магазин, агентский зал, медицинский кабинет, лабораторию, зал для родственников и производственный сектор [9]. Что касается вопросов технологии и экологии, то современные печи не нуждаются в реконструкции на протяжении 30 лет, а их профилактика требует таких же усилий, затрат времени, труда и денежных средств, как обычный производственный станок. Такие печи абсолютно экологически чистые, имеют уловители и не выделяют в воздух сложных и вредных газов. Самые экологически чистые крематории на сегодня существуют в Швеции и с 1997 года обеспечивают до 10 процентов тепла в домах за счет использования выделяемых при сгорании газов [12]. Строительство такого крематория, например, в условиях вечной мерзлоты в Мурманске, где огромные трудозатраты по копке в зимнее время одной могилы в земле, большая часть которой ка-

мень, конечно актуально и своевременно.

В заключение можно привести пример инновационного подхода к вопросу эффективного использования земель под захоронения. Ранее этот способ частично использовался в Китае, Норвегии, Испании и даже в России, в Новосибирском крематории. Этот способ – строительство эко-кладбищ, когда вместо памятника на месте захоронения сажают дерево, и через много лет люди получают большой и красивый парк.

Подводя общий итог сказанному, следует перечислить ряд основных и незамедлительных действий, которые необходимо предпринять государству для скорейшего решения проблем использования земли под захоронения и строительство кремационных комплексов:

1. Разработать и принять положение о государственно-частном партнерстве в похоронной отрасли, которое, прежде всего, обеспечит координацию работы органов государственного управления в субъектах федерации и местного самоуправления, частных, муниципальных и государственных.

2. Определить основные правила финансирования строительства новых и реконструкцию и содержание существующих объектов, т.к. существующая система финансирования объектов ритуально-похоронного назначения, основанная на выделении денежных средств из бюджета государства, не обеспечивает даже нормативного функционирования.

3. Сделать обязательным формирование в регионах Попечительских советов по вопросам похоронного дела, где на паритетных началах смогут вести диалог представители муниципального управления, муниципальных и частных предприятий, религиозных и общественных организаций и представителей населения [8].

4. Поручить Федеральной антимонопольной службе провести комплексный мониторинг существующих в регионах положений о похоронном деле, разработать и ввести новый стандарт, обеспечивающий формирование нового эффективного рынка похоронных услуг и качественную, конкурентоспособную среду работы в нем.

5. Законодательно закрепить создание саморегулируемых организаций как минимум на региональном уровне с твердым перечнем стандартов, регламентов, правил и обязательную сертификацию всех участников рынка, по примеру строительной отрасли.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Федеральный закон Российской Федерации от 12 января 1996 г. № 8-ФЗ «О погребении и похоронном деле» // Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения: 28.09.2012)

2. Закон города Москвы от 4 июня 1997 г. № 11 «О погребении и похоронном деле в городе Москве» // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 28.09.2012)
3. Закон Санкт-Петербурга «О погребении и похоронном деле» от 04.10.2006 г. № 408-64 // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 28.09.2012)
4. Санитарные правила устройства и содержания кладбищ от 10 февраля 1977 г. № 1600-77 // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 28.09.2012)
5. Лимонад М.Ю., Уланов П.Е. Современные скорбные и траурные ритуалы России. М.: Издатель А.С. Акчурин, 2006.
6. Мальшиков В.И., Оганян А.А., Прохоров А.М. Работа московских кладбищ (анализ состояния и рекомендации по определению характерных их параметров). М.: АНО «НМЦПД», 2005.
7. Оганян А.А. Работа земельных участков захоронений (практика, теория, экономика). М.: АНО «НМЦПД», 2007.
8. Проблемы похоронного дела // Современные подходы к управлению похоронным делом: сб. науч. материалов по вопросам похоронного дела (по итогам 5-й Международной научно-практической конференции, проходившей в г. Москве в 2004 г.). М.: Изд-во МГУС, 2005.
9. Ритуальное обслуживание: сборник-справочник. Изд. 3-е. М.: Изд-во МГУС, 2005.
10. Сюткин Г.Н. Основы ритуально-похоронного дела. М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2009.
11. China Modern cemetery sculptures. China: Shanghai, Cemetery fu shou yuan, 2008.
12. Davies D.J., Mates L.H. Encyclopedia of Cremation. Padstow (Great Britain): TJ International Ltd, 2005.
13. Felicori M., Zanotti A. Cemeteries of Europe (A Historical Heritage to Appreciate and Restore). Bologna (Italy): Compository Industrie Grafiche, 2004.
14. Reiss A.R.T., Dijkhuizen Y., Reiss M. Express emotions. Moving towards an integrated crematorium for the future // IFZN international: [сайт]. URL: [http://www.ifzw.de/fileadmin/IFZW\\_Express\\_Emotions.pdf](http://www.ifzw.de/fileadmin/IFZW_Express_Emotions.pdf) (дата обращения: 28.09.2012)
15. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации: [сайт]. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 28.09.2012)

*Л.М. Хабибуллина*

## ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ В СФЕРЕ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

*Представлены результаты исследования предпринимательских рисков в сфере услуг в условиях инновационной экономики. В частности, речь идет о возможных путях преодоления этих рисков и основных приоритетах в деятельности предприятий малого и среднего бизнеса в процессе преодоления рисков.*

**Ключевые слова:** предпринимательский риск; сфера услуг; малый и средний бизнес; пути преодоления рисков; инновационная экономика.

*We offer the results of researching entrepreneurial risks in the service sphere under innovation economy. In particular, we describe possible ways to cope with these risks and key priorities of small and middle business in coping with the risks.*

**Keywords:** entrepreneurial risk; service sphere; small and medium business; ways to cope with risks; innovation economy.

Курс на модернизацию российской экономики и активное внедрение инноваций в ее отрасли произвели серьезные изменения в сфере услуг. В настоящее время это одна из лидирующих отраслей отечественного рынка, наиболее привлекательная для предпринимательства. Это подтверждают результаты обследования малого и среднего бизнеса за 2010 г.: общая численность данных предприятий (юридических лиц) составила 1669439, из них на долю предприятий сферы сервиса приходится 1236051 [4]. Можно утверждать о возрастании роли сервисной отрасли в экономике, равно как и о наличии благоприятной среды, позволяющей осуществлять эффективную предпринимательскую деятельность. Вместе с тем следует учитывать еще один, не менее важный аспект – наличие рисков и кризисных явлений, препятствующих динамичному развитию частных инициатив и приводящих предприятия к банкротству. Как предсказать возможный риск? Каким образом минимизировать его негативные последствия? Актуальность этих вопросов очевидна. Очевидным является и сам факт риска – неотъемлемого элемента предпринимательской деятельности, который имеет объективную природу, выраженную в непостоянстве спроса и предложения на товары, услуги, факторы производства и пр.

В процессе исследования особенностей предпринимательских рисков в сфере услуг определились следующие возможные пути их преодоления:

1. *Своевременное и адекватное реагирование организации на ситуацию риска путем применения эффективного менеджмента.*

Необходимо наличие стратегического портфеля и устойчивой внутренней среды, грамотной расстановки приоритетов и распределения ресурсов. Нельзя не согласиться с мнением ведущих топ-менеджеров о необходимости взаимосвязи трех бизнес-процессов в организации – стратегического планирования, управления персоналом и основной хозяйственной деятельности [1. С. 8]. Отсутствие данной стратегии является причиной большинства неудач, которые делают фирму уязвимой по отношению к рискам.

2. *Повышение конкурентоспособности предприятий малого и среднего бизнеса.* Главным аспектом здесь выступает качество товаров и услуг, их соответствие установленным стандартам качества, применение современных методов маркетинговых исследований потребительского спроса и предпочтений отдельных групп потребителей, наличие постоянного канала связи с потребителем, набора персонифицированных услуг. Повышению конкурентоспособности способствует также следование современному принципу ведения бизнеса – fair play («открытой игры») – свободной и открытой добросовестной конкуренции, подразумевающей наличие надежной и прозрачной информации о компании, следование правовым нормам, регламентирующим рынок [6. С. 33]. Однако развитие свободной конкуренции в российской экономике находится под усиленным контролем власти, что, несомненно, является сдерживающим фактором. В «Программе развития конкуренции в Санкт-Петербурге на 2011–2015 гг.» говорится, что на отдельных рынках отмечается высокий уровень административных барьеров,

недостаточная информационная открытость, инфраструктурные ограничения [3. С. 8]. Потенциал конкуренции здесь значительный, но используется недостаточно.

3. *Страхование предпринимательских рисков.* Процедура страхования рисков входит в систему мероприятий по укреплению антикризисной безопасности. В страховании рисков наметились положительные тенденции. В отчете Росстата о деятельности страховых организаций за 2011 г. зафиксированы показатели по страхованию предпринимательских и финансовых рисков. В целом по стране было заключено 3979,1 тысяч договоров, страховая сумма по которым составила 4360,6 млрд. руб. Страховые премии (взносы) составили 11,1 млрд. руб., а выплаты по договорам страхования – 1,3 млрд. руб. [5].

4. *Использование инноваций в деятельности предприятия.* Для малого и среднего бизнеса в большей степени характерно использование новых информационных и информационно-маркетинговых технологий. Сфера услуг является успешной и выгодной площадкой для внедрения различных инноваций. В настоящее время это востребовано рынком, особенно после вступления России в ВТО. Эксперты подчеркивают, что интеграция России в мировое экономическое пространство будет способствовать развитию конкурентной среды и приведет к повышению конкурентоспособности товаров и услуг [2. С. 16].

5. *Эффективный мониторинг рынка,*

позволяющий выявлять спады и подъемы рыночной конъюнктуры, количество предприятий-банкротов в отрасли. На основе полученных данных фирма может составить оптимальный прогноз и разрабатывать комплекс профилактических мероприятий.

Риск в предпринимательстве предсказать трудно, но его можно предвидеть и максимально минимизировать негативные последствия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Боссиди Л., Чаран Р.* Искусство результативного управления. М.: Добрая книга, 2005. 288 с.

2. ВТО: Новый импульс развития // ЭКСПО новости. 2012. № 1–2. С. 16–19.

3. *Даугавет Д.* Как развивать конкуренцию в отдельно взятом городе? // Конкуренция и рынок. 2012. № 2(54). С. 8–11.

4. Малый и средний бизнес в 2010 году. Том 1. Сводные итоги. Основные показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства // Федеральная служба государственной статистики: [сайт]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 20.10.2012)

5. Предпринимательство. Институциональные преобразования в экономике // Федеральная служба государственной статистики: [сайт]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 12.07.2012)

6. Принципы «открытой игры» // ЭКСПО новости. 2012. № 1–2. С. 33–34.

# ОБРАЗОВАНИЕ

УДК (338.46:37):332.135

*Р.Н. Авербух, Г.И. Лукин*

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ИНТЕГРАЦИИ И ДИВЕРСИФИКАЦИИ В РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ ОКАЗАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

*В контексте идеи о необходимости повышении эффективности региональных систем профессионального образования и оптимизации деятельности образовательных учреждений рассматривается проблема формирования организационно-экономического механизма профессиональной школы на основе развития процессов интеграции и диверсификации. Анализируются категории интеграции и диверсификации в системе профессионального образования. Рассматриваются особенности процессов интеграции и диверсификации в региональных системах оказания образовательных услуг.*

**Ключевые слова:** профессиональное образование; региональная система образования; интеграция образовательных учреждений; диверсификация; организационно-экономический механизм; образовательные услуги.

*In the context of the need to increase the efficiency of regional systems of professional education and to optimize the activity of educational institutions we consider the problem of forming organizational and economic mechanism of professional school based on developing the processes of integration and diversification. The categories of integration and diversification in the system of professional education are analyzed. Specific features of integration and diversification in regional systems of educational services are studied.*

**Keywords:** professional education; regional system of education; integration of educational institutions; diversification; organizational and economic mechanism; educational services.

В современных условиях хозяйствования образовательные учреждения всех типов, уровней и форм собственности находятся непосредственно под воздействием законов рыночной экономики и в процессе своего функционирования могут выходить на местные, региональные рынки труда и образовательных услуг, а также на товарные, финансовые и другие рынки.

Эффективность работы образовательных учреждений профессиональной школы в рыночной среде существенно зависит от степени их экономической самостоятельности, инновационной направленности развития и интеграции локальных образовательных структур в образовательные или научно-образовательные комплексы.

Рассмотрение организационно-экономического механизма формирования модели интеграции и диверсификации в региональной системе оказания профессиональных образовательных услуг следует начать с определения основных понятий.

Наиболее адаптированным к системе профессионального образования понятием

организационно-экономического механизма является следующее: «Организационно-экономический механизм профессиональной школы представляет собой совокупность форм и методов, направленных на удовлетворение потребностей производства в квалифицированных кадрах и населения в образовательных услугах, а также стимулирование экономических интересов педагогических коллективов в постоянном совершенствовании учебного процесса для повышения качества обучения, рациональном использовании имеющихся ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, информационных) и их наращивании за счет инвестирования собственных средств, а также привлечения внешних инвестиций» [1].

Это определение, как нам представляется, следует уточнить лишь одной компонентой: «наращивать» ресурсную составляющую любой образовательной или обучающей структуры можно не только за счет инвестирования, но и за счет интеграции и диверсификации. Следует подчеркнуть, что сами эти процессы могут происходить за счет привле-

чения интеллектуального капитала ученых и практических работников региональной системы профессионального образования. Именно использование этого капитала позволит реализовать в территориально-отраслевой системе оказания профессиональных образовательных услуг два взаимосвязанных процесса – интеграцию и диверсификацию и адаптировать организационно-экономический механизм образовательного учреждения к меняющейся внешней среде.

Интеграция и диверсификация – взаимосвязанные категории, поскольку интеграция, как правило, сопровождается диверсификацией производственных или образовательных программ, изменением профилей подготовки кадров, обновлением ассортимента образовательных услуг под рыночный спрос. Вместе с тем процессы диверсификации могут протекать и в локальных производственных, образовательных и обучающих структурах. Ведущим фактором диверсификации вуза, как отмечает Р. Свекатовски, должна служить мера полезности нового вида образовательной услуги с учетом её вклада в обеспечение конкурентоспособности вуза [2].

Диверсификация (от лат. *diversus* – разный и *facere* – делать) – это расширение ассортимента, изменение вида продукции, производимой предприятием, фирмой, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, повышения конкурентоспособности, предотвращения банкротства. Образовательным учреждениям диверсификация позволяет обеспечить свою финансовую устойчивость при неблагоприятной экономической конъюнктуре, поддержать мало доходные или убыточные, но социально значимые направления образовательной деятельности за счет других, экономически эффективных. Также диверсификация обеспечивает возможность маневрировать ресурсами в рамках интегрированных образовательных учреждений или научно-образовательных комплексов автономного типа в ответ на изменения внешней среды, включая негативные, например, снижение спроса в определенных секторах региональных рынков труда и образовательных услуг.

Целью интеграции в профессиональном образовании является повышение эффективности деятельности образовательных учреждений, входящих в интегрированный комплекс, а также повышение качества обучения и конкурентоспособности их выпускников на российском и международных рынках труда.

Одним из критериев поглощающей интеграции является слияние, объединение отсталых нерентабельных профессиональных учебных заведений, неэффективно использующих свой ресурсный потенциал, воспроизводящих безработицу среди выпускников, с

эффективными учебными заведениями, которые за счет инноваций повышают свою конкурентоспособность и устойчивость развития, удовлетворяя региональный рыночный спрос на подготовку квалифицированных кадров.

К основным принципам разработки организационно-экономического механизма модели интеграции и диверсификации в региональной системе оказания образовательных услуг следует отнести:

- прогностичность, стратегическое видение и достижение сбалансированности своего функционирования с внешней средой: экономической, демографической, социальной и институциональной;

- устойчивое развитие и конкурентоспособность в условиях возрастания экономической самостоятельности и связанных с ней рисков;

- реструктуризацию собственности и капитализацию части внебюджетных доходов;

- долю инвестирования в инновационное развитие вещественного и человеческого капитала образовательных учреждений;

- приоритетность и обязательность выполнения государственного (муниципального) задания на гарантированные образовательные услуги при условии его полного бюджетного финансирования на нормативной основе;

- диверсификацию финансирования образовательных, научно-инновационных и всех других видов услуг, определенных уставом образовательного учреждения в условиях изменения внешней среды;

- согласованность внутривузовского бюджетирования со стратегическим планированием развития образовательного учреждения высшей школы;

- прозрачность и открытость финансово-хозяйственной деятельности образовательного учреждения высшей школы;

- сочетание традиционного и открытого образования на основе использования информационно-компьютерных технологий;

- углубление процессов вертикальной интеграции разноуровневых образовательных учреждений и горизонтальной интеграции образовательных учреждений с другими образовательными учреждениями одного уровня, а также с производством, отраслевой и академической наукой, расширение географии оказания образовательных услуг;

- добровольность преобразования государственного образовательного учреждения в автономное;

- равенство и учет интересов всех участников производства образовательных, научно-инновационных, хозяйственных и других услуг, осуществленных образовательным учреждением высшей школы;

- прозрачность в распределении общего дохода образовательного учреждения высшей школы с учетом интересов всех входящих в

него организационных структур и их сотрудников;

- обеспечение интеграции всех структурных составляющих внутривузовской среды: организационно-управленческих, научно-инновационных, методических и информационных, а также согласованность действий всех субъектов образовательного учреждения, что обеспечивает достижение синергетического эффекта;

- выделение научно-инновационной деятельности (НИД) в самостоятельную функцию по управлению образовательным учреждением интегрированного типа для исполь-

зования его результатов всеми образовательными учреждениями, входящими в его состав.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Никитин В.А.* Теоретические основы интеграции и диверсификации в территориально-отраслевой системе оказания профессиональных образовательных услуг. СПб.: Изд-во ЛОИРО, 2007. 64 с.

2. *Свекатовски Р.* Диверсификация деятельности вуза как часть его предпринимательской стратегии // Экономика и управление (г. Санкт-Петербург). 2012. № 4.

*О.В. Аверьянова*

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

*Рассматривается понятие образования, выявляются специфические характеристики образовательных услуг. Предлагается система показателей конкурентоспособности образовательных услуг, а также факторов их оценки.*

**Ключевые слова:** образование; образовательная услуга; общественные блага; оценка конкурентоспособности.

*We consider the concept of education and reveal specific characteristics of educational services. We offer a system of indicators showing the competitiveness of educational services and factors to assess them.*

**Keywords:** education; educational service; public benefits; assessment of competitiveness.

В условиях рыночной экономики важным аспектом деятельности образовательных учреждений является эффективность их деятельности. В обеспечении результативности работы организации особое место занимает ее конкурентоспособность. В связи с этим точным и объективным критерием для определения организацией своих конкурентных преимуществ являются решения, которые позволят впоследствии наметить адекватные меры по повышению уровня конкурентоспособности. Для образовательных услуг имеется ряд специфических особенностей, которые отличают их от других услуг.

К особенностям образовательных услуг относятся:

1. Неосвязаемость услуг означает, что их невозможно транспортировать, хранить, упаковывать или изучать до покупки.
2. Неотделимость от источника означает, что для получения услуги необходим контакт с потребителем.
3. Изменчивость обозначает непостоянство качества услуг во времени, в зависимости от производителей и места их оказания.
4. Несохранимость услуг обозначает, что их нельзя хранить с целью последующей реализации или использования [1].

Эти особенности должны учитываться при оценке конкурентного потенциала и конкурентоспособности образовательного учреждения.

Под конкурентным потенциалом высшего учебного заведения понимается интегральный показатель, определяемый такими совокупными показателями, как квалификация профессорско-преподавательского состава высшего учебного заведения, развитость его научно-методической и материально-техни-

ческой базы, широта охвата областей подготовки и качество подготавливаемых учебным заведением специалистов.

Конкурентный потенциал и конкурентоспособность учебного заведения зависят от множества различных факторов его деятельности. Перечень показателей, используемый для оценки конкурентного потенциала вуза, определяется исходя из аттестационных и аккредитационных требований по качеству, предъявляемых к образовательным учреждениям, а также исходя из специфики деятельности данных организаций [3].

Образование как отрасль представляет собой «совокупность учреждений, организаций и предприятий, осуществляющих преимущественно образовательную деятельность, направленную на удовлетворение многообразных потребностей населения в образовательных услугах, на воспроизводство и развитие кадрового потенциала общества» [4].

По определению, принятому 20-й сессией Генеральной конференции ЮНЕСКО, под образованием понимается процесс и результат совершенствования способностей и поведения личности, при котором она достигает социальной зрелости и индивидуального роста. Законодательство Российской Федерации определяет образование, как целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов) [1].

Главной функцией высших учебных заведений является формирование образовательных услуг. Образовательные услуги рассматриваются как система умений и навыков, зна-

ний, информации, которые применяются в целях удовлетворения различных образовательных потребностей личности, общества, государства. Образовательные услуги предоставляют возможность реализации когнитивных интересов обучающихся, обеспечивают потребности личности в ее духовном, интеллектуальном развитии, создают условия для самоопределения и самореализации личности, для развития в человеке истинно человеческого [2].

Специфика образовательных услуг заключается в том, что они относятся к категории «общественных благ». Общественными благами признаются работы, товары и услуги, которые призваны удовлетворять потребности, которые невозможно измерить в денежном выражении.

Общественные блага обладают следующими особенностями:

- признак неисключения – практически невозможно изъять человека из круга потребителей данного блага;
- признак неделимости – благо нельзя разложить на отдельные части;
- признак неконкурентности в потреблении – потребление блага одним человеком не уменьшает вероятность потребления его другим [2].

Образовательные услуги осуществляются на рынке, который определяется как сочетание действующих и возможных покупателей и продавцов товара. Рынок образовательных услуг представляет собой рынок, на котором функционируют спрос на образовательные услуги со стороны основных хозяйствующих субъектов и их предложение различным образовательным учреждениям. Цели изучения рынка образовательных услуг достаточно разнообразны, часть их представлена в таблице.

Кроме того, для определения системы показателей конкурентоспособности образовательных услуг необходимо определить:

- состав обслуживаемых специальностей;
- направления научных и методических исследований;
- объем спроса на предоставляемые услуги по регионам;
- состав базовых потребителей предоставляемых услуг;
- распределение средств по направлениям деятельности и подразделениям;
- принципы поддержания и наращивания квалификационного уровня преподавателей и сотрудников;
- принципы ценовой политики на выпол-

няемые государственные и хозрасчетные услуги;

- соотношение между текущим потреблением и инвестициями в развитие;
- показатели предпочтительности услуг образовательного учреждения по сравнению с конкурирующими высшими учебными заведениями;
- структуру источников финансирования [2].

В современных условиях актуальность проблемы анализа и оценки конкурентоспособности образовательных услуг не вызывает сомнений. Это обусловлено рядом обстоятельств:

- количественная оценка упрощает анализ соответствия образовательных услуг требованиям рынка и сопоставление образовательных продуктов-аналогов, предлагаемых различными образовательными учреждениями;
- на основании этой оценки можно сделать прогноз предполагаемого объема продаж и доли рынка уже на этапе проектирования образовательных услуг;
- необходимо управлять конкурентоспособностью на различных стадиях цикла образовательных услуг, а анализ чувствительности рассматриваемого свойства образовательных услуг к изменению конкурентообразующих факторов существенно повышает эффективность процессов управления;
- результаты оценки конкурентоспособности чрезвычайно важны при решении задач ценообразования [5].

Показатели, которые оценивают конкурентоспособность образовательных услуг, имеют разный диапазон и разную сосредоточенность, поэтому при процедуре оценки конкурентоспособности образовательных услуг можно выделить два направления:

- 1) рассмотрение и анализ основных черт наиболее существенных и относительно независимых характеристик. При характеристике данного аспекта целесообразно применить факторный анализ;
- 2) рассмотрение каждой образовательной услуги, чтобы детерминировать лидеров образовательных услуг и аутсайдеров.

Проанализировав ситуацию, можно сделать вывод, что рынок образовательных услуг не может самостоятельно создать условия для реализации перечисленных приоритетов, поэтому их осуществление становится возможным через развитие совокупности элементов государственного и общественного контроля образовательного пространства.

Название цели	Определение цели
Поисковая цель	цель предусматривает сбор предварительных данных, помогающих рассмотреть проблему и выработать гипотезу
Описательная цель	цель предусматривает описание определенных явлений
Экспериментальная цель	цель предусматривает проверку гипотезы о наличии причинно-следственной связи

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Федеральный закон от 13 января 1996 г. № 12-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации "Об образовании"» (с изменениями от 16 ноября 1997 г., 20 июля, 7 августа, 27 декабря 2006 г., 10 июля 2012 г.) //Информационно-правовой портал «Гарант». URL:

base.garant.ru/10105933/ (дата обращения: 03.10.2012)

2. *Асаул А.Н., Капаров Б.М.* Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики. СПб.: Гуманистика, 2010. 280 с.

3. *Гаврильчак Н.И., Грызлов Д.В.* Инвестиционное обеспечение функционирования высшего учебного заведения России. СПб.:

Изд-во НОИР, 2011. 35 с.

4. *Козырьков Р.В.* Специфика экономических отношений на рынке образовательных услуг // Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2011. № 2 (38). С. 49–58.

5. *Лукашенко М.А.* Высшее учебное заведение на рынке образовательных услуг: актуальные проблемы управления. М.: Маркет ДС, 2009. 356 с.

6. *Фатхутдинов Р.А.* Управление конкурентоспособностью организации: эксклюзивные технологии формирования стратегии повышения конкурентоспособности организаций: теория, методика, практика. М.: Эксмо, 2011. 547 с.

*С.А. Брызгалова*

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА КАК ЯДРА ИНТЕГРИРОВАННОГО НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

*Анализируется проблема формирования инновационной среды высшего учебного заведения. Рассматриваются факторы формирования и развития инновационного потенциала вуза как ядра научно-образовательного комплекса.*

**Ключевые слова:** *высшее образовательное учреждение; инновационная деятельность; инновационная среда; интегрированный образовательный комплекс; инновационный потенциал вуза.*

*We analyze the problem of forming innovation environment of higher education institutions. We look at factors of creating and developing the innovation potential of higher education institution as a core of scientific and educational complex.*

**Keywords:** *institution of higher education; innovation activity; innovation environment; integrated educational complex; innovation potential of higher education institution.*

Особенности организации российской национальной экономики на современном этапе ее развития свидетельствуют о том, что одними из активных участников инновационной деятельности, обладающими ресурсами для осуществления инновационного процесса в его полном объеме, являются учебные заведения. Однако общемировые тенденции движения к экономке инновационного типа предъявляют повышенные требования к характеру функционирования образовательных учреждений [3].

В России, несмотря на попытки государства побудить учреждения науки и образования активизировать процесс по разработке и внедрению результатов интеллектуальной деятельности, проблема повышения роли знаний, науки и стимулирования инноваций стоит достаточно остро. Становится очевидной необходимость не только обладания разного рода информационными и нематериальными ресурсами, но и способностью их эффективно использовать.

По мнению Р.Н. Авербуха [1], эти возможности легче реализовать в интегрированном образовательном учреждении, примером которого может служить научно-образовательный комплекс (НОК), созданный на базе вуза. При этом, несмотря на то, что интеграционные сценарии формирования НОКа на основе объединения в различных правовых формах образовательных и научных учреждений могут быть различны, такие инновационные интегрированные комплексы способны на практике обеспечить вариативность и непре-

рывность качественного профессионального образования и соответствующую подготовку высококвалифицированных специалистов.

Инновационная деятельность характерна для научно-образовательного комплекса, нацеленного на развитие и саморазвитие. Это самообучающаяся и креативная организация, основой функционирования которой являются генерация и распространение знаний, интеллектуальный капитал. Поэтому целью инновационной деятельности НОКа является получение нового знания, ориентированного на решение его проблем, в центре которой находится не знание как таковое, а создание организационного знания, посредством которого создается новое знание (новые продукты, услуги или методы) внутри учебного заведения и, таким образом, обеспечивается основа для появления инноваций, то есть мультиинновационный эффект.

На положение учебных заведений в каждый определенный момент времени влияют множество факторов, которые, в конечном итоге, определяют формирование и развитие его инновационного потенциала. Различные факторы в разные периоды времени, неравнозначные по характеру и по своей природе, оказывают неодинаковое влияние.

Процесс анализа среды начинается с определения основных элементов внутреннего и внешнего пространства учебного заведения. После того как эти явления определены, учебное заведение должно выделить те из них, которые являются для него наиболее важными.

Чтобы осуществлять инновационную деятельность, необходимую для развития, учебное заведение должно отслеживать состояние среды, в которой функционирует, так как именно в ней следует искать новые источники развития.

Анализ внешней среды представляет собой процесс, посредством которого контролируются внешние по отношению к вузу факторы, чтобы представить возможности и угрозы для учебного заведения, разработать стратегию, которая даст возможность превратить потенциальную и реальную опасность в выгодные перспективы [4].

Таким образом, пространство жизнедеятельности учебного заведения можно определить как совокупность трех сфер – внешней, внутренней и сферы взаимодействия этих сред, желателен гармоничный.

Внешняя среда состоит из элементов, которые связаны с учебным заведением напрямую, но оказывают влияние на формирование общей атмосферы его деятельности. Они являются общими для всех субъектов хозяйствования. Внутренние факторы представляют собой внутренние силы вуза, которые зависят от эффективного управления и оперативности принимаемых решений.

Внутренняя среда учебного заведения включает в себя следующие основные элементы: образовательный процесс, научно-исследовательскую деятельность, управление преподавательским составом. Описание внутренней среды дает представление о сильных и слабых сторонах деятельности учебного заведения, его внутренних возможностях.

По нашему мнению, для определения инновационной среды следует использовать комплексную оценку, основанную на принципе разделения и последующей обработки показателей, отражающих три основных харак-

теристики развития инновационной деятельности:

1) показатели, характеризующие кадровые и материально-технические условия для создания конкурентоспособного сектора исследований и разработок;

2) показатели, отражающие условия для развития научного потенциала учебного заведения;

3) показатели, характеризующие условия для развития инновационной среды вуза.

Представляется, что уровень благоприятности условий для деятельности научно-образовательного комплекса, созданного на базе инновационного вуза, целесообразно оценивать как степень достижения запланированных результатов.

Анализ динамики показателей, характеризующих уровень благоприятности условий по каждому из направлений инновационной среды, позволяет выявить проблемы инновационного развития и обосновать меры по их устранению.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Авербух Р.Н., Уткин О.А.* Организационные формы интеграции образовательных учреждений и их классификация // Журнал правовых и экономических исследований. 2010. № 2. С. 37–41.

2. *Гришин В.В.* Управление инновационной деятельностью в условиях модернизации национальной экономики. М.: Дашков и К°, 2010. 366 с.

3. *Друкер П.Ф.* Бизнес и инновации / пер. с англ. М.: Вильямс, 2009. 423 с.

4. *Лукин Г.И.* Очерки по экономике, инновациям и прогнозированию развития профессионального образования. М.: Изд-во ИУО РАО; Гатчина: Изд-во ЛОИЭФ, 2005. 206 с.

*Е.Я. Бутко, В.В. Андронатий*

## ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Анализируются особенности развития отечественных вузов как субъектов и объектов рынка образовательных услуг. Рассматриваются проблемы и возможности высшей школы в условиях информатизации общества и глобализации образовательного пространства.*

**Ключевые слова:** *высшее профессиональное образование; рынок образовательных услуг; единое образовательное пространство; конкурентоспособность вузов; информатизация общества.*

*We analyze peculiar features of the development of Russian institutions of higher education as subjects and objects of educational services market. Problems and opportunities of higher school under society informatization and globalization of educational space are studied.*

**Keywords:** *higher professional education; market of educational services; single educational space; competitiveness of higher education institutions, society informatization.*

Развивающаяся экономика знаний значительно меняет роль профессионального образования, повышение качества которого постепенно становится одним из ключевых подходов к успешному формированию информационного общества.

При этом законы рыночной экономики вносят определенные коррективы в развитие учреждений профессионального образования. Здесь есть как положительные, так и отрицательные моменты. Рассмотрим их на примере деятельности современных российских вузов. С одной стороны, условия рынка предоставляют отечественным вузам достаточно свободу для выбора своего статуса, стратегии и тактики развития, с другой – конкуренция образовательных услуг с каждым годом неуклонно повышается, и вузам необходимо прикладывать все больше усилий для привлечения мотивированных абитуриентов и студентов.

Таким образом, можно утверждать, что современный университет, с одной стороны, является субъектом образовательного пространства и рыночных отношений, а с другой стороны – объектом, который не может изменить законы рынка, но должен их учитывать в процессе своей деятельности. Как субъект рынка образовательных услуг вуз имеет право выбора своего статуса и правовой формы (бюджетный или автономный, государственный или частный и т.д.), имеет возможность диверсификации источников финансирования, использования различных выгодных форм сотрудничества с государственными и научными учреждениями и бизнес-сообществом (государственно-частное партнерство,

малые инновационные предприятия, бизнес-инкубаторы и др.), развития инновационных форм обучения, открытия новых специальностей и т.д. Но основным законом рынка образовательных услуг, как и любого другого рынка, является свободная конкуренция. В настоящее время жесткая конкурентная борьба ведется между отечественными вузами по различным направлениям, прежде всего, это:

- конкуренция государственных вузов за контингент студентов, обучающихся на бюджетной основе;

- конкуренция между государственными и негосударственными вузами за контингент студентов, обучающихся по контракту, и т.д.

Таковы реалии рыночной экономики, с которыми (еще и в условиях снижения бюджетного финансирования) справились далеко не все российские университеты.

При этом отметим, что современные российские вузы осуществляют свою деятельность в условиях процесса формирования единого мирового образовательного пространства, который является неизбежным следствием процессов глобализации, происходящих в обществе. Это, на наш взгляд, – одна из важнейших и объективных характеристик нынешней ситуации в высшем образовании, создающая определенную специфику образовательной макросреды, в которой функционируют вузы. Сегодня любой абитуриент имеет право и возможность выбрать для получения образования европейский или американский вуз. В условиях демографического спада последних лет, когда количество выпускников школ постоянно снижается, данное

обстоятельство повышает уровень конкуренции в системе высшего образования и приводит к необходимости «бороться» за «своих» абитуриентов, вынуждая российские вузы соревноваться не только друг с другом, но и с зарубежными университетами.

После вступления России в ВТО повышение конкурентоспособности российских вузов будет играть еще большую роль. Это связано с тем, что экспорт и импорт образовательных услуг, как и любых других товаров, теперь будут осуществляться по законам Всемирной торговой организации.

На наш взгляд, в настоящее время деятельность отечественных вузов в большей степени, чем в других образовательных учреждениях зависит от общемировых тенденций формирования глобального образовательного пространства. Среди этих тенденций наиболее очевидными, на наш взгляд, являются такие, как:

- интенсивная информатизация общества;
- стирание границ между национальными образовательными и научными сферами разных государств;
- общедоступность и массовость высшего образования;
- стремительное распространение новых информационных систем, технологий и т.д.

По мнению отдельных исследователей [3], мировые тенденции развития образования оказывают противоречивое воздействие на деятельность высших учебных заведений в России. Например, положительной стороной стремительной информатизации общества является внедрение и активизация новых форм получения высшего образования. Прежде всего, по мнению О.А. Уткина, это распространение технологий дистанционного обучения студентов [2]. Любой студент сегодня при желании может обратиться в один из соответствующих центров дистанционного образования, которые активно открываются при университетах во многих российских мегаполисах, и слушать лекции известных ученых по интересующей его дисциплине не выходя из дома, через Интернет.

Негативными моментами влияния информатизации общества на образовательный процесс в вузе, на наш взгляд, являются, во-первых, снижение ценности высшего образования (когда практически любая информация доступна, то зачем «тратить время», сидя за партой?). И, во-вторых, недооцененная сегодня опасность массовых нарушений авторских прав на интеллектуальную собственность. Недобросовестные студенты, при желании, могут найти и скачать курсовую или дипломную работу в Интернете практически по любой гуманитарной дисциплине, а также по многим дисциплинам из других циклов. Для этого существуют целые сайты с базами

рефератов, курсовых и дипломных работ. Такой «информационный хаос», без сомнения, вредит качеству знаний студентов и снижает ценность высшего образования. Практика показывает, что далеко не все вузовские преподаватели проверяют студенческие работы «на плагиат». А те, кто это делает, не всегда получают объективную оценку результатов своего контроля, т.к. наиболее находчивые студенты используют различные способы «перехитрить» распространенные версии программы «Антиплагиат».

Также важной особенностью модернизации высшей школы в России является внедрение принципиально новых государственных стандартов образования. На наш взгляд, дискуссия на данную тему должна оставаться открытой даже после внедрения стандартов третьего поколения, т.к. переход от формирования знаний к формированию компетенций требует серьезной обоснованности и разработки соответствующего обеспечения на всех уровнях – от методологии и дидактики до конкретных методик и технологий преподавания различных дисциплин. Кроме того, нельзя допустить, чтобы копирование западной системы модульного обучения разрушило один из основных принципов отечественного (еще недавно – лучшего в мире) образования, а именно – его фундаментальность.

Еще одной специфической для отечественных вузов проблемой, без сомнения, является проблема финансирования своей деятельности.

Образование – это та сфера, которая не может развиваться стихийно: как известно из практики последних лет, далеко не все вузы смогли выдержать конкуренцию и просто перестали существовать. Поэтому, несмотря на некоторую стихийность рынка образовательных услуг, государство регулирует данную сферу с помощью управляемой реформы образования и его последующей модернизации.

Так, в рамках Приоритетного национального проекта «Образование» выделены бюджетные средства для вузов, общая сумма которых составляет 30 млрд. руб. Значительная часть этих вузов вошла в состав 29 исследовательских университетов, которые в настоящее время (период 2009–2014 гг.) получают от государства средства, общий объем которых составит 50 млрд. руб. [1].

Практика инновационных образовательных учреждений наглядно показывает [5], что проблемы финансирования даже без помощи государства легче решить автономным и интегрированным вузам. Ярким примером этого является инновационная деятельность интегрированного регионального вуза – Государственного института экономики, финансов, права и технологий (ГИЭФПТ) в г. Гатчине Ленинградской области. Данный вуз получил статус автономного первым в России, при

этом деятельность ГИЭФПТ в последние десять лет сопровождалась активными интеграционными процессами. (На базе вуза были интегрированы в единый научно-образовательный комплекс академическая гимназия, несколько профессиональных училищ и лицеев.) В итоге сегодня созданный на базе ГИЭФПТ научно-образовательный комплекс обеспечивает Ленинградскую область востребованными специалистами с начальным, средним и высшим профессиональным образованием, воплощая на практике непрерывность образования и вариативность образовательных траекторий студентов.

Автономные вузы, в отличие от бюджетных, как правило, являются более активными на отечественном рынке образовательных услуг. Это связано с тем, что по Закону «Об автономных учреждениях» [4] доходы автономного вуза, которые могут включать в себя как оплату образовательных услуг, так и средства, полученные в виде аренды, залога, доверительного управления, а также платы за сдачу во временное владение или пользование госимуществом, поступают в его полное самостоятельное распоряжение. Поэтому автономный вуз имеет возможность оптимально управлять своими доходами и расходами, а также способен своевременно реагировать на изменение экономической и демографической

ситуации в обществе, что, без сомнения, повышает его конкурентоспособность на рынке образовательных услуг.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Приоритетный национальный проект «Образование» // Министерство образования и науки Российской Федерации: [сайт]. URL: [mon.gov.ru/pro/pnpro](http://mon.gov.ru/pro/pnpro) (дата обращения: 20.09.2012)

2. Уткин О.А. Теория и практика управления в высшей школе: опыт, проблемы, инновации: монография. Гатчина: Изд-во ГИЭФПТ, 2012. 175 с.

3. Авербух Р.Н., Уткин О.А. Роль системы образования в развитии информационного общества: мировой опыт, кризис, перспективы // Вестник Российской академии естественных наук. Серия экономическая. 2010. Вып. 14. № 2. С. 5–8.

4. Федеральный закон Российской Федерации «Об автономных учреждениях» от 3 ноября 2006 г. № 174-ФЗ // Российская газета. Фед. выпуск. 2006. 8 ноября. № 4216.

5. Авербух Р.Н., Лукин Г.И., Уткин О.А. Концептуальные основы создания организационно-экономического механизма автономного вуза // Журнал правовых и экономических исследований. 2011. № 1. С. 74–84.

*М.Г. Герасимова*

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ: ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

*Представлены характеристики международных образовательных программ, реализуемых российскими вузами. Анализируются возможности внебюджетного финансирования как инструмента обеспечения эффективности образовательных услуг. Обосновывается вывод о том, что на этапе зрелости развития международных образовательных программ эффективность деятельности возможна и необходима.*

**Ключевые слова:** международные образовательные программы; экспорт и импорт образовательных услуг; эффективное управление образовательной деятельностью.

*We offer characteristics of international educational programs carried out by Russian institutions of higher education. We analyze opportunities for off-budget financing as a tool to ensure the efficiency of educational services. We prove the idea that the efficiency of international educational programs is likely and essential even at the stage of maturity.*

**Keywords:** international educational programs; export and import of educational services; effective management of educational activity.

Международные образовательные проекты и программы не являются первоочередной обязанностью вуза, реализующего основные образовательные программы ВПО. Однако при проведении аккредитации вуза наличие успешно функционирующих международных образовательных проектов и программ оценивается как дополнительный положительный фактор (особенно при таком статусе образовательного учреждения, как университет, в отличие от академии или института). Как свидетельствуют исследования офиса Европейской Комиссии «Темпус» в РФ, среди совместных образовательных программ с европейскими вузами-партнерами основным объектом преподавания по-прежнему остаются экономические науки [4]. Объектом исследования выступают международные образовательные программы (МОП) в области экономики и управления, реализуемые в ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», на примере партнерства с французскими университетами.

МОП представляются важнейшим элементом формирования единого образовательного пространства России и стран Европейского Союза. О.Н. Олейникова, директор национального офиса программы «Темпус» в России, выделяет следующие виды программ и дипломов в рамках международных образовательных программ:

- *совместная программа* – программа, в рамках которой партнеры согласовали все ее основные элементы (учебный план, методики

преподавания, систему обеспечения качества, включая европейскую систему переноса зачетных единиц (ECTS), правила и принципы оценки, требования к содержанию обучения, преподавателям и набору студентов); предусмотрена мобильность студентов с периодами обучения за рубежом, признаваемыми автоматически в российском вузе; осуществляется совместное руководство программой; все университеты-партнеры признают присуждаемые дипломы/степени;

- *программа двойного диплома* – программа, в результате обучения по которой студенты получают два диплома, с приложением (выпиской) о прослушанных дисциплинах (обучение может проходить в различных или равных пропорциях времени в российском вузе и вузе-партнере в ЕС) [5].

В рамках МОП выделяют следующие виды выдаваемых дипломов:

- совместные дипломы – выдаваемые от имени всех университетов-партнеров (требующие выполнения большого количества формальных требований);

- взаимно признаваемые дипломы, которые выдает каждый вуз-партнер;

- национальный диплом с приложением, выданным партнерским университетом [5].

Н.В. Бурова и Я.Я. Клементовичус под совместными программами и программами двойного диплома понимают «программы двух видов: международные программы, завершающиеся выдачей одного диплома – европейского вуза-партнера (*совместные программы*) и международные программы, за-

вершающиеся выдачей двух дипломов – российского государственного и зарубежного дипломов (*программы двойного диплома*)» [2]. Отвечая на вопрос, являются ли МОП экспортом или импортом образовательных услуг, авторы отмечают, что «программы двойных дипломов, предусматривающие взаимное признание дисциплин вузов-партнеров, представляют собой *качественно новый образовательный продукт*» [2], благодаря которому европейские университеты знакомятся с высоким уровнем подготовки российских студентов (тем самым российское образование экспортируется в учебные планы подготовки бакалавров и магистров других стран). С другой стороны, признание российскими вузами оценок, полученных в рамках обучения по программам двойного диплома, можно считать своего рода *импортом* зарубежного образования в российскую образовательную систему.

Результаты анкетирования в 2010 г. 73 российских вузов (включая СПбГУЭФ) свидетельствуют о существовании 238 программ двойного диплома (ПДД), 65% которых – магистерского уровня, 42% относятся к области экономики и управления. Франция, как страна-партнер в области образования, является лидером (37% всех ПДД), обогнав Великобританию (17%) и Германию (12%). В 2009–2010 учебном году более 6 тыс. российских студентов приняли участие в обучении по программам двойного диплома, наряду с 565 иностранными студентами [4]. В СПбГУЭФ по международным совместным программам обучаются ежегодно более 220 чел., в том числе иностранные граждане. Реализуемые с 2005 г. в новом формате (в связи с переходом европейской и российской систем образования на уровневое), международные магистерские программы СПбГУЭФ представляют собой программы с инновационными образовательными технологиями [6]. Анализ международных образовательных программ СПбГУЭФ позволил сформировать перечень характеристик, позволяющих считать МОП инновационными образовательными проектами, а именно: преподавание на иностранном языке; профессорско-преподавательский состав из России и Европы; мастер-классы, видеоконференции, кейсы, тренинги, открытые лекции практиков и профессоров, круглые столы; педагогическая платформа Докеос; научные студенческие конференции на иностранном языке; внедрение тематических ресурсных центров; участие и проведение образовательных выставок; создание презентационных буклетов по программам и мн. др. [1].

Говоря об эффективном функционировании того или иного предприятия (организации), экономисты предполагают вести разговор о прибыльности, рентабельности, низкотратности деятельности. До момента, с ко-

торого в РФ появились понятия внебюджетного финансирования образования, контрактного образования, негосударственных образовательных учреждений, вопрос о рентабельности или прибыльности той или иной образовательной программы не мог стоять. В настоящее время, когда существует система негосударственных (частных) образовательных учреждений, наряду с возможностью оказания образовательных услуг на контрактной (возмездной) основе государственными образовательными учреждениями, встает вопрос об эффективности образовательных услуг.

Мы полагаем, что под эффективностью образовательного процесса можно понимать:

- программы, приносящие больший эффект с точки зрения большего объема и содержания учебного плана ООП за тот же период времени, что и ранее;

- программы, приносящие исполнителю финансовый эффект (прибыль) от реализации ООП на возмездной основе.

Основное направление исследований в оценке эффективности вложений в высшее образование должно быть связано с оценкой затрат и выгод всех субъектов, имеющих к нему отношение, а именно: студентов и слушателей; государства и работодателей; вузов и общественных институтов [3]. Говоря о финансовой эффективности образовательных услуг, целесообразно выделять два аспекта:

- финансовая эффективность предполагает наличие дохода, затрат, прибыли или убытка от реализации ООП и, соответственно, будет уместным разговор о ресурсных и затратных показателях финансовой эффективности деятельности;

- система высшего профессионального образования в качестве двух основных целей деятельности выделяет учебно-образовательную и воспитательную, а не извлечение прибыли.

Источником эффективности деятельности (в данном случае образовательной) является наличие превышения дохода над расходами (то есть наличие прибыли). В случае с международными образовательными программами необходимо выделить несколько этапов в генезисе финансирования и, как следствие, в генезисе дальнейших исследований МОП:

- начальный этап – первые пять лет от создания программы – финансирование, в основном за счет международных организаций (Европейская комиссия, Проект «Темпус», Министерство иностранных дел страны-партнера), а также, в объеме 10–20 процентов бюджета, за счет российского вуза, в пользу и на базе которого создается и реализуется данный образовательный проект;

- этап становления и развития – внешнее финансирование сокращается до 50 и менее процентов, финансирование российского вуза

сохраняется на уровне 10–20 процентов бюджета; остальные 30–40 процентов ложатся на плечи заказчиков – студентов, слушателей, обучающихся в рамках программы;

- этап зрелости – после 6–10 лет проект становится практически полностью самофинансируемым, то есть стоимость обучения на программе формируется в соответствии со сметой затрат на реализацию; однако и российский вуз сохраняет свою долю финансирования – от 5 до 15 процентов, так же как и вуз-партнер; при этом необходимо подчеркнуть, что как только доля финансовой поддержки от международных организаций снижается, вуз-партнер вводит плату за обучение в расчете на одного студента, которую российский вуз переводит на счет вуза-партнера. Стоимость обучения одного студента, в зависимости от уровня программы (бакалаврской или магистерской) и от страны-партнера, варьирует от 700 до 3500 евро за год.

Необходимо констатировать, что для внедрения МОП необходимо бюджетирование. В этой связи становятся существенными вопросы оценки эффективности МОП (с точки зрения большего приращения знания и с финансовой точки зрения), с учетом качества программ, формируемых компетенций и навыков. По итогам оценки эффективности международных образовательных проектов, возникает идея ее достижения и разработки механизмов ее повышения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бурова Н.В., Клементовичус Я.Я. Образовательные инновации и приоритеты развития высшего экономического образования //

Экономическая эффективность инновационного предпринимательства и проблемы совершенствования образовательных программ в России: ученые записки секции экономики МАН ВШ. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.

2. Бурова Н.В., Клементовичус Я.Я. Новое качество экспортно-импортных операций в сфере высшего экономического образования // Реструктурирование экономики: ресурсы и механизмы: материалы Международной научно-практической конференции (Санкт-Петербург, 25–27 января 2010 г.). СПб., 2010.

3. Иноземцева Л.Н., Кликунов Н.Д. Эффективность вложений в высшее образование: определение направления исследований // Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса: [сайт]. URL: <http://www.mebik.ru/pages/klikunov/articles/art/inozem.pdf> (дата обращения: 12.09.2012)

4. Карпухина Е.А., Мишин А.Б. Исследование программ двойных дипломов между университетами стран ЕС и России // Национальный офис Tempus в Российской Федерации: [сайт]. URL: <http://www.tempus-russia.ru/Meropri-101110/DD-final.pdf> (дата обращения: 12.09.2012)

5. Олейникова О.Н. Вклад программы Tempus в модернизацию высшего образования в России // Национальный офис Tempus в Российской Федерации: [сайт]. URL: <http://www.tempus-russia.ru/240611/24June-oleynikova.pdf> (дата обращения: 12.09.2012)

6. Открытые инновации в сфере ВПО // Национальный офис Tempus в Российской Федерации: [сайт]. URL: <http://edu.inovat.ru/> (дата обращения: 12.09.2012)

*А.В. Гуров*

## ПЛАНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Раскрывается сущность, функциональное назначение, целевая ориентация планирования экономических результатов некоммерческих образовательных организаций.*

**Ключевые слова:** *текущее, перспективное планирование; некоммерческая образовательная организация; экономические результаты.*

*We research the essence, functionality and target orientation of planning the economic results of non-profit educational organizations.*

**Keywords:** *current, advance planning; non-profit educational organization; economic results.*

Одной из основных функций управления является планирование. И это не зависит ни от организационно-правовой формы организации, ни от осуществляемых затрат в процессе ее текущего функционирования и перспективного развития, ни от имеющегося ресурсного потенциала. Однако при этом функциональное назначение планирования не выступает определением понятия планирования, представляющего собой комплекс мер по определению ресурсных и организационных возможностей социально-экономической системы достигать поставленных ориентиров экономических результатов в устанавливаемый субъектом планирования период времени.

Изложение сущностных представлений о планировании текущей деятельности и перспективного развития и о его функциональном назначении, как нам представляется, способствует уровню объективизации экономических показателей, достигаемых в конкретно устанавливаемом периоде социально-экономической системой на основе использования её ресурсного и организационного потенциалов.

В то же время планирование, как функция управления текущим функционированием и перспективным развитием социально-экономической системы, независимо от её организационно-правового статуса, в соответствии со своим назначением, может быть реализовано не как вербальная декларация с целевой установкой на достижение максимально возможных результатов при минимальных затратах, а как целостный функционально ориентированный комплекс организационно-экономических, финансово-инвестиционных, инновационных и маркетинговых мер. Прежде всего эти меры направлены на обеспечение

соответствия возможностей интенсивно используемого ресурсного потенциала, его количественных и качественных характеристик с целевыми установками субъекта планирования достигать конкретных величин экономических результатов, эффективности использования всех видов ресурсов.

Наряду с общими, указанными выше свойствами функционального назначения, процесс планирования текущей и перспективной деятельности некоммерческой образовательной организации имеет и некоторую специфику или особенности, связанные с направленностью деятельности некоммерческой образовательной организации того или иного организационно-правового статуса. При этом необходимо учитывать то, что в отличие от общих положений планирования экономических и финансовых результатов деятельности в текущем (годовом), среднесрочном (2–3 года) и долгосрочном (более 3 лет) периодах развития хозяйствующего субъекта, целенаправленность деятельности которого состоит в извлечении прибыли, некоммерческая организация, в соответствии со ст. 2 Федерального закона «О некоммерческих организациях» (в ред. от 20.07.2012 года), в своей целенаправленной деятельности не ставит перед собой задачу извлечения и распределения прибыли между участниками своей деятельности [1].

Кроме того, некоммерческая образовательная организация должна быть признана социально ориентированной. Регламентация социальной ориентированности некоммерческой организации предусматривается Федеральным законом «О некоммерческих организациях» в том случае, если некоммерческая организация осуществляет деятельность, направленную на решение социальных проблем, развитие гражданского общества в Рос-

сии, а также виды деятельности, предусматриваемые ст. 31.1 Федерального закона «О некоммерческих организациях» [1]. Признание соответствия некоммерческой образовательной организации социально ориентированной определяет п. 9 ст. 31.1 Федерального закона «О некоммерческих организациях», в соответствии с которым к социальной ориентации относится «деятельность в области образования, просвещения, науки, искусства, здравоохранения, профилактики и охраны здоровья граждан, пропаганды здорового образа жизни, улучшения морально-психологического состояния граждан, физической культуры и спорта и содействия указанной деятельности, а также духовному развитию личности» [1].

В случае, если некоммерческая образовательная организация соответствует законодательным положениям о социальной ориентированности, то ей государственными (федеральными, региональными) органами власти и местного самоуправления оказывается финансовая, имущественная, информационная и консультационная поддержка, а также поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников. Кроме того, социально ориентированным некоммерческим образовательным организациям предоставляются льготы по уплате налогов и сборов. В их рамках размещаются заказы на оказание услуг, выполнение работ для государственных и муниципальных нужд. Органам управления административно-территориальных и муниципальных образований Федеральный закон «О некоммерческих организациях» предоставляет также право оказывать поддержку некоммерческим образовательным организациям в других формах за счёт своих бюджетов.

Таким образом, особенности планирования результатов деятельности социально ориентированной некоммерческой образовательной организации заключаются в том, что данный процесс в существенной мере зависит от финансовой и имущественной поддержки за счёт ассигнований из федерального, регионального и местного (муниципального) бюджетов, а также от объёмов размещения заказов на оказание услуг, выполнение работ для государственных и муниципальных нужд, предоставляемых льгот по уплате налогов и сборов.

Поэтому объективность и значимость планирования в условиях отклонений от ранее намеченных и согласованных объёмов финансовой и имущественной поддержки для социально ориентированных некоммерческих образовательных организаций должна воснабляться посредством принятия и реализации целостного комплекса организационно-экономических, финансово-инвестиционных и инновационных мер, направленных на до-

стижение ориентиров планируемых экономических, финансовых и социальных результатов, эффективности процесса по оказанию образовательных услуг потребителям.

Определение планируемых ориентиров экономической результативности, достигаемых некоммерческими образовательными организациями в средне- и долгосрочном периоде, имеет свою технологию и вариантность её реализации. При этом выбор того или иного варианта установления необходимой точности и значимости экономического результата, эффективности потребляемых ресурсов зависит от длительности периода планирования, от директивности или индикативности достижения поставленных целевых установок менеджерами этой организации, от наличия у них достоверной информации о её ретроспективном и текущем функционировании [2].

В том случае, когда для установления перспективных ориентиров экономических результатов, затрат, эффективности осуществления образовательного процесса есть все необходимые данные, должно быть принято решение о варианте технологии планирования.

Планирование экономических результатов деятельности некоммерческой образовательной организации на основе анализа информации о ранее достигнутых результатах основывается на предположении с невысокой степенью вероятности о том, что инерция развития организации сохранится в среднесрочном периоде.

Поэтому темпы изменений экономических результатов, затрат на ресурсопотребление сохраняются, и экономическими ориентирами будут выступать экстраполяционные величины на устанавливаемый период планирования. При этом прогнозные оценки экономических идентификаторов, в основном, и будут ожидаемыми ориентирами к достижению некоммерческой образовательной организацией поставленных целей. В данном варианте плано-расчётных обоснований наиболее вероятных и значимых темпов экономического роста могут быть использованы экономико-математические методы прогнозирования, позволяющие на требуемом уровне статистической значимости и точности получаемых прогнозных оценок экономического развития, принять их за планируемые величины.

В том случае, когда необходимо достичь высокой точности прогноза экономических показателей деятельности некоммерческой образовательной организации при наличии репрезентативной выборки членов динамического ряда, целесообразно осуществлять прогноз двумя экономико-математическими методами в целях сравнения статистических параметров значимости и точности прогностических моделей и выбора той модели, которая

имеет минимальные статистические погрешности и более точна для практического использования в процессе планирования [3].

Возможны и другие варианты построения прогностической модели среднесрочных оценок экономических результатов, эффективности процесса оказания образовательных услуг как начальной стадии обоснования устанавливаемых экономических показателей развития в среднесрочном периоде.

На следующих этапах прогностических и планово-расчетных обоснований экономического и социального развития могут быть применены более точные методы экономико-математического построения прогнозных моделей с последующей корректировкой оценок прогноза экономических идентификаторов, исходя из сбора и систематизации экономической, инновационной, социальной информации о наиболее вероятных влияниях негативных факторов внешней среды на образовательную деятельность некоммерческих организаций, существенно отличающихся от их ретроспективного влияния. В этом случае, несмотря на субъективность корректировок прогностических среднесрочных оценок экономических результатов, затрат, эффективности использования ресурсного потенциала, устанавливаемый ориентир планово-расчетных обоснований выступает величиной, с которой связаны ресурсные возможности его достижения.

В то же время уровень обоснованности ориентиров экономических и социальных результатов в образовательном процессе может

быть (в случае использования экономико-математических методов для получения среднесрочных оценок прогноза экономического развития) крайне низким из-за отсутствия статистической репрезентативности динамического или статического ряда экономических идентификаторов.

Поэтому планирование социально-экономического развития некоммерческой образовательной организации может быть объективным только при использовании экспертных методов и привлечении соответствующих специалистов в области текущего и перспективного планирования развития некоммерческих организаций и менеджмента объекта планирования экономических и социальных результатов.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» (ред. от 20.07.2012 года). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 10.09.2012)

2. *Кураков А.Л.* Управление социально-экономическим развитием профессионального образования: теоретические подходы и организационно-экономические основы. СПб.: Изд-во «Студия "НП-Принт"», 2011.

3. *Кураков А.Л.* Взаимодействие функций планирования и прогнозирования в системе управления учреждениями профессионального образования // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 1. С. 87–90.

*Е.С. Ерёмченко*

## КРИЗИС ПОСТАДМИНИСТРАТИВНОЙ МОДЕЛИ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*Рассматриваются недостатки системы профессионального образования на постсоветском образовательном пространстве и обосновывается необходимость перехода от постадминистративной модели к либеральной.*

**Ключевые слова:** профессиональное образование; модернизация системы профессионального образования; постадминистративная модель; либеральная модель.

*We research disadvantages of the professional education system at the post-Soviet educational space and prove the need to switch from post-administrative to liberal model.*

**Keywords:** professional education; modernization of professional education system; post-administrative model; liberal model.

Постадминистративная модель системы профессионального образования сформировалась в странах, ранее входивших в состав СССР. Она стала результатом изменения и поисков улучшения советской образовательной системы.

Рассмотрим некоторые особенности постадминистративных образовательных систем, свойственных для постсоветского образовательного пространства, учитывая движение этих систем в направлении к либеральной модели образования.

Основные отличия постадминистративной модели от либеральной заключаются в следующем. Государственные управляющие органы в образовании определяют перечни направлений подготовки и специальностей, а также контрольные цифры приёма студентов в образовательные учреждения. Федеральные государственные образовательные стандарты определяют необходимые требования для основных образовательных программ по всем входящим в перечни направлениям подготовки и специальностям. Кроме того, государство сдерживает инициативу вузов по открытию новых специальностей и направлений подготовки, так как это ведёт к увеличению расходов государственного бюджета.

Несмотря на то, что вузы имеют право обновлять основные образовательные программы, на практике они не прибегают к данной возможности, так как не имеют для этого достаточно стимулов. В итоге обновление реализуемых основных образовательных программ происходит одновременно с изменением федеральных государственных образовательных стандартов.

Проблемным аспектом в постадминистративных моделях также является система классификации образовательных программ. Всего в профессиональном образовании существует

три классификатора: Общероссийский классификатор начального профессионального образования (ОКНПО), Общероссийский классификатор специальностей по образованию (ОКСО), и Общероссийский классификатор специальностей высшей научной классификации (ОКСНВК). Такая градация специальностей по уровням профессионального образования была унаследована от советской системы образования.

В условиях административно-командной экономики три независимые учреждения управляли профессиональным образованием. Каждое из них создавало классификатор для соответствующего уровня образования. Принципы классификации, существовавшие в СССР, были сохранены и применены в 1990-е годы при переработке классификаторов в общероссийские. При этом в основе горизонтальной классификации профессиональных образовательных программ были сохранены традиционные системно-различные принципы [6. С. 63].

Отличительной чертой классификации основных образовательных программ в постадминистративной модели профессионального образования является то, что система классификации сопряжена с перечнем образовательных программ. Поэтому, для того чтобы в образовательном учреждении ввести новую образовательную программу, необходимо внести изменения в соответствующий общегосударственный классификатор.

Из вышеизложенного следует, что система ведения классификаторов в области профессионального образования является неудобной и неэффективной. Она затрудняет статистический учёт в образовании и оптимизацию распределения кадров по уровням профессионального образования.

Следующим проблемным аспектом по-

стадминистративной модели ВПО является постоянное увеличение студенческого контингента, что обусловлено следующими причинами:

- отсутствием системы государственного регулирования подготовки специалистов ВПО, позволяющей влиять на распределение выпускников общеобразовательных школ в соответствии с требованиями и конъюнктурой рынка труда;

- спонтанно образовавшейся системой платных услуг в сфере ВПО, зачастую негативно сказывающейся на качестве образования;

- увеличением доступа к бюджетным местам государственных вузов, связанным с последствиями демографического кризиса.

Одной из особенностей постадминистративных систем образования является система подготовки кадров, характерная скорее для административно-командной экономической системы, но являющаяся неэффективной в современных рыночных условиях.

Недостаточное финансирование высших образовательных учреждений в 1990-е годы послужило причиной устаревания их материально-технической базы, снижения интенсивности и результативности научной деятельности, старения профессорско-преподавательского состава. Несмотря на то, что в последние несколько лет положение дел улучшается, в большинстве стран постсоветского пространства сохраняется недовольство общества качеством профессионального образования и результатами действий, направленных на решение данной проблемы.

Большая часть этих проблем обусловлена несовершенной организацией процесса образования, недостаточным финансированием и неэффективной системой бюджетирования в сфере образования. Причины этих проблем общие – большая часть управленческих механизмов, эффективно работавшая в условиях плановой экономики, перестала работать в условиях перехода к рыночной экономической системе.

Выделим основные проблемы, свойственные постадминистративным образовательным системам:

1. Несовершенство механизма реализации конституционного права граждан на бесплатное получение высшего образования на конкурсной основе, следствием чего являются [1. С. 36]:

- наличие возможности обучения в государственных высших образовательных учреждениях слабоуспевающих студентов, т.к. при подушевом финансировании отчисление студентов для вузов становится крайне невыгодным мероприятием;

- потери средств федерального бюджета, связанные с отчислением студентов, на обучение которых уже затрачены государством зна-

чительные финансовые средства.

2. Фактическое отсутствие возможности формирования студентами индивидуальных планов и организации учебного процесса в соответствии с ними. Отсутствие возможности у студентов, большинство из которых вынуждены совмещать обучение с работой, гибко планировать свое учебное время, что приводит к снижению успеваемости и повышению процента отчислений.

3. Использование несовершенных систем оценки качества образования и контроля:

- осуществление образовательного процесса и оценки качества знаний студентов одним и тем же преподавателем, что зачастую не даёт реальной картины успеваемости студентов и снижает объективность оценки;

- практически полная зависимость студента от назначенного ему преподавателя;

- проблема многочисленных пересдач, порой вынуждающая преподавателей ставить незаслуженные оценки, чтобы исключить повторные встречи с неуспевающими студентами.

Таким образом, существование системы ВПО в рамках постадминистративной модели ведёт к сдерживанию развития образования или вовсе к его деградации.

Все перечисленные проблемы постадминистративной модели ВПО тесно взаимосвязаны. Для их решения необходим комплекс мер, направленный на модернизацию всей образовательной системы, способствующий интернациональной гармонизации архитектуры высшего профессионального образования. Все мероприятия по модернизации системы ВПО должны быть направлены на переход от постадминистративной модели ВПО к либеральной модели, характеризующейся наличием автономии университетов и академических свобод.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Бадарч Д., Сазонов Б.А.* Актуальные вопросы интернациональной гармонизации образовательных систем / Бюро ЮНЕСКО в Москве. М.: ТЕИС, 2007.

2. *Гретченко А.И., Гретченко А.А.* Болонский процесс: интеграция России в европейское и мировое образовательное пространство. М.: КНОРУС, 2009.

3. *Зуев В.М.* Болонский процесс и проблемы высшего экономического образования. М.: Изд-во НИИВО, 2005.

4. *Киселев А.Ф., Савельев А.Я., Сазонов Б.А.* Образовательный потенциал России: состояние и развитие. М.: Изд-во МГУП, 2004.

5. *Пастухов А.Л.* Тенденции управления знаниями в университетских комплексах // Экономика и управление. 2010. № 10. С. 86–89.

6. *Пастухов А.Л.* Теоретические аспекты управления знаниями в университетском комплексе // Экономическое возрождение России. 2010. № 3. С. 62–71.

*Г.А. Карпова, Э.О. Цатурян*

## НОРМАТИВНАЯ ОСНОВА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

*Рассмотрены нормативные и законодательные документы, регламентирующие систему образования в контексте анализа возможности осуществления предпринимательской деятельности учреждениями образования.*

**Ключевые слова:** предпринимательство в образовании; университет предпринимательства; предпринимательская деятельность.

*We look at normative and legislative documents regulating the system of education in the context of analyzing the possibility to carry out entrepreneurial activity at educational institutions.*

**Keywords:** entrepreneurship in education; university of entrepreneurship; entrepreneurial activity.

Необходимость диверсификации источников финансирования учреждений образования стимулирует учебные заведения к предпринимательству. Сразу укажем, что нормативные документы, регламентирующие образовательную сферу, в большинстве своем обходят молчаливым данный вид активности, несмотря на нарастание и расширение способов и форм привлечения дополнительных источников доходов в учреждения образования, часть из которых может быть охарактеризована как полученные от предпринимательской деятельности. Это связано во многом с отношением к образованию, когда последнее воспринимается обществом исключительно как система, в которой проходит нравственное и профессиональное становление новых поколений граждан. Однако данной системе для выполнения этих функций нужны ресурсы, часть из которых необходимо заработать самостоятельно. Поэтому вопрос о возможности предпринимательства в системе образования сегодня является далеко не праздным, он требует как теоретического осмысления, так и нормативного закрепления.

Долгие годы предпринимательская деятельность вузов сводилась только к деятельности, не связанной непосредственно с образовательным процессом, что было зафиксировано в Законе «Об образовании» 1992 г. Так, в редакции Закона, действовавшей до 2004 г., в статье 47 «Предпринимательская и иная приносящая доход деятельность образовательного учреждения» [3] был дан перечень видов деятельности, которые относились к предпринимательской, среди них: торговля покупными товарами, оборудованием; оказание посреднических услуг; долевое участие в деятельности других учреждений (в том числе образовательных) и организаций; приобретение акций, облигаций, иных ценных бумаг и

получение доходов (дивидендов, процентов) по ним; ведение приносящих доход иных вне-реализационных операций, непосредственно не связанных с собственным производством предусмотренных уставом продукции, работ, услуг и с их реализацией. То есть предоставление дополнительных образовательных услуг, не входящих в стандарт подготовки, не относилось к предпринимательской деятельности. Ряд авторов считает, что указанный перечень не вполне соответствует положениям Гражданского Кодекса, в котором говорится, что некоммерческие организации, в том числе и учреждения, могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям (пункт 3 статьи 50 ГК РФ) [8. С. 43].

В действующей редакции Закона «Об образовании» введен ряд изменений, касающихся и предпринимательства. Так, из текста Закона исключено понятие «предпринимательская деятельность образовательных учреждений». Вместо этого понятия используется такое, как «приносящая доход деятельность образовательного учреждения» (ст. 47 в редакции 2012 г.) [3]. В данной статье указано, что «образовательное учреждение вправе вести приносящую доход деятельность, предусмотренную его уставом постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствует указанным целям. Осуществление указанной деятельности государственными и муниципальными образовательными учреждениями допускается, если это не противоречит федеральным законам» [3]. Фактически данная статья ретранслирует Гражданский кодекс РФ.

Что касается образовательных услуг, то в новой редакции Закона они также, как и ра-

нее, не относятся к предпринимательской деятельности. Так, в статье 45 «Платные дополнительные образовательные услуги государственного и муниципального образовательных учреждений» говорится, что «государственное и муниципальное образовательные учреждения вправе оказывать населению, предприятиям, учреждениям и организациям платные дополнительные образовательные услуги (обучение по дополнительным образовательным программам, преподавание специальных курсов и циклов дисциплин, репетиторство, занятия с обучающимися углубленным изучением предметов и другие услуги), не предусмотренные соответствующими образовательными программами и федеральными государственными образовательными стандартами, а также образовательными стандартами. Доход от указанной деятельности государственного или муниципального образовательного учреждения используется данным образовательным учреждением в соответствии с законодательством Российской Федерации и уставными целями» [3].

Отдельно говорится о платной образовательной деятельности негосударственного образовательного учреждения (ст. 46). Однако даже в негосударственных образовательных учреждениях «платная образовательная деятельность такого образовательного учреждения не рассматривается как предпринимательская, если получаемый от нее доход полностью идет на возмещение затрат на обеспечение образовательного процесса (в том числе на заработную плату), его развитие и совершенствование в данном образовательном учреждении» [3]. В проекте Федерального закона, который, по некоторым оценкам, может вступить в действие с 2013 г., предпринимательство тоже не рассматривается как возможный вид деятельности.

В законе РФ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» также не акцентируется внимание на предпринимательской деятельности вузов как отдельном виде активности. Хотя фактически в нем говорится, во-первых о том, что вуз имеет право быть участником или учредителем хозяйственных обществ, со всеми вытекающими отсюда правами, в том числе, правом использовать часть прибыли хозяйственных обществ, полученных данными высшими учебными заведениями на осуществление уставной деятельности и другие, не запрещенные законом цели (ст. 27) [2]. Во-вторых, вузы имеют право заниматься платной деятельностью в области образования (ст. 29 «Платная деятельность высшего учебного заведения»). При этом платная деятельность в области образования и в других областях осуществляется вузом лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых он создан. То есть получение дохода от отдельных

видов деятельности законодатель допускает, но не относит такую деятельность напрямую к предпринимательской. При этом вуз как предпринимательская структура выпадает из поля зрения законодателя, хотя он, как и любой субъект рынка, может оказывать платные услуги, связанные и не связанные с образованием, и получать доход для реализации своей миссии.

Таким образом, в базовых законодательных документах, регламентирующих функционирование системы образования, не рассматривается вообще понятие предпринимательской деятельности как таковой. С другой стороны, все активнее научная общественность и практики образования обсуждают возникновение предпринимательских университетов, новой формы образовательных учреждений, соединяющих в себе как функцию передачи знаний и подготовки новых поколений специалистов, так и центров по генерированию инноваций и трансферу технологий. Можно говорить, что наблюдается «нормативное противоречие» – в образовательной среде формируется новый институциональный механизм – предпринимательский университет, а законодатель не замечает данный институт и не видит необходимости в его нормативном регулировании.

Понятие «предпринимательский университет» используется сегодня уже во многих странах. В самом общем виде предпринимательский университет рассматривается как вуз, направляющий усилия в области образования и научных исследований на обеспечение выгоды общества в целом [7. С. 117], а также «способствует привлечению в университеты больших финансовых вложений как со стороны крупных корпораций, так и со стороны правительства, получению прибыли университетом от собственной предпринимательской деятельности» [6. С. 22].

Однако здесь требуется серьезная нормативная база, позволяющая решать сложные вопросы с налогообложением, с расходованием прибыли, с привлечением инвесторов, с защитой интеллектуальной собственности, налаживанием связи с рынком и ряд других проблем. В то же время, есть несколько нормативных документов, принятых Правительством РФ и направленных на стимулирование предпринимательской активности вузом. Среди них, прежде всего, назовем Федеральный закон № 217-ФЗ от 2 августа 2009 г. [1] об инновационных предприятиях при вузах и научно-исследовательских институтах. К 2012 г. в рамках данного закона было создано уже более 1,6 тыс. инновационных предприятий [9].

Далее следует указать на Постановление Правительства РФ № 218 от 9 апреля 2010 г. [5], в рамках которого утверждены правила предоставления субсидий на государственную

поддержку развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства, и определены объемы такого финансирования. Мерой стимулирования партнерства учреждений профессионального образования и бизнес-сектора является содействие развитию инновационной инфраструктуры вузов, принципы которого определены в Постановлении Правительства РФ № 219 от 9 апреля 2010 г. [4], в котором утверждено Положение «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры, включая поддержку малого инновационного предпринимательства, в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования». Одним из компонентов этой инфраструктуры должны стать центры научно-тех-нической информации в вузах, которые призваны информировать бизнес-структуры о новейших разработках и подготовке долгосрочных прогнозов научно-технологического развития. Такие центры, как объекты инновационной инфраструктуры вузов, четко вписываются в структуру технологических платформ и могут рассматриваться в качестве элемента эффективной поддержки их функционирования.

В то же время отметим, что до сих пор в стране не создана целостная система нормативного регулирования предпринимательской деятельности в системе образования, что снижает мотивацию сотрудников и не позволяет расширить общую материальную и финансовую базы развития образования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон № 217-ФЗ от 02.08.2009 г. «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности». Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 18.09.2012)

2. Федеральный закон № 125-ФЗ от 22.08.1996 г. «О высшем и послевузовском

профессиональном образовании» (в ред. от 03.12.2011 г. № 385-ФЗ). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 18.09.2012)

3. Федеральный закон № 3266-1 от 10.07.1992 г. «Об образовании» (в ред. от 22.08.2004 г. № 122-ФЗ; в ред. от 10.07.2012 г.). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 18.09.2012)

4. Постановление Правительства РФ № 219 от 9 апреля 2010 г. «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования». Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 18.09.2012)

5. Постановление Правительство РФ № 218 от 9 апреля 2010 г. «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства». Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 18.09.2012)

6. *Гайнутдинова И.М.* Модели управления высшей школой в условиях глобализации и международной интеграции: предпринимательский университет // Вестник Военного университета. 2010. № 1. С. 21–25.

7. *Грудзинский А.О.* Университет как предпринимательская организация // Социологические исследования. 2003. № 4. С. 113–120.

8. *Крестинина Т.В.* Предпринимательская деятельность вузов как фактор инновационного развития регионов // Новые подходы в экономике и управлении: материалы международной науч.-практич. конференции 15–16 сентября 2011 года. Пенза–Прага: Научно-издат. центр «Социосфера», 2011. С. 42–48.

9. Медведев Д.А. провел заседание экспертного сообщества по вопросам развития предпринимательства при вузах и исследовательских центрах 7 августа 2012 г. // Правительство РФ: [сайт]. URL: <http://government.ru/docs/20023/> (дата обращения: 18.09.2012)

*Л.И. Кримчеева, М.Г. Ковязина*

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

*Рассмотрены аспекты применения стратегического управления знаниями в вузе. Уточнены особенности использования стратегий персонализации и кодификации при подготовке специалистов высшей квалификации.*

**Ключевые слова:** стратегическое управление знаниями; менеджмент знаний; управление вузом.

*We look at aspects of applying strategic knowledge management at institutions of higher education. We specify features of implementing personalization and codification strategies when training qualified specialists.*

**Keywords:** strategic knowledge management; knowledge management; management of higher education institution.

В условиях обострения конкурентной борьбы, ускорения глобализационных процессов, повышения уровня экономической нестабильности к руководству как фирм, так и других организаций предъявляются новые, более жесткие требования. Чтобы обеспечить эффективное реагирование объектов управления на ситуацию во внешней среде, необходимо применять новые формы и методы управления, к которым следует отнести быстро развивающийся менеджмент знаний. Вступление Российской Федерации в ВТО неизбежно приведет к усилению конкуренции и в сфере высшего образования. Уже сейчас ведущие западные университеты стали привлекательным местом учебы для наиболее способных абитуриентов из России.

Следует признать, что как и в развитых западных странах, так и в России имеет место целый ряд проблем в системе высшего образования: слабая забота о подготовке педагогических кадров; высокий средний возраст ведущих преподавателей; перегрузка преподавателей учебной работой; недостаточное использование информационных технологий; низкий уровень взаимодействия с работодателями. Поэтому вузы все чаще критикуются как политиками, так и работодателями [3]. Например, Питер Друкер утверждал, что через тридцать лет крупные университеты станут раритетом [1].

Все вышеизложенное предполагает необходимость применения стратегического управления знаниями в отечественных высших учебных заведениях. Оригинальный подход к стратегическому управлению знаниями был предложен М.Т. Хансенom, Н. Нохрия и Т. Тирни, которые анализировали деятельность консалтинговых фирм [2]. Они указывают, что в подавляющем большинстве случа-

ев применяются две стратегии.

В некоторых компаниях внимание концентрируется на использовании информационных технологий. При этом знания тщательно кодифицируются и заносятся в базы данных, доступные для использования работникам организации. Данная стратегия управления знаниями была названа стратегией кодификации. Во второй группе фирм знания хранятся у людей, которые создали их, и, как правило, передаются при личном общении. Основная задача заключается в том, чтобы помочь работникам передать имеющиеся знания тем, кто в них нуждается. Данный подход был назван стратегией персонализации. Выбор стратегии компании зависит от способа обслуживания клиентов, бизнес-моделей и специалистов, работающих в компании.

При стратегии кодификации знания отделяются от людей и преобразуются в совокупность документов, которые затем хранятся в электронной форме. Кодифицированные знания затем используются другими работниками без непосредственного контакта со специалистами, изначально их создавшими. Это позволяет получить экономию на масштабе и за счет сокращения времени выполнения работ, так как многие решения требуют лишь незначительной модификации с учетом конкретной ситуации. Однако данный подход требует значительных затрат для создания репозитария знаний. Выгода для потребителя состоит в том, что на основе анализа предыдущего опыта работники могут быстрее и с меньшими издержками создавать надежные, апробированные на практике решения. Ранее созданные объекты знания, компьютерные программы, инструкции и т.д. могут в дальнейшем использоваться неоднократно с низкими издержками, без внесения в них суще-

ственных изменений. При использовании стратегии кодификации, как правило, нанимают выпускников лучших вузов и дополнительно обучают их в группах. Необходимо поощрять работников представлять свои знания в явной форме и помещать их в электронные репозитории. Размер вознаграждения конкретного работника должен определяться уровнем и качеством его вклада в создание базы документов, а также на основании использования работниками имеющихся в организации знаний.

При применении стратегии персонализации основное внимание уделяется взаимодействию высококвалифицированных специалистов. При этом неявные знания передаются при проведении личных бесед или использовании методики «мозгового штурма». Для успешного применения стратегии персонализации необходимо создание баз данных о специалистах в конкретных областях знаний и поощрение образцов поведения, направленных на передачу знаний при личном общении. При возникновении уникальных задач решаются проблемы, которые не имели очевидного решения в прошлом, поэтому, как правило, для работы в подобных условиях нанимают специалистов в области делового администрирования (МВА) и аспирантов, которые проходят индивидуализированное обучение под руководством опытного наставника. Вознаграждение работников должно осуществляться на основе их помощи работникам в осуществлении проектов.

При выборе между стратегиями кодификации и персонализации необходимо учитывать, предлагаем мы стандартизированные или индивидуализированные продукты. Другим фактором является преобладание явных или неявных знаний при решении проблем. Таким образом, на основании вышеизложенного можно разработать стратегии персонализации и кодификации с учетом специфики деятельности высшего учебного заведения.

Переход к двухуровневой системе образования во многом связан с различными способностями людей к обучению, в том числе и в сфере высшего образования. В условиях массового производства существовала потребность в подготовке большого количества специалистов высшей квалификации для обеспечения кадрами промышленных предприятий. Уровень развития образовательных технологий, ограниченность числа квалифицированных преподавателей и ученых затрудняли применение индивидуализированного подхода в обучении. Однако с развитием информационных технологий ситуация коренным образом изменилась. К сожалению, обеспечить учет индивидуальных запросов студентов пока затруднительно, но их сегментирование не только возможно, но уже и необходимо. Особое внимание следует уде-

лять наиболее способным студентам, которых необходимо привлекать к научно-исследовательской работе уже на первых курсах. Также целесообразно формирование у студентов способностей к самообучению в связи с ускорением процесса устаревания имеющихся знаний.

Развитие информационных технологий способствует удешевлению осуществления стратегии кодификации в вузе. Актуальным становится создание технологического процесса, позволяющего отделить имеющиеся у преподавателя знания на основе преобразования их в систему формальных документов: курса лекций, методических пособий, презентаций, аудио- и видеоматериалов и т.п. Помимо сохранения имеющихся знаний кодификация учебных материалов позволит автоматизировать рутинные виды деятельности и облегчить труд преподавателей, например, при оценке контрольных работ и проведении лекций. Стратегия кодификации позволит гарантировать выпускникам высокий уровень фундаментальных знаний, которые вряд ли устареют в ближайшем будущем, что особенно важно при подготовке бакалавров, так как для современной экономики характерно снижение длительности работы специалиста на одном и том же рабочем месте.

В условиях ужесточения конкуренции в сфере высшего образования выживание вуза станет невозможным без его быстрого развития на основе создания новых знаний, что требует применения стратегии персонализации. Прежде всего необходимо создать подразделение, которое будет отвечать за развитие вуза, основной задачей которого будет определение лидеров в тех областях деятельности, где конкурирует вуз. Необходимо определить лучшие организации и лучших специалистов в выбранных сферах деятельности, с последующим получением доступа к имеющимся у лидеров знаниям. Передовой опыт и знания могут быть получены посредством прохождения стажировок, посещения курсов и семинаров, участия в научных и практических конференциях, приглашения ведущих преподавателей для работы в вузе. Актуальным является приобретение и перевод зарубежной литературы в связи с очевидными проблемами в развитии наукоемких отраслей экономики России. Важно выделить группу наиболее квалифицированных преподавателей, способных к осуществлению научно-исследовательской деятельности, для которых необходимо снизить учебную нагрузку. Требуется уже на первых курсах выделять студентов, способных в будущем стать успешными преподавателями или учеными, с целью закрепления их за ведущими специалистами вуза и использования их потенциала в деятельности учебного заведения, чтобы избежать его возможного снижения в связи с под-

работками не по специальности. Необходимо усилить работу подразделений, связанных с применением информационных технологий в образовании, так как в будущем значительная часть доходов может быть получена от реализации обучающих программных продуктов.

Несомненно, что применение стратегического управления знаниями позволит существенно повысить конкурентоспособность отечественных вузов.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Drucker P.F.* Seeing Things as They Really Are // *Forbes*. 1997. № 159. P. 123.

2. *Hansen M., Nohria N., Tierney T.* What's your strategy for managing knowledge? // *Harvard Business Review*. 1999. № 209(3).

3. *Ikenberry S.O.* The University and the Information Age // *Challenges facing higher education at the millennium* / ed. by Z. Werner, A. Hirsch, Luc E. Weber. Oxford: Pergamon for the IAU press, 1999. P. 66.

Г.А. Норкин

## ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ И НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА ВУЗОВ

*Рассматривается сложившаяся в Российской Федерации система стимулирования труда профессорско-преподавательского состава (ППС) вузов, динамика материальных доходов ППС. Предлагаются новые подходы к стимулированию вертикальной и горизонтальной карьеры преподавателей.*

**Ключевые слова:** управление; стимулирование; высшее образование; заработная плата; вертикальная карьера; горизонтальная карьера; Болонский процесс; профессиональное выгорание.

*We consider the existing system of stimulating the work of the teaching staff in Russian institutions of higher education and the dynamics of their income. New approaches to stimulate vertical and horizontal teaching careers are offered.*

**Keywords:** management; stimulation; higher education; salary; vertical career; horizontal career; Bologna process; professional burn-out.

Под стимулированием в теории и практике управления обычно понимают систему внешних факторов, побуждающих сотрудника к активной трудовой деятельности или, наоборот, тормозящих действия, направленные против интересов организации. Таким образом, проблема стимулирования тесно связана с мотивацией сотрудника, представляющей внутренние физиологические и психологические побуждения к деятельности.

Мотивация деятельности каждого сотрудника уникальна, однако существуют универсальные потребности, обеспечивающие выживание человека. Один из основоположников теории управления Ф. Тейлор, не без претензии на остроумие, утверждал, что только два стимула заставляют человека трудиться – желание заработать деньги и страх эти деньги потерять. Поэтому тейлоровская система стимулирования в основном сводилась к сдельно-премиальной системе оплаты труда и системе штрафов за нарушения трудовой дисциплины. Роль денег в современной человеческой цивилизации действительно велика, однако психологи так называемого гуманистического направления (Э. Мэйо, А. Маслоу, П. Друкер и др.) справедливо полагают, что с повышением уровня культуры человека повышается роль психологических факторов, среди которых и стремление к безопасности, интеграция с группой, позитивное подкрепление деятельности, творческий характер деятельности, благоприятные условия труда, возможность самореализации и множество

других социально-психологических потребностей.

Очевидно, что профессорско-преподавательский состав вузов является одной из самых образованных профессиональных групп в Российской Федерации. Готовность преподавателей жертвовать материальным благополучием во имя возможности «сеять разумное, доброе, вечное», позволила государству от эквивалентного вознаграждения их творческой деятельности постепенно перейти к «кадровому обеспечению образовательного процесса» и, соответственно, использованию труда ППС без достойной его оплаты.

Проанализируем данную проблему в историческом аспекте. Рассмотрим соотношение годовых доходов различных профессиональных групп в России в конце XIX века:

- министр – 18 тысяч рублей;
- губернатор – 5–8 тысяч;
- профессор вуза – 3 тысячи;
- учитель гимназии – 900 рублей;
- уездный врач – около 500 рублей;
- квалифицированный рабочий – 350 рублей;
- городской – 140–180 рублей [2. С. 87].

Возможно, указанное распределение доходов не самое оптимальное, однако высокий материальный и социальный статус профессорско-преподавательского состава обеспечивал подготовку специалистов, способных в короткие сроки построить Транссибирскую магистраль, что способствовало бурному развитию металлургической промышленности и

вхождению России в число наиболее активно развивающихся экономик.

Накануне распада Советского Союза и перехода к рыночной экономике зарплата профессора составляла 450 рублей в месяц, доцента – 320 рублей. Секретарь обкома партии (должность аналогичная губернаторской) получал 700 рублей в месяц. Правда, секретарь обкома имел льготы, существенно увеличивающие реальный доход. Средняя зарплата квалифицированного рабочего – 140–180 рублей. Но, главное, преподаватели, проработав 5–10 лет в вузе, получали бесплатно квартиру, если не имели жилплощади, либо имели возможность купить кооперативную квартиру (первый взнос – 1500–2000 рублей). Причем предоставление квартир и земельных участков для строительства дач в качестве благодарности за безупречную работу являлось мощным стимулом, называемым А.С. Макаренко «завтрашней радостью». Эффективный труд преподавателей, весьма высоко оплачиваемый, способствовал подготовке специалистов, создавших атомную промышленность, обеспечивших оборонный паритет с Западом и осуществивших прорыв в космос.

Согласно данным социологических исследований, в современной России более 70% доцентов и профессоров живут «от зарплаты до зарплаты» и каких-либо накоплений не имеют [5. С. 327]. Отсюда следует, что в современной России жилищная проблема ППС не решена, и в вузах в основном работают преподаватели, получившие квартиры от государства еще в советский период<sup>1</sup>.

К сожалению, остается нерешенной проблема достойного пенсионного обеспечения преподавателей. В 2002 году в РФ принят новый пенсионный закон, согласно которому время обучения в вузе, аспирантуре и докторантуре не засчитывается в трудовой стаж и не учитывается при расчете пенсии. Пенсия за выслугу лет для вузовских преподавателей также отменена. В 1924 году было введено пенсионное обеспечение за выслугу лет для научных сотрудников и для преподавателей рабфаков. В 1925 году были установлены пенсии за выслугу лет учителям [1. С. 2]. Пенсионные льготы учителям сохранены (и это правильно), а вот преподаватели вузов их потеряли.

В связи с вышеизложенным, квалифицированные преподаватели вынуждены совмещать работу в нескольких вузах. Совмести-

тельство в высших учебных заведениях нельзя оценивать однозначно. С одной стороны, привлечение в вуз авторитетного преподавателя, являющегося к тому же плодотворным ученым, способно улучшить качество образовательного процесса. Однако следует иметь в виду, что совместители реже штатных сотрудников интегрированы в научную и общественную жизнь вузовского коллектива, так как заняты по основному месту работы. Для многих преподавателей совместительство является вынужденным в связи с низкими доходами по основному месту работы. Широкое распространение совместительства становится возможным именно в условиях высшей школы, поскольку каждый преподаватель имеет свободные от преподавания дни, выделяемые для занятий научной деятельностью. Эти дни в ущерб научной деятельности преподаватели вынуждены использовать для повышения уровня доходов.

Государственные органы, финансирующие высшее образование, приняли решение о доведении уровня заработной платы вузовских преподавателей до двухкратного превышения средней зарплаты по региону. Однако, к сожалению, сроки реализации этого решения отодвинуты до 2018 года. Кроме того, «увязка» зарплаты преподавателей со средней зарплатой по региону приведет к усилению оттока преподавателей в благополучные регионы (Москва, Санкт-Петербург), тогда как страна заинтересована в использовании квалифицированных преподавателей в первую очередь в «депрессивных» регионах. В советский период становление высшего образования в национальных республиках осуществлялось за счет «почкования», при котором преподаватели столичных вузов переселялись в места расположения строящихся вузов, не теряя в зарплате и получая новые квартиры. Так, первыми преподавателями Ташкентского института инженеров железнодорожного транспорта стали доценты и профессора Ленинградского вуза аналогичного профиля.

Важно также иметь в виду, что в статистической отчетности о заработной плате преподавателей фигурируют не оклады, а общие доходы, явившиеся результатом сверхнормативного труда. Если не остановить процесс постепенной интенсификации преподавательского труда, то к 2018 году возможно двухкратное увеличение доходов ППС без каких-либо дополнительных затрат государства.

В образовательной политике последних лет уже просматривается понимание ошибки, допущенной в начале 1990-х, когда было решено создание практически неограниченного количества вузов, осуществляющих выпуск граждан, имеющих диплом о высшем образовании, но не обладающих необходимыми профессиональными знаниями и навыками.

<sup>1</sup> Молодые преподаватели, живущие с родителями, как правило, уходят из вузов на более оплачиваемую работу после создания собственной семьи. При этом, несмотря на увеличение общего числа аспирантов за 2000–2010 годы с 117714 до 157437 человек, количество защитивших диссертации остается крайне низким (с 7503 до 9611 человек) [4].

Количество выпускаемых вузами специалистов по наиболее престижным специальностям экономиста, юриста, психолога превышает потребности общества в 2–3 раза. Начавшийся процесс объединения вузов, на наш взгляд, должен сопровождаться сокращением количества студентов, поступающих на первый курс, и доведением их количества до 20–30 процентов от количества выпускников средней школы [3. С. 144].

Однако следует признать, что полное государственное финансирование фонда оплаты труда ППС не соответствует «духу и букве» рыночных экономических отношений, так как не способствует максимальной реализации творческих способностей и инициативы. Рыночные внебюджетные источники финансирования вузов, а следовательно, и дополнительные источники доходов ППС активно используются на Западе, где каждый преподаватель постоянно находится в поисках грантов, предоставляемых правительством и различными фондами, и заказов от предприятий на научные и конструкторские разработки. (Сформировалась даже теория поиска спонсоров – фаундрайзинг.) Высокий уровень оплаты труда позволяет западным преподавателям и ученым за свой счет создавать опытные образцы своих изобретений и лишь на втором этапе привлекать венчурные фирмы к финансированию серийного производства. Даже преподаватели социальных и гуманитарных дисциплин добиваются заказов от правительства или муниципалитетов на проведение экспертиз принимаемых управленческих решений. В РФ развивающееся производство постепенно начинает обращаться к вузам с заказами на проведение НИИР и НИОКР.

Лидерами в налаживании взаимовыгодного сотрудничества являются нефтегазовая промышленность, железнодорожный транспорт, гражданская авиация, атомная промышленность. Так, например, за счет научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ Санкт-Петербургский горный университет смог значительно увеличить зарплату профессоров и стипендию аспирантов. Кроме того, в социальный пакет преподавателей входят бесплатные обеды и форменная одежда [3. С. 144]. Однако следует иметь в виду, что существенные различия в оплате труда преподавателей одного и того же уровня квалификации порождают новые проблемы в системе стимулирования. Работа в должности ассистента в успешном вузе может оказаться более выгодной в материальном плане, чем работа профессора в менее успешном.

Одним из важнейших стимулов труда преподавателей вузов является карьерный рост. У преподавателей вузов есть две взаимосвязанные карьерных траектории – административная (заведующий кафедрой, декан,

ректор) и квалификационная (кандидат наук, доцент, доктор наук, профессор). В административной карьере действует «закон пирамиды» – чем выше ступенька на должностной лестнице, тем меньшее количество работников могут на ней разместиться. В советский период сложилась управленческая практика, согласно которой административная карьера определялась в основном научным статусом претендента. В современных условиях потребовались руководители, гармонично сочетающие административные, педагогические и научные способности. По всей видимости, необходимо создание новой специализации в аспирантуре – «управление высшими учебными заведениями». Кроме того, следует иметь в виду, что далеко не все преподаватели ориентированы на административную карьеру. Для этой категории преподавателей важнее квалификационная (горизонтальная) карьера.

Задача оптимизации квалификационной карьеры также достаточно актуальна. В квалификационной траектории карьерного роста сложилась традиция, согласно которой в квалификации преподавателя акцент ставится на научной составляющей. Степень кандидата наук фактически является условием получения ученого звания доцент, а степень доктора наук – условие получения ученого звания профессора. Случаи присуждения ученого звания без ученой степени являются исключением. Ученая степень оплачивается государством значительно выше, чем ученое звание. Таким образом, педагогическая составляющая труда ППС стимулируется явно недостаточно. Негласно подразумевается, что научная продуктивность автоматически гарантирует успешность педагогической деятельности. Но преподаватель может защитить диссертацию на тему, которая вообще не входит в учебные программы [3. С. 143].

Кроме того, в РФ сложилась ситуация, при которой квалификационные требования к докторской диссертации, пожалуй, самые высокие в мире. В результате только один из 4–5 кандидатов наук защищает докторскую диссертацию. Часто возраст преподавателя, защищающего докторскую диссертацию, и возраст выхода на пенсию совпадают. В результате значительная часть доцентов работает в одной и той же должности 20–30 лет. Исследования организационных психологов свидетельствуют, что нахождение сотрудника в одном и том же должностном статусе 10–15 лет приводит к профессиональному выгоранию [3. С. 143]. Сотрудник снижает уровень энтузиазма, инициативности до минимума, формально относится к своим должностным обязанностям. Кроме того, сотрудник, подверженный состоянию профессионального выгорания, значительно чаще болеет.

По нашему мнению, системе высшего

образования для решения вышеперечисленных проблем следует использовать опыт армии, где от должности лейтенанта до должности маршала 21 ступенька. Мы предлагаем увеличить количество квалификационных ступеней между званием доцента и профессора с увеличением заработной платы по мере движения по этим новым квалификационным ступеням. В связи с участием России в Болонском процессе, следует обсудить возможность не только перевода студентов на двухуровневую подготовку, но и перевод преподавателей на европейскую систему присуждения ученых степеней. К этой системе на постсоветском пространстве уже перешли Армения, Молдова, Азербайджан и Киргизия.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Все о будущей пенсии / Пенсионный фонд РФ. М., 2011.
2. *Зайончковский П.А.* Правительственный аппарат самодержавной России в XIX веке. М., 1978.
3. *Норкин Г.А.* Система стимулирования труда профессорско-преподавательского состава и проблема повышения его эффективности // Наука и образование XXI века: сб. научных трудов. М.: АССО, 2011.
4. Российский статистический ежегодник – 2010 / Росстат. М., 2011.
5. *Шерги Ф.Э., Стриханов М.Н.* Наука в России. Социологический анализ. М.: Изд-во ЦПС, 2006.

*Н.В. Панкова, М.Ю. Куприянова*

## КРАУДСОРСИНГ КАК ФАКТОР ОБОСНОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

*Представлена структура организации краудсорсинга на рынке знаний, предложена схема классификации возникновения проблем в образовательном пространстве.*

**Ключевые слова:** рынок знаний; краудсорсинг; проблемы в образовательной системе; управленческие решения.

*We show a structure how to organize crowdsourcing at knowledge market and suggest a classification scheme of problems arising in educational sphere.*

**Keywords:** knowledge market; crowdsourcing; problems in educational system; managerial decisions.

В современном мире благодаря развитию коммуникационных технологий профессиональная информация становится доступной наибольшему количеству людей. В результате барьеры между профессионалами и любителями медленно стираются.

Сегодня практически невозможно ни физическим, ни юридическим лицам существовать изолированно. Корпорации, предприятия, социальные организации, в том числе учебные учреждения образовательной системы, вовлечены в бесчисленное множество коммуникационных связей, основанных на принципах информационной открытости. Такое состояние крайне необходимо для образовательной системы, отвечающей за соответствие человеческого капитала запросам экономики, общества, личности.

Образовательная система нуждается в новых методах коммуникации, которые должны способствовать решению задач по реализации новых подходов к содержанию образования, что включает: максимальную персонализацию учебных программ за счет модульности, вариативности, освоение информационных технологий, создание сектора научных исследований и разработок по развитию среды генерации знаний через проведение фундаментальных и поисковых исследований, развитие инновационной системы. Таким новым методом коммуникации является краудсорсинг. По определению Дж. Хау, краудсорсинг – это использование «толпы» энтузиастов для решения различных задач через Интернет (термин впервые был введен автором в 2006 году) [2]. Такое определение краудсорсинга позволяет использовать его в различных областях практической, учебной и научной деятельности. При этом Дж. Хау отмечает, что благодаря высокой адаптируемо-

сти к разнообразным сферам деятельности определение и категоризацию краудсорсинга провести затруднительно. И вообще, краудсорсинг представляет собой радикально новый подход к созданию продуктов, и этот феномен пока еще пребывает в стадии становления [1. С. 24]. Следовательно, возможны некоторые отклонения и уточнения в трактовке вышеприведенных дефиниций по результатам проведенных исследований. Наше исследование связано с использованием краудсорсинговой технологии в образовательной системе.

Основная идея этого метода, на наш взгляд, заключается в двух положениях – использование интернет-ресурса и интеллектуального потенциала «толпы». Соединение этих двух составляющих позволяет формулировать различные виды общения, в результате чего образуются сообщества людей по интересам на традиционных рынках товаров, услуг, капиталов и на вновь формирующемся рынке знаний, объединяющем результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), образовательные услуги и рынок информации (хранение, поиск, предоставление).

Проведенный анализ предполагаемых решений по альтернативам развития высшей школы показал, что рассчитывать на коллективный разум «толпы» энтузиастов полностью нельзя. Должны появиться новые пути адаптации краудсорсинга при исследовании образовательной системы. Коллективный разум в системе должен проявляться не только в виде общей категории, отражающей существенные связи и отношения «толпы» энтузиастов, но и «толпы» профессионалов, просто участников, заинтересованных в функционировании системы. Эти категории также отражают существенные связи и отношения по

поводу действия системы, и их мнение должно быть учтено при принятии управленческого решения. Структура краудсорсинговой «толпы» представлена на рис. 1.

Рассмотрение краудсорсинговой «толпы» позволяет представить структурные процессы организации краудсорсинга на рынке знаний и тем самым упорядочить и внести определенность в трактовку таких дефиниций, как категоризация, виды и формы краудсорсинга. Структура организации краудсорсинга на рынке знаний представлена на рис. 2.

Учебный и научный краудсорсинг должен отражать сложившиеся существенные связи и отношения в учебном и научном процессе образовательного учреждения. Для учебного краудсорсинга представляет интерес решение задач по формированию перспективных и текущих учебных планов по направлениям и профилям подготовки бакалавров и магистров в соответствии с образовательными стандартами. Наиболее широкое поле деятельности представляет для учебного краудсорсинга раздел учебных программ, связанный с выбором учебных дисциплин – вариативная часть программы, которая обеспечивает максимальную ее персонификацию.

Научный краудсорсинг образовательного учреждения должен отражать основные направления фундаментальных исследований, научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, представляющих интерес для науки и учебного процесса. Поиск перспективных научных направлений должен происходить на базе имеющегося научного потенциала образовательного учреждения и изыскания возможностей использования внешней научной среды в виде участия в работе действующих и вновь формируемых научных программ.

Виды краудсорсинга – это подразделения, входящие в состав краудсорсинговой системы, способные оказать влияние на функционирующий субъект рынка знаний, используя эффект дифференциации толпы и Интернет-ресурса, схема взаимодействия которых представлена на рис. 3.

Так как классификация видов краудсорсинга в литературе отсутствует, мы считаем целесообразным привести краткие определения видов краудсорсинга с учетом результатов наших исследований:

- краудсторминг – генерация идей экспертов;
- краудвоутинг – генерация идей множеством людей;
- краудфандинг – массовое микрокредитование проектов, когда устанавливается связь через Интернет между субъектами и филантропами;
- краудголосование – выбор решений без объяснения своего выбора;
- краудкастинг в виде трех проявлений: массового столкновения идей («мозговой штурм»); профессионального общения по поводу идей решения проблем; общения по поводу ставок на результат решения проблем (подобие фондового, фьючерского рынка).

Выбор и реализация определенного вида краудсорсинга под определенную проблему будет способствовать генерации самых разных идей.

Использование видов краудсорсинга зависит от возникающих проблем в образовательной системе в области научной, учебной, хозяйственной деятельности. Проведение диагноза проблем позволяет выделить и нацелить усилия на разработку соответствующих управленческих решений.

Правильно сформулированные решения



Рис. 1. Структура краудсорсинговой толпы



Рис. 2. Структура организации краудсорсинга на рынке знаний

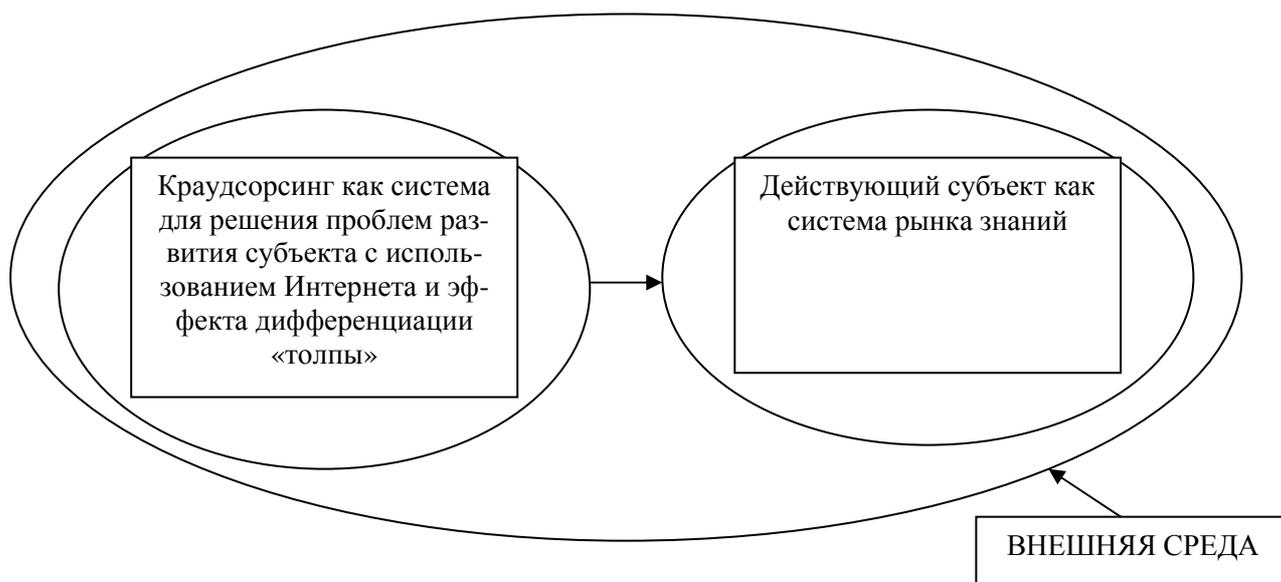


Рис. 3. Схема взаимодействия видов краудсорсинга и субъектов рынка знаний

от использования краудсорсинга позволят обеспечить более эффективную работу. Общая схема процесса возникновения проблем, решаемых с помощью краудсорсинга, в образовательном пространстве представлена на рис. 4.

На основе существующего множества видов классификации проблем мы отобрали для образовательных организаций пять классификаторов. Как видно из рис. 4, это следующие проблемы: по управлению и прогнозированию параметров развития; по содержанию развития в части определения стратегии и миссии вуза; по выбору способа действия в части поиска условий и факторов развития; по

отклонениям от выбранных целей в научной, учебной и хозяйственной деятельности; по срочности и приоритетности решения стратегических и тактических проблем развития вуза.

Выбор проблем, решаемых с помощью краудсорсинга, происходит на основе интуитивно-экспертных оценок при десятибалльном шкалировании трех показателей, простое сложение которых должно определить ранг проблемы. К ним относятся: важность проблемы, масштабность проблемы, отсутствие возможности решать проблему за счет внутреннего потенциала организации (исключительность проблемы) (см. табл. 1).



Рис. 4. Схема возникновения проблем в образовательной системе, решаемых на основе краудсорсинга

Проблема разработки учебно-методического обеспечения магистратуры по интегральной коллективной оценке является приоритетной в части использования механизма краудсорсинга. Аналогичным образом может быть произведен отбор проблем по научной и хозяйственной деятельности образовательной организации.

После отбора проблем необходимо определить поле их возникновения и разрешения, для чего необходимо сформулировать цели принятия решений, которые должны быть достигнуты в результате их принятия и реализации. Целенаправленно и доступно сформулированные цели решения проблем могут определять эффективность функционирования краудсорсинговой «толпы». К основным требованиям при формулировании целей принятия решения проблем можно отнести конкретность, реальность и временную согласованность.

Конкретность предполагает выделение параметров, которыми должны обладать объекты решения. Например, вариативная часть магистерской программы должна включать не более шестнадцати дисциплин. В рамках этого числа дисциплин краудсорсинговая «толпа» должна предлагать свои варианты решения проблемы по совершенствованию учебно-методического обеспечения магистратуры. Реальность целей обоснована возможностями их реализации при соответствующих условиях состояния проблемы. Временная согласованность предполагает исключение возможности смешения стратегических и тактических целей.

Формы реализации краудсорсинга могут проявляться в виде различных видов поддержки интернет-сообществом в информационном пространстве. Постепенно должны сформироваться краудсорсинговые сети со своим сетевым сообществом, конечно, с выделением научно-образовательного пространства, то есть мы предлагаем сконструировать специальные краудсорсинговые профессиональные сайты, блоги по науке, учебно-обра-

зовательным вопросам, а также обзавестись и использовать аккаунты в социальных сетях для изучения мнения «толпы». Могут быть также использованы информационные и корпоративные порталы, веб-страницы и краудсорсинговые платформы других компаний.

Как известно, научно-исследовательская деятельность должна определять учебно-методический процесс университетов, вузов, академий, питать его теоретическими разработками. Но активности в этом процессе путем организации функционирования научных виртуальных сообществ мы не наблюдаем, о чем могут свидетельствовать данные по анализу научных сайтов в интернет-пространстве. Такое же положение мы наблюдаем с общими сайтами вузов, где выделяются страницы по научным направлениям.

Одной из первых в 2006 году в России была запущена сеть научных контактов «Academia edu». Исходные задачи, поставленные при создании проекта, были очень интересными. Но реализация проекта не состоялась. Как утверждают пользователи, ориентироваться в нем могут только разработчики [1. С. 116].

Выход из воздавшейся ситуации, на наш взгляд, – это применение краудсорсинга в научном пространстве для сбора информационного материала для НИОКР. Санкт-Петербургский торгово-экономический университет реализовал проект о формировании цен на социально значимые товары по предложению Комитета по потребительскому рынку Правительства Санкт-Петербурга. Реализацию проекта предлагалось проводить через мониторинг цен с помощью «толпы» по районам города с представлением результатов на сайте университета. Планировалось установить причины колебания цен в зависимости от местоположения предприятий и сформулировать рекомендации по сокращению anomalно высоких цен, на основе которых могут приниматься управленческие решения официальными институтами. С другой стороны, ожидалось, что повысится значимость сайта

*Таблица 1*

**Выбор проблем, решаемых с помощью краудсорсинга**

Проблемы	Показатели			Сумма баллов	Ранговое место
	Важность проблемы (0-10)	Масштабность проблемы (0-10)	Исключительность проблемы (0-10)		
Учебно-методическое обеспечение бакалавриата	9	7	7	23	II
Учебно-методическое обеспечение магистратуры	9	6	9	24	I
Использование ауди-медийных средств в учебном процессе	7	8	5	20	III

института, будет увеличиваться размер «толпы», креативный потенциал которой можно использовать в других формах краудсорсинга.

Таким образом, происходит переход от информационных сообществ к сообществам, решающим конкретные научные задачи.

Следует повторить отмеченное выше предложение. Все многообразие нашего участия в электронном сообществе должно дифференцироваться на две составляющие – краудсорсинговая «толпа» любителей-энтузиастов и краудсорсинговая «толпа» экспертов-профессионалов. Идеальный случай их жизнедеятельности, когда заключения их «коллективного разума» совпадают при обосновании управленческих решений конкретной образовательной организации. Подход к определению достижения такого состояния (или противоположного состояния) мы предлагаем измерить с помощью статистических методов, например, с помощью исчисления коэффициента Спирмена или коэффициента конкордации.

Вернемся к проблеме разработки учебно-методического обеспечения магистратуры. Например, необходимо изучить «коллективный разум» «толпы» энтузиастов и экспертов для принятия решения о необходимости включения вариативных курсов по профилю магистерской подготовки «Экономика фирмы» с помощью коэффициента Спирмена.

Поясним смысл определения коэффициента Спирмена на примере вспомогательной таблицы, которая составляется по данным сайтов «толпы» любителей и «толпы» экспертов. Количество выборов о важности вариативных курсов для магистерской программы «Экономика фирмы» распределилось следующим образом (табл. 2).

Чтобы воспользоваться этими данными для определения коэффициента Спирмена, проставим ранги курсам по каждому сайту по принципу первый ранг получает учебный курс с наименьшим количеством голосов. В нашем случае к данному рангу будет относиться курс «Трансфертное ценообразова-

ние». Второй ранг будет отдан «Конкурентной разведке» на сайте любителей и «Девиантной экономике» на сайте профессионалов и т.д., вплоть до 5-го ранга, который будет принадлежать «Девиантной экономике» на сайте любителей и «Синергетической экономике» на сайте профессионалов. Укажем ранги в правом верхнем углу.

Степень согласованности мнений любителей и профессионалов определим с помощью модели:

$$R = 1 - \frac{6Ed^2}{n(n^2 - 1)},$$

где R – коэффициент Спирмена;

n – число сравниваемых вариативных дисциплин;

d – разность рангов двух сайтов.

Положительное значение до +1 свидетельствует о наличии согласованности взглядов на рассматриваемую проблему о необходимости включения данных дисциплин в учебный план. Отрицательное значение до -1 свидетельствует об обратном.

Поясним смысл определения коэффициента Спирмена на примере матрицы, которая составляется по данным рангов сайтов толпы любителей и толпы профессионалов.

По данным матрицы коэффициент Спирмена равняется + 0,1.

$$R = 1 - \frac{6(4+4+9+0)}{5(5^2 - 1)} = +0,1.$$

Следовательно, существует виртуальная согласованность мнений в количестве 3120 человек с мнениями профессионалов в количестве 2050 человек, что может быть учтено при принятии управленческого решения о необходимости включения указанных дисциплин в учебный план.

При увеличении различных форм реализации краудсорсинга через Интернет, представляющих разные виды краудсорсинговой «толпы», можно использовать коэффициент конкордации, методика расчета которого аналогична методике расчета коэффициента Спирмена.

Таблица 2

**Исходные данные сайтов «толпы» любителей и профессионалов по определению важности вариативных курсов**

Вариативные курсы \ Сайты	Синергетическая экономика	Конкурентная разведка	Девиантная разведка	Транспортное ценообразование	Экономическая безопасность
Сайт любителей	500 <sup>3</sup>	480 <sup>2</sup>	1200 <sup>5</sup>	350 <sup>1</sup>	590 <sup>4</sup>
Сайт профессионалов	800 <sup>5</sup>	400 <sup>4</sup>	300 <sup>2</sup>	200 <sup>1</sup>	350 <sup>3</sup>

Таблица 3

**Ранговая матрица сравниваемых вариативных дисциплин**

Вариативные курсы	Сенергетическая экономика	Конкурентная разведка	Девиантная разведка	Транспортное ценообразование	Экономическая безопасность
Сайты					
Сайт любителей	3	2	5	1	4
Сайт профессионалов	5	4	2	1	3
d	- 2	- 2	3	0	1
d <sup>2</sup>	4	4	9	0	1

**ЛИТЕРАТУРА**

1. *Мартышенко Н.С.* Использование коммуникаций в сети Интернет в научных исследованиях // Теория и практика сервиса: Экономика. Социальная сфера и экономика.

2011. № 4.

2. *Хау Д.* Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. М.: Альпина Пабlishер, 2012.

*Н.Ю. Четыркина*

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ – ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ**

*Рассматриваются концептуальные основы реализации государственной политики в области образования, направленные на повышение доступности качественного образования в соответствии с требованиями инновационного развития экономики и современными потребностями общества.*

**Ключевые слова:** модернизация образования; обеспечение инновационного развития экономики; конкурентоспособность России; компетентностный подход.

*We research conceptual foundations of implementing the state policy in education aimed at improving the availability of high-quality education in accordance with the requirements of innovation economic development and the current society needs.*

**Keywords:** modernization of education; securing innovation economy growth; competitiveness of Russia; competence approach.

Современная рыночная экономика характеризуется преобладанием рынка знаний и информации, а также значительным ростом объема затрат на развитие ее первичного базового сектора, в котором создаются и распространяются знания. Тип экономики, где производство знаний является источником ее роста, в литературе называют экономикой знаний или инновационной экономикой [5; 6].

Достаточно часто, особенно в России, экономика, основанная на знаниях, приравнивается к высокотехнологичным отраслям, информационным и коммуникационным технологиям, но это не совсем правильно. Информация не является эквивалентом знаний, она должна быть трансформирована в знания, в их продуктивное использование, в связи с чем в такой экономике значение обучения становится особенно важно. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2015–2020 гг. отмечается ожидаемая новая волна технологических изменений, усиливающая роль инноваций в социально-экономическом развитии и обесценивающая многие традиционные факторы роста. В ближайшее десятилетие развитые страны перейдут к новой технологической базе экономических систем, основанной на использовании новейших достижений биотехнологий, информатики и нанотехнологий, в том числе в здравоохранении и других сферах развития человеческого потенциала [13].

Для общества, основанного на знаниях, характерны: значительное увеличение объема инвестиций в высокие технологии, быстрое развитие высокотехнологичных отраслей, наличие высококвалифицированных специа-

листов, подготовка которых становится приоритетной задачей развития образования.

В связи с этим стратегической целью государственной политики в области образования является повышение уровня доступности качественного образования в соответствии с требованиями инновационного развития экономики и современными потребностями общества.

Образование – это вполне самостоятельная форма общественной практики (система деятельности, структур организации и механизмов управления), особая социальная инфраструктура, пронизывающая все другие социальные сферы. С одной стороны, образование обеспечивает целостность общественного организма, а с другой, – является мощным ресурсом его экономического развития. Образование – это система, где обучающийся осваивает новый опыт в виде знаний, умений и навыков, развивает способности, ценностные отношения, профессиональные компетенции. Сегодня образование необходимо рассматривать в экономическом контексте, так как оно является прибыльной отраслью. Например, валовая прибыль российской экономики от деятельности образования возросла за последние годы: в 2003 г. – 30498 млн. рублей, в 2005 г. – 58519 млн. рублей, в 2007 г. она составляла 80399 млн. рублей, а в 2008 г. – 89946 млн. рублей [14].

По статистическим данным в экономике страны на 2010 год были заняты 28,9% лиц, имеющих послевузовское и высшее профессиональное образование, и 27,1% лиц, имеющих среднее профессиональное образование, 44% – образование ниже среднего профессио-

нального (см. рис. 1) [14]. Также интерес представляют данные о занятых в образовании как в виде экономической деятельности по уровню образования. Так, в 2010 году лица, имеющие послевузовское и высшее профессиональное образование, составляют 50%, среднее профессиональное образование – 28,1%, 21,9% – образование ниже среднего профессионального (см. рис. 2) [14].

Стоимость рабочей силы с различным уровнем образования в среднем по странам, входящим в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР),<sup>1</sup> выглядит следующим образом: годовая стоимость рабочей силы с образованием ниже полного среднего составляет 40000 долл. для мужчин и 29000 долл. для женщин, для работников со средним или высшим профессиональным образованием стоимость рабочей силы возрастает до 74000 долл. в год для мужчин и 53000 долл. для женщин [18].

За последние годы знания устаревают очень быстро, поэтому желательно дать выпускнику учреждений профессионального образования (УПО) относительно широкую подготовку и научить его пополнять и обновлять знания, умения и навыки по мере необходимости, что требует инновационных подходов к модернизации профессионального образования, причем в соответствии с европейскими масштабами. При этом реальная ситуация такова, что в разных странах (иногда даже в пределах одной страны) квалификации, полученные выпускниками УПО, с трудом поддаются сравнению [3; 16].

Вместе с тем развитие процессов интеграции экономики России и европейских стран формирует национальную структуру профессиональных квалификаций, обеспечивающих вхождение России в единое европейское пространство, а также способствует признанию ее в международной системе квалификаций. Однако интеграция образовательных систем России и европейских стран возможна только через взаимное изучение накопленного опыта, глубокое исследование проблем применения инновационных технологий обучения, а также через активное сотрудничество учебных заведений, преподавателей и студентов [8; 11].

19 сентября 2003 года в Берлине на совещании министров Европы под Болонской де-

кларацией о формировании единого европейского пространства высшего образования поставила подпись Россия. Наша страна взяла на себя обязательства присоединения, в том числе по компетентностному формату представления результатов профессионального образования [2].

В связи с тем, что компетентностный подход – это «фундамент» Болонского процесса, он реализован в большинстве европейских стран на уровне национальных образовательных стандартов. Назначением компетентностного подхода является повышение конкурентоспособности выпускников на рынке труда. Он предполагает глубокие системные преобразования, затрагивающие преподавание, содержание, оценивание, образовательные технологии, связи высшего образования с другими уровнями профессионального образования, введение единой системы зачетных единиц (кредиты) [10].

Следует также отметить, что интеграция в мировую систему высшего образования системы высшего и послевузовского профессионального образования Российской Федерации при сохранении и развитии достижений и традиций российской высшей школы – это один из принципов государственной политики, зафиксированных Федеральным законом Российской Федерации «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» [1].

В Послании Федеральному Собранию 5 ноября 2009 года Президент России Дмитрий Медведев говорил, что в настоящее время ведется работа по формированию федеральной программы развития образования, которая не только станет продолжением приоритетного национального проекта «Образование», но и пополнится новыми направлениями. Определяющими в этой связи выступают несколько моментов, во-первых, доступность всех уровней образования для широких слоев населения, во-вторых, непрерывность и качество образования [17].

В то же время проект «Российское образование – 2020» предусматривает кардинальные изменения в образовании: от финансово-экономических механизмов до ценностных характеристик личности, где особое внимание уделяется развитию сети учреждений профессионального образования (начального, среднего и высшего). При этом подчеркивается, что, прежде всего, должны учитываться интересы потребителей образовательных услуг, причем в течение всей жизни. Планируется внедрение гибких образовательных программ, позволяющих оптимизировать согласованность разных уровней ПО для обеспечения доступности образования, что не в полной мере реализовано в настоящее время. Особый акцент ставится на необходимости инновационных подходов к управлению образованием, основанных на рациональном использовании

<sup>1</sup> Учредительная Конвенция была подписана в декабре 1960 г. и вступила в силу в сентябре 1961 г. В течение более 50 лет ОЭСР занимается фактическим анализом и предоставляет рекомендации по выработке политики с тем, чтобы помогать правительствам в повышении качества жизни их граждан. На 2012 год в состав стран-участниц входят 34 страны, от Северной и Южной Америки до Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона (по данным сайта ОЭСР: <http://www.oecd.org>)

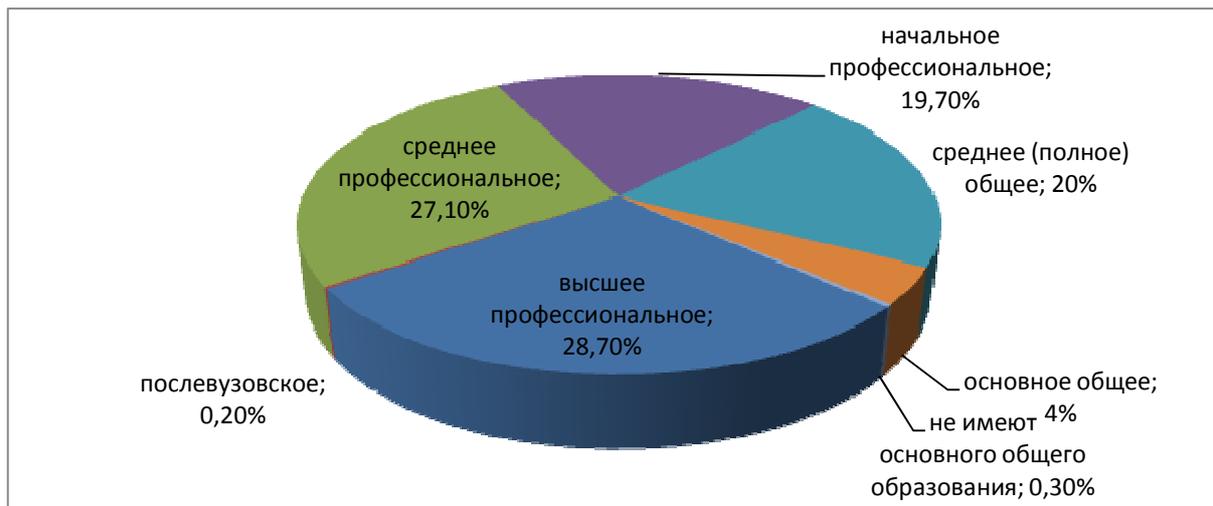


Рис. 1. Общее количество лиц, занятых в экономике, по уровню образования в 2010 году

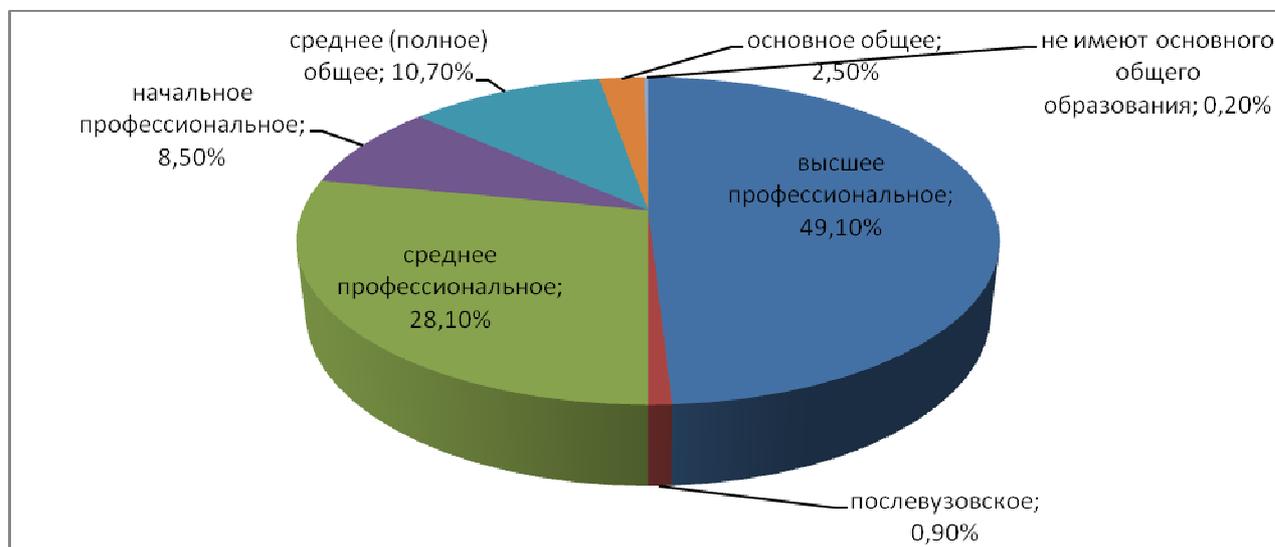


Рис. 2. Общее количество лиц, занятых в образовании как виде экономической деятельности, по уровню образования в 2010 году

ресурсов с целью достижения оптимальных образовательных результатов [12; 15].

Развитие системы профессионального образования пока отстает от потребностей развивающейся экономики. Сложившаяся сеть учреждений ПО и структура оказываемых ими услуг не успевают реагировать на демографические изменения в стране, ведущие к дефициту квалифицированных специалистов.

В связи с этим реализация инновационных целей предполагает решение следующих приоритетных задач:

- обеспечение доступности качественного образования, вне зависимости от доходов и места жительства;
- формирование системы целенаправленной работы с одаренными детьми и талантливой молодежью;
- повышение качества образовательных услуг и эффективности управления образовательными системами;

- использование современных образовательных технологий, направленных на расширение осваиваемых обучающимися компетентностей при сохранении сроков обучения, с целью обеспечения их соответствия потребностям современной инновационной экономики;

- совершенствование системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации научно-педагогических, педагогических и управленческих кадров для всех уровней системы образования, включая стимулирование притока в сферу образования молодых кадров;

- создание структуры образовательной системы, соответствующей требованиям инновационного развития экономики;

- развитие механизмов стратегического планирования, обеспечивающих формирование инновационного развития учреждений ПО [9].

Решение поставленных задач модерниза-

ции образования дает возможность целенаправленно формировать человеческий и квалификационный капитал страны, исходя из необходимости обеспечения инновационного развития экономики и конкурентоспособности России [4; 13].

Таким образом, реформирование образования является крупномасштабной комплексной инновационной деятельностью, направленной на кардинальное обновление образовательной системы в соответствии с возникшими качественно новыми целями и задачами ее развития в новых внутренних и внешних социально-экономических условиях.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 22.08.1996 г. № 125-ФЗ (ред. от 03.12.2011) «О высшем и послевузовском профессиональном образовании». Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 05.09.2012)
2. Аношкина В.Л., Резванов С.В. Образование. Инновации. Будущее. Ростов н/Д: ИПК и ПРО, 2001.
3. Блинов В.И. Компетентностный подход на разных уровнях профессионального образования. М.: ФИРО, 2009.
4. Васильев В.Н. [и др.] Рынок труда и рынок образовательных услуг в субъектах Российской Федерации. М.: Техносфера, 2006.
5. Жиц Г.И. Инновационный потенциал высшей школы: параметры. Саратов: Изд-во Саратовского государственного технического университета, 2001.
6. Капица С.П., Курдюмов С.И., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего. М.: Эдиториал УРСС, 2001.
7. Карпенко М. Экономическая политика: стратегия и практика. Инвестиционная привлекательность национальной программы развития образования на основе информационно-коммуникационных технологий // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 3. С. 8–15.
8. Клемешев А.П. Инновационные образовательные программы как инструмент стратегического и антикризисного управления // Высшее образование в России. 2009. № 6. С. 10–19.
9. Концепция Национальной программы развития всеобщего и непрерывного образования на основе информационно-коммуникационных технологий. М.: Изд-во СГУ, 2005.
10. Николаев Д., Сулова Д. Россия в Болонском процессе // Вопросы образования. 2010. № 1. С. 6–24.
11. Новиков А.М. Построение системы непрерывного образования // Специалист. 1998. № 1. С. 2–4.
12. Новиков А.М. Как модернизировать управление образованием? // Народное образование. 2005. № 5. С. 20–34.
13. Пономарев Н.Л., Смирнов Б.М. Образовательные инновации. Государственная политика и управление. М.: Издат. центр «Академия», 2007.
14. Российский статистический ежегодник – 2011 / Росстат. М., 2011.
15. Российское образование – 2020: модель образования для экономики, основанной на знаниях: к IX Междунар. науч. конф. «Модернизация экономики и глобализация», Москва, 1–3 апреля 2008 г. / под ред. Я. Кузьминова, И. Фрумина; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.
16. Болонский процесс и Россия / Санкт-Петербургский государственный университет: [сайт]. URL: <http://www.bologna.spbu.ru> (дата обращения: 05.09.2012)
17. Eurostat. European Commission: [сайт]. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (дата обращения: 05.09.2012)

# РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332

*О.М. Бритаева, Е.А. Подгорная*

## ВЛИЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Рассматриваются факторы и инструменты эффективного развития регионов Российской Федерации. На основе анализа статистических данных обосновывается зависимость уровня социально-экономического развития субъектов РФ от качества региональной политики.*

**Ключевые слова:** региональная политика; факторы развития; коэффициент дифференцирования; индекс Джини; коэффициент фондов.

*We look at the factors and tools of efficient development of the regions of the Russian Federation. Analyzing the statistics we prove the dependence of social and economic development level on the quality of regional policy.*

**Keywords:** regional policy; development factors; coefficient of differentiation; Gini index; funds factor.

Государственная региональная политика – это комплекс мер, предпринимаемых государством в соответствии с принятой стратегией развития и направленных на пространственную организацию, то есть интеграцию территорий страны в единое пространство. Для решения этой задачи необходимы целевые, спланированные действия государства, направленные на сбалансирование условий деятельности регионов, на повышение эффективности использования региональных ресурсов и, как следствие, создание условий для повышения уровня производства, благосостояния граждан, развития экономической и социальной инфраструктуры.

На эффективное развитие регионов влияет целый ряд факторов, среди которых можно выделить следующие: факторы общегосударственного и международного влияния; факторы территориального развития; внутрирегиональные факторы экономического развития; факторы научно-инновационного развития региональной экономики; социальные факторы.

Важнейшим инструментом влияния на социально-экономическое состояние субъектов Российской Федерации является развитие на их территориях федеральной производственной и социальной инфраструктуры, но из-за отсутствия целостной системы стратегического планирования развития общественной инфраструктуры ожидаемый эффект не получен.

На федеральном уровне процесс территориального планирования так и не начат, как

следствие, работа по подготовке и утверждению документов территориального планирования ведется крайне медленно, что существенно сдерживает планирование и реализацию частных инвестиционных проектов, деловую активность в регионах.

Требуется совершенствование механизма предоставления субсидий на софинансирование приоритетных для государства расходных обязательств субъектов Российской Федерации. Субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации предоставляются исходя из различных методологических подходов, без должной координации, вне единой системы межбюджетного регулирования и стимулирования социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, без увязки с финансовой помощью, предоставляемой в рамках основных форм межбюджетных трансфертов, а также без учета уровня бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации.

Как следствие, базовая цель региональной политики – сокращение различий социально-экономического состояния субъектов Российской Федерации – так и не достигнута. Напротив, по объему валового регионального продукта на душу населения минимальное и максимальное значение в субъектах Российской Федерации различалось в 2004 году – в 73 раза, в 2006 году – в 117 раз, по уровню безработицы – в 2004 году в 48 раз, в 2006 году – в 78 раз. Степень дифференциации инвестиций в основной капитал на душу насе-

ния в субъектах Российской Федерации составляла в 2004 году 184 раза, а в 2006 году – 235 раз [1]. В сравнении с европейскими странами Россия превосходит их показатели по уровню различий социально-экономического состояния субъектов Российской Федерации примерно на порядок и находится в одном ряду с такими государствами, как Индия и Китай.

В последние годы объем финансовой помощи бюджетам субъектов Российской Федерации из федерального бюджета постоянно возрастал. Если в 2004 году объем межбюджетных трансфертов (без учета субвенций) составлял 343 млрд. рублей, то к 2008 году он достиг 762,5 млрд. рублей [1].

Сохранение этих тенденций влечет фактическую дифференциацию социальных и экономических прав граждан в зависимости от места жительства, что может привести к массовой миграции населения из депрессивных регионов, возникновению межнациональных конфликтов. Проблема поддержания оптимальных пропорций между регионами относится к числу сложнейших макроэкономических задач, особенно для Российской Федерации, которая включает в себя целый ряд регионов, каждый из которых имеет свою

специфику.

Анализ показал, что последние десять лет дифференциация по ВРП на душу населения в РФ оставалась значительной. Коэффициент дифференцирования, который рассчитывается отношением максимального показателя ВРП к минимальному, динамика которого приводится на рис. 1, колебался от 24,2 раза в 2007–2008 гг. до 43,6 раза в 2005 г. Регионы с наиболее низким и наиболее высоким уровнем ВРП на душу населения практически не меняются. На протяжении всего периода самый низкий ВРП на душу населения был в Ингушетии, а самый высокий – в Тюменской области. Причины максимального значения ВРП на душу населения в Тюменской области заключается в том, что это основной нефтедобывающий регион, и общенациональные интересы требуют концентрации ресурсов в таких регионах, способных обеспечить быструю экономическую отдачу. Это положение сохраняется и в ближайшие годы, поэтому можно прогнозировать сохранение коэффициента дифференцирования на очень высоком уровне. Перспективы снижения этого показателя в большей степени должны быть связаны с экономическим развитием наиболее отсталых регионов, которые ищут пути повышения своих

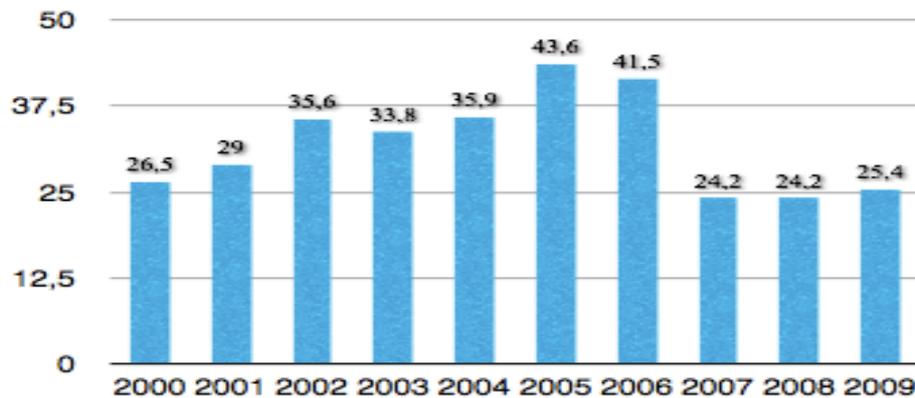


Рис. 1. Коэффициент дифференцирования регионов по ВРП на душу населения в РФ

Источник: данные Росстата (<http://www.gks.ru>)

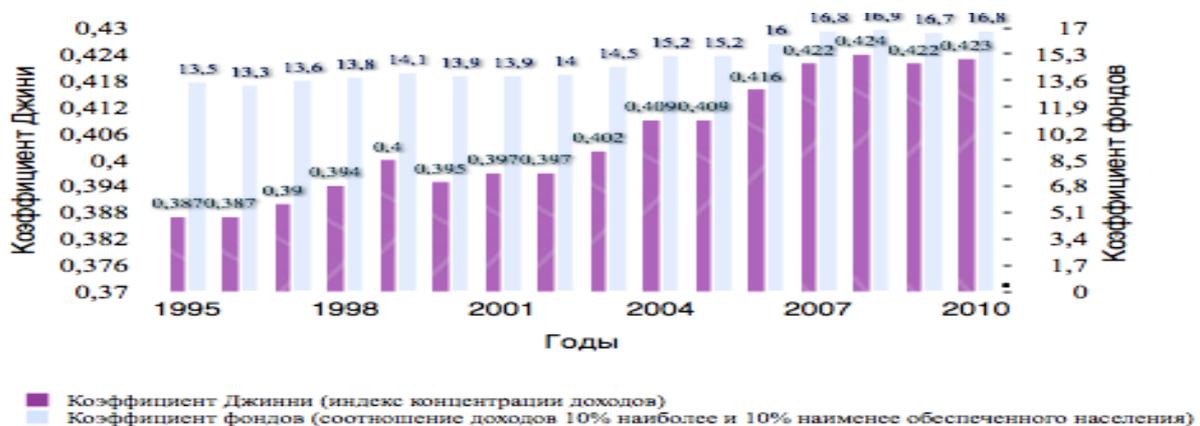


Рис. 2. Социальная дифференциация по доходам в РФ

Источник: данные Росстата (<http://www.gks.ru>)

конкурентных преимуществ.

Данные, приведенные на рис. 2, свидетельствуют о показателях социальной дифференциации по доходам в России. Основной тенденцией является неуклонный рост имущественного неравенства в России в период 1995–2010 гг.: индекс Джини<sup>1</sup> вырос с 0,387 до 0,423 за этот период, тогда как коэффициент фондов (соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения) – с 13,5 до 16,8 раз [1].

В целом проведенное нами исследование подтверждает значимость рассмотренных

факторов, как общегосударственных, так и регионального уровня, для социально-экономического развития субъектов РФ. Решающей при этом является государственная политика, главная задача которой состоит в минимизации негативного воздействия этих факторов на территориальную интеграцию регионов России.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Федеральная служба государственной статистики РФ: [сайт]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 05.10.2012)

---

<sup>1</sup> Макроэкономический показатель, характеризующий дифференциацию денежных доходов населения в виде степени отклонения фактического распределения доходов от абсолютно равного их распределения между жителями страны.

*Т.Р. Исляев*

## РАЙОНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

*Рассмотрены существенные вопросы экономического районирования как категории регионального управления. Экономическое районирование представлено в контексте практико-применительных возможностей системы государственного и муниципального управления выстроенных в субъекте РФ – Ленинградская область. Рассмотрены принципы и критерии экономического районирования в субъекте РФ – Ленинградская область и осуществлено районирование промышленных производств.*

**Ключевые слова:** районирование; развитие промышленных производств; территориальная организация общества; региональная пространственная политика.

*We look at essential problems of economic zoning as a regional management category. Economic zoning is considered in the context of practical application possibilities of the state and municipal administration system of Leningrad region. Principles and criteria of economic zoning in Leningrad region are studied and zoning of industrial production is suggested.*

**Keywords:** zoning; development of industrial production; social territorial organization; regional space policy.

Вопросы отраслевого экономического районирования для конкретной практики управления всегда представляли и теоретический и практический интерес для исследователей [1–6]. В этой связи районирование развития промышленных производств субъекта РФ – Ленинградская область – это задача и теоретическая, и прикладная.

Практически все отрасли промышленности Ленинградской области являются основой и базой для Санкт-Петербурга. Переработка нефти, электроэнергетика, машиностроение и металлообработка, химическая промышленность, рыболовство, пищевая и табачная промышленность – большая часть продукции этих отраслей производится на территории Ленинградской области. Таким образом, становится понятно, какую роль играет Ленинградская область в экономике Санкт-Петербурга, и со временем эта роль должна усиливаться в связи с развитием самой Ленинградской области.

Территориальную организацию экономики и сферу социального развития Ленинградской области можно рассматривать по двум зонам: пригородная зона, включающая пять муниципальных образований (муниципальных районов): Всеволожский, Гатчинский, Кировский, Ломоносовский, Тосненский; периферийная зона, включающая все остальные районы Ленинградской области.

Границы этих зон показаны на рис. 1, на котором видно, что названия, данные зонам, отражают их близость к Санкт-Петербургу.

Народное хозяйство – многоструктурная

система, в которой можно выделить три основные структуры: социально-экономическую, отраслевую и территориальную. Социально-экономическая структура отражает уклады общественного хозяйства и изучается политической экономикой. Отраслевая структура отражает соотношение, взаимосвязи и пропорции, существующие между отраслями народного хозяйства и изучается экономическими науками. Отраслевая структура и ее особенности реализуются в территориальной структуре народного хозяйства.

Неразрывной частью народного хозяйства страны является экономический район – территориально-производственный комплекс, сложившийся на базе большой территории, которая отличается от других частей страны специализацией в народном хозяйстве, своеобразным экономико-географическим положением, природными и трудовыми ресурсами. Каждый экономический район активно участвует в обмене своей продукцией с другими районами страны. Для каждого района характерны разносторонние и интенсивные внутренние связи между его частями, что превращает район в целостную систему.

На территории каждого экономического района имеются промышленные предприятия и производства, которые представляют собой территориальную концентрацию промышленных производств. Наибольшую концентрацию промышленных производств имеет город Сосновый Бор, в котором располагается самая мощная в России Ленинградская атомная электростанция (ЛАЭС). Кроме ЛАЭС в горо-

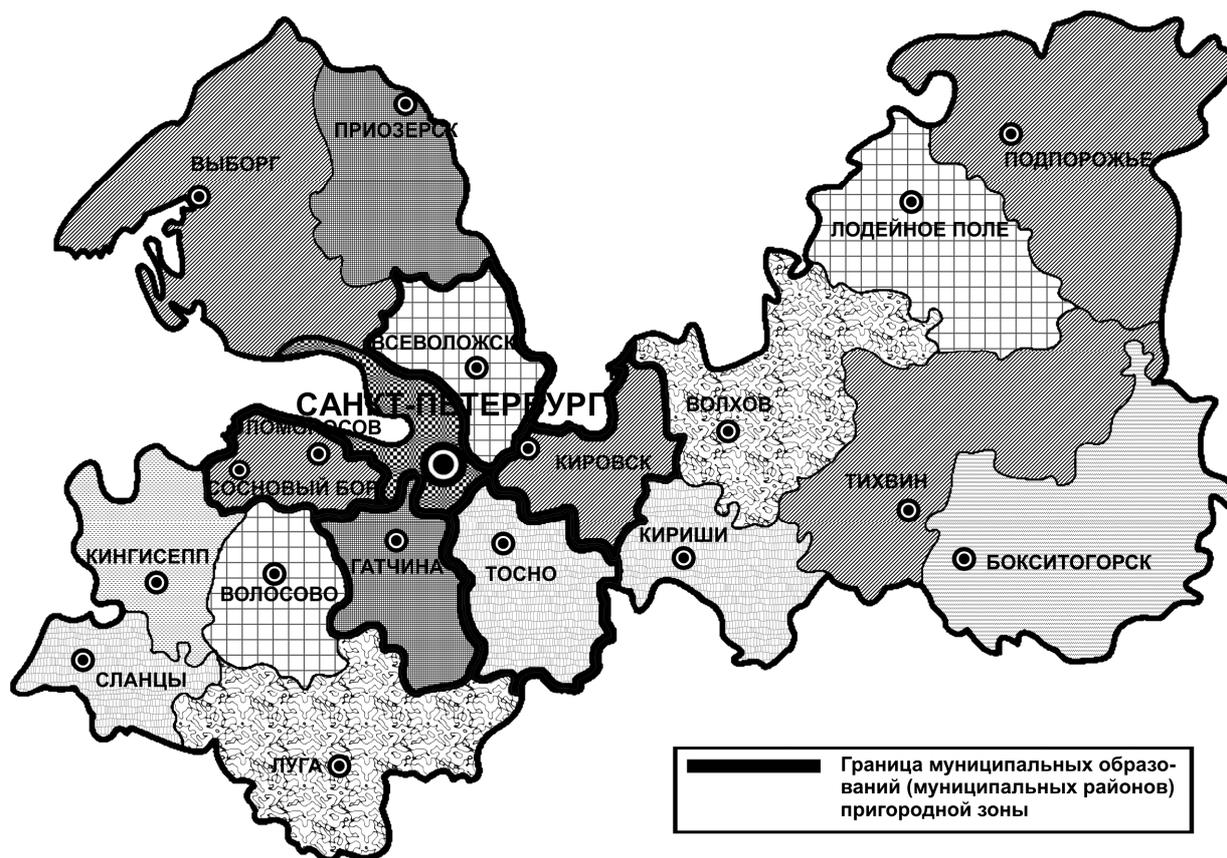


Рис. 1. Зонирование территориальной организации экономики и сферы социального развития Ленинградской области

де действует машиностроительный завод, выпускающий машины для обработки кормов. Так как территориальная концентрация рассчитывается путем деления на площадь территории района, а муниципальный район Сосновый Бор представлен только в виде одного городского поселения, именно поэтому значение его сильно отличается от значений этого же показателя по другим муниципальным районам.

Средний уровень территориальной концентрации промышленных производств имеют Ломоносовский, Киришский и Всеволожский районы.

На территории Ломоносовского района благодаря значительным инвестициям действуют новые заводы: по переработке табачного сырья ООО «Кресс Нева», производству табачных изделий ЗАО «Филипп Моррис Ижора», упаковке кофе ООО «Крафт Фудс».

Среди крупных промышленных предприятий Всеволожского района можно выделить следующие: АОТ «ЛМЗ» (крупнейшее машиностроительное предприятие), ЗАО «Фармсинтез» (производство лекарственных препаратов), ОАО «Аква Стар» (производство безалкогольных напитков), ООО «Интраст» (производство древесностружечных плит), СПК (лесопиление, сушка, столярные изделия, металлоконструкции), ЗАО «Эталон»

(производство строительного кирпича), ЗАО «НПО РИМ» (производство пластиковых труб и туб для косметической продукции), ЗАО «Форд Мотор Компани» (выпуск легковых автомобилей), ЗАО «КаппаСПб» (выпуск гофрокартона), ЗАО «Бетомикс ЛО» (выпуск бетонной смеси), ООО «Невские пороги» (выпуск чая и кофе). Большое значение в развитии экономики района имеют предприятия малого бизнеса – их удельный вес в общем количестве зарегистрированных предприятий составляет более 80%.

В настоящее время на территории Киришского района действуют предприятия химической, биохимической, деревообрабатывающей, легкой и пищевой промышленности. Электроэнергетика представлена в виде ГРЭС-19. Нефтеперерабатывающее предприятие – ООО «Киришинефтьоргсинтез» – является градообразующим предприятием района.

Самый низкий уровень территориальной концентрации промышленных производств у Бокситогорского, Кировского, Лужского, Приозерского, Тихвинского, Волосовского, Подпорожского и Лодейнопольского муниципальных районов (см. рис. 2). Не менее значительным является показатель производства промышленной продукции на душу населения. Высокий уровень этого показателя достигли Ломоносовский и Киришский райо-

ны.

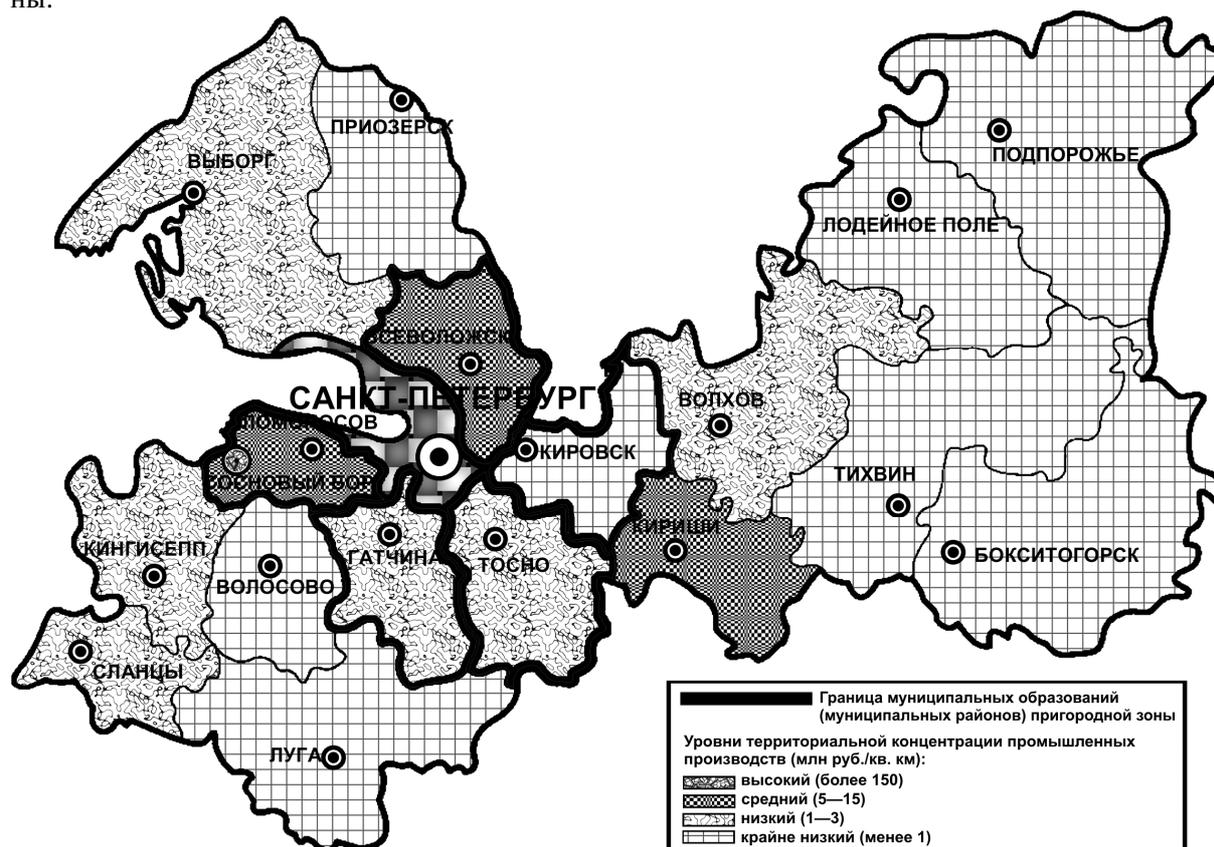


Рис. 2. Территориальная концентрация промышленных производств по муниципальным районам Ленинградской области

Крайне низкий уровень у Тихвинского, Кировского, Подпорожского, Волосовского, Приозерского и Лодейнопольского районов.

Таким образом, проанализировав территориальную концентрацию промышленных производств и развитие производства промышленной продукции на душу населения, можно выделить на территории Ленинградской области следующие промышленные районы: Ломоносовский район; Киришский район; Всеволожский район; городской округ Сосновоборский. Именно эти районы имеют высокий и средний уровень, рассматриваемых показателей.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Агафонов Н.Т., Исляев Р.А., Литовка О.П. Территориальная организация общества: вопросы теории и практики. СПб.: Петрополис, 2002.
2. Арженковский И.В. Введение в эконо-

мику региона. Ч. 3. Региональное развитие и региональная политика. Н. Новгород: Изд-во ВВАГС, 1999. 113 с.

3. Дорошенко И.В. Региональная экономика и размещение производительных сил. 4-е изд., пераб. и доп. М.: Благовест-В, 2006. 152 с.

4. Инновационный менеджмент в России: вопросы стратегического управления и технологической безопасности / рук. авт. колл. В.Л. Макаров, А.Е. Варшавский. М.: Наука, 2004. 237 с.

5. Наука, промышленность, сельское хозяйство и культура в Санкт-Петербурге и Ленинградской области на пороге 21 века: материалы IV съезда Союза УИСП. В 3-х томах. Т. 3. СПб., 1999.

6. Пчелинцев О.С. Региональные условия экономического роста // Проблемы прогнозирования. 2004. № 3. С. 53–69.

*И.В. Коршунов*

## МОРСКОЙ ТОРГОВЫЙ ПОРТ УСТЬ-ЛУГА И ЕГО РОЛЬ В ПРОСТРАНСТВЕННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНА

*Рассматриваются научно-теоретические и практические аспекты реализации Проекта комплексного развития морского торгового порта «Усть-Луга» и прилегающей к нему территории, показаны его роль и значение в пространственном развитии экономики Северо-Западного региона.*

**Ключевые слова:** *пространственное развитие; проект; мегапроект; Северо-Западный регион; морской торговый порт «Усть-Луга»; кластер; мегакластер; стратегия.*

*We consider scientific and theoretical as well as practical aspects of implementing the Project of complex development of the sea commercial port Ust-Luga and the adjacent territory and show its role and importance in the spatial development of the economy of the North-West.*

**Keywords:** *spatial development; project; megaproject; North-West region; sea commercial port Ust-Luga; cluster; megacenter; strategy.*

Основополагающей задачей развития экономики Северо-Западного региона в Российской Федерации в эпоху глобализации, нарастающих общемировых кризисных процессов и кризиса государственной промышленной политики является обеспечение этого развития, носящего не дискретный, а постоянно воспроизводящийся характер. При этом должны быть задействованы все факторы, влияющие на решение данной задачи и, прежде всего, пространственный фактор, а именно, процесс формирования единого экономического пространства на региональном и федеральном уровнях. Огромная роль в этом процессе принадлежит определению приоритетов стратегического пространственного развития регионов и реализации крупных инвестиционных проектов, основанных на кластерном принципе организации. В этой связи особую актуальность приобретают вопросы оценки роли существующих инвестиционных проектов для пространственного развития Северо-Запада.

Изучение научной литературы по данной проблеме и лучших практик кластерообразования приводит к выводу о том, что эффективность такого рода проектов определяется путем определения влияния, которое кластеры оказывают или будут оказывать в перспективе на критериальные показатели социально-экономического развития территории присутствия.

Одним из комплексных проектов регионального пространственного развития в Северо-Западном регионе является приоритетный инвестиционный Проект морского торгового порта «Усть-Луга». Проект предусматривает

создание в Кингисеппском районе Ленинградской области морского комплекса кластерного типа, включающего шесть кластеров – логистический, индустриальный, транспортный, рекреационный, агропромышленный и сити-кластер.

Следует отметить, что в экономике российских регионов, в отличие от европейского опыта, *кластерный принцип организации пространственного развития* еще не нашел должного научно-методического обоснования и широкого применения. У нас по-прежнему доминирует традиционная парадигма регионального развития, а экономическая наука остро нуждается в выработке новых концепций, методов и подходов, способных осуществить и реализовать инструментарий инновационной кластерной политики в регионах России.

Не случайно развитие возникающих на территории кластеров производственного типа, согласно Концепции стратегии долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. [1] и Стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года [2] рассматривается как одно из важнейших направлений государственной политики поддержки инноваций и технологического развития, в целях обеспечения присутствия России на мировых рынках высоко- и среднетехнологичной продукции.

Не менее остро для Северо-Западного региона, учитывая его географическое и геополитическое положение, стоят вопросы интенсификации трансграничного экономического сотрудничества, более эффективного исполь-

зования транзитного потенциала, что предусматривает дальнейшее совершенствование и развитие логистических транспортно-распределительных систем, в том числе в морских портах.

По данным исследователей, в развитых странах Европы и США использование логистических систем позволяет получить от 20 до 30 процентов ВВП [7]. Такие логистические системы формируются на базе крупнейших транснациональных и производственно-транспортных компаний, которые, в целях динамичного взаимодействия всех видов транспорта, применяют оптимально развивающиеся логистические транспортно-распределительные системы, на основе крупных общетранспортных узлов и мультимодальных терминальных комплексов.

В перспективе, согласно Транспортной стратегии Российской Федерации до 2030 года [3], планируется специализация морских портов по роттердамскому образцу, методом создания так называемых «эшелонированных портов», позволяющих портовой системе обеспечивать переработку и более эффективную логистику через удаленные железнодорожные узлы и транспортно-логистические комплексы. В частности, до 2015 года на морском транспорте Балтийского бассейна, предусматривается совершенствование объектов инфраструктуры, находящихся в морских портах Балтийск, Высоцк, Санкт-Петербург, Усть-Луга, развитие морских портов в Выборге и Калининграде, строительство новых перегрузочных комплексов в морских портах бассейна, в том числе совершенствование работы Балтийской трубопроводной системы и создание современного международного пассажирского комплекса в Большом морском порту Санкт-Петербурга.

Таким образом, значимость развития морских портов для СЗФО и страны в целом чрезвычайно высока. К примеру, в период с 2000 года по настоящее время объем перевалки грузов в морских портах России увеличился практически в 3 раза, планомерно увеличивается доля грузов российской внешней торговли, стабилизируясь на уровне 85% [5].

В Стратегии развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года отмечается, что «в 2030 г. Северо-Западный бассейн станет основными морскими воротами по обороту рефрижераторных грузов и грузов в контейнерах. Среди основных ориентиров данной Стратегии достижение объема портовых мощностей к 2030 году – 1601,4 млн. т, при этом доля транзитных международных грузов в российских портах должны достичь 20%» [6]. Указанные цели невозможно достичь без строительства новых терминалов в морском порту Усть-Луга, развития сети автомобильных дорог и железнодорожного комплекса на прилегающей территории.

Напомним, что Проект морского торгового порта (МТП) «Усть-Луга» разработан и развивается в рамках федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010–2015 гг.)» [4], представляющий собой документ, который охватывает все виды транспорта, в том числе задействована подпрограмма «Морской транспорт». О значимости Проекта развития МТП «Усть-Луга» свидетельствует и то обстоятельство, что в настоящее время ведется разработка Программы стратегического развития Морского торгового порта Усть-Луга до 2030 г. под патронажем Правительства Российской Федерации и Правительства Ленинградской области.

Свой вклад в реализацию мегакластера МТП «Усть-Луга», наряду с федеральными и региональными органами власти, вносят бизнес-сообщество, НИИ, вузы, профессиональные ассоциации и другие заинтересованные стороны, играющие существенную роль в повышении конкурентоспособности региона и его социально-экономического развития.

Значимость реализации Проекта еще более возрастает по причине наличия серьезных недостатков, ограничивающих развитие других портов Северо-Запада. Например, в Высоцке есть проблемы с железной дорогой. Конечно, порт Высоцка может развиваться, но у него нет таких перспектив по большим объемам, как у Усть-Луги.

Нельзя не отметить и уникальность Проекта МТП «Усть-Луга», который не имеет аналогов столь масштабного пространственного развития в России. МТП «Усть-Луга» имеет важнейшее стратегическое значение для региона, так как территориально располагается на пересечении двух международных интермодальных транспортных коридоров: «Север–Юг» (Балтика, Черное и Каспийское море) и «Восток–Запад» (Европа–Азия), играя ключевую роль в организации и обеспечении транзитных перевозок грузов в рамках Европейской транспортной инфраструктуры.

Образуемый индустриальный кластер МТП «Усть-Луга» разместится на 3500 га [8]. Основной профиль резидентов индустриального кластера – это нефтяной и газовый сектора в разных вариациях (нефтяной, нефтехимический, газовый, газохимический). Более того, развитие логистического кластера предполагает строительство логистического центра, площадь которого составит 100 га [8]. Это будет первый в России логистический центр, расположенный непосредственно на территории порта.

Крайне важным в рамках проекта МТП «Усть-Луга» представляется привлечение сюда квалифицированных кадров из разных регионов страны, так как с вводом в строй всех объектов Морского торгового порта «Усть-Луга» и прилегающих территорий к 2030 году будет создано 17200 рабочих мест [8]. При-

влечение специалистов ставит задачу развития социальной инфраструктуры, прежде всего, сити-кластера. С этой целью разработан проект нового города и создана дочерняя организация «Портжилстрой». Существует мастер-план развития города на 34500 человек, который будет расширяться пропорционально росту порта и индустриальной зоны. К настоящему времени построены четыре пятиэтажных дома, школа и храм. Город Усть-Луга спроектирован как социально и экономически развитый центр Ленинградской области и Кингисеппского района.

Если говорить о туристско-рекреационном кластере (гостиничный и спортивный комплексы, коттеджи, конференц-холл), то проект комплексного развития территории предполагает устойчивое эволюционирование, которое подразумевает наличие экологического равновесия, социального благополучия и экономической стабильности. Основной принцип концепции устойчивого развития – это недопущение ухудшения существующей ситуации для последующих поколений. Развивающаяся индустриальная зона оказывает негативное влияние на экологию и это должно быть компенсировано. В Усть-Луге уже существует Котельский заказник. В настоящее время разработан конкретный бизнес-план создания туристического центра. Этот проект очень масштабный и включает в себя экопарковую зону и парки развлечений для детей. В рамках этого проекта необходимо учесть национальную составляющую, сохранив народность воды, проживающую на этой территории.

До настоящего времени «слабым звеном» мегакластера является агропромышленный кластер. Несмотря на то, что территория, выделенная для его размещения, традиционно является благоприятной для молочного животноводства, выращивания картофеля и зерновых, сельскохозяйственные предприятия Кингисеппского района находятся в сложном экономическом положении, требующем самого глубокого анализа, разработки пакета антикризисных мер и значительных инвестиций. Это направление будет реализовываться совместно с АПК Ленинградской области.

Данный мегапроект еще находится в стадии разработки, а его реализации сопутствует ряд сложных организационных и финансовых проблем. Это проблемы транспортных развязок, привлечения квалифицированного персонала, инвестиций, экологии региона, внедрения и применения инновационных методов управления и другие, требующие серьезного внимания всех участников Проекта. Но в целом МТП «Усть-Луга» должен стать в самые ближайшие годы наиболее масштабным и уникальным Проектом по схеме государственно-частного партнерства в России и войти в двадцатку самых крупных портов мира.

Не исключено, что в процессе реализации Проект будет корректироваться. Безусловно, высокая социально-экономическая эффективность Проекта будет зависеть от уникального географического положения и сочетания различных производств. Но есть все основания полагать, что создание и развитие мегакластера на территории СЗФО позволит способствовать многополярному распределению точек экономического роста на территории региона, обеспечивая тем самым стабильность и сбалансированность пространственного развития.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. (утв. Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 года № 1662-р // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489 (в ред. 2009 г.).

2. Стратегия социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 г. (утв. Распоряжением Правительства РФ от 18.11.2011 г. № 2074-р) // Собрание законодательства РФ. 2011. № 51. Ст. 7542.

3. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года (утв. Распоряжением Правительства РФ от 22.11.2008 г. № 1734-р // Министерство транспорта Российской Федерации: [сайт]. URL: [http://www.mintrans.ru/upload/iblock/3cc/ts\\_proekt\\_16102008.pdf](http://www.mintrans.ru/upload/iblock/3cc/ts_proekt_16102008.pdf) (дата обращения: 12.10.2012)

4. Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России (2010–2015 гг.)» от 01.01.2010 (в ред. Постановления Правительства РФ от 20.05.2008 г. № 377), с внес. изм., утвержд. Постановлением Правительства Российской Федерации от 05.12.2010 г. № 848 // Собрание законодательства РФ. 2011. № 3. Ст. 538.

5. Морской бюллетень Совфракт // Группа компаний «Совфракт-Севмортранс»: [сайт]. URL: <http://www.sovfracht.info/default.aspx?PageID=4448> (дата обращения: 12.10.2012)

6. Об итогах работы по разработке Стратегии развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года / ФГУП «Росморпорт» // Поволжская логистическая ассоциация: [сайт]. URL: [http://www.logovolga.ru/\\_data/objects/0000/7298/FAMRT\\_Strategy\\_ppt.pdf](http://www.logovolga.ru/_data/objects/0000/7298/FAMRT_Strategy_ppt.pdf) (дата обращения: 12.10.2012)

7. Павленко В.М., Фурсов В.А. Проблема формирования региональной транспортно-логистической системы // Сб. научных трудов СевКавГТУ. Сер. «Экономика». № 9. Ставрополь: Изд-во СевКавГТУ, 2009. С. 144–146.

8. Развитие новых кластеров. Усть-Луга развивает инфраструктуру // Морской бизнес Северо-Запада. 2010. № 21.

*В.А. Попов*

## ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

*Рассмотрены основные особенности и проблемы развития транспортно-логистического кластера Санкт-Петербурга в современных социально-экономических условиях.*

**Ключевые слова:** транспортно-логистический кластер; структура транспортно-логистического кластера; проблемы транспортно-логистического кластера.

*We consider the key features and problems of developing transport and logistics cluster in St. Petersburg under current social and economic conditions.*

**Keywords:** transport and logistics cluster; structure of transport and logistics cluster; problems of transport and logistics cluster.

Санкт-Петербург – единственный мегаполис в Российской Федерации, в котором транспортно-логистический кластер (ТЛК) представлен всеми основными видами городского, пригородного и внешнего транспорта. Эффективное функционирование и развитие ТЛК со сложной структурой может быть обеспечено только при условии организации четкого взаимодействия всех его компонентов.

Структура транспортно-логистического кластера Санкт-Петербурга согласно «Стратегии развития транспортно-логистического комплекса Санкт-Петербург» включает следующие компоненты:

- внешний транспорт, обеспечивающий межрегиональные и международные перевозки грузов и пассажиров, транспортировку продукции топливной промышленности;
- внутригородской транспорт, обеспечивающий грузовые и пассажирские перевозки на территории мегаполиса;
- транспортную и терминально-складскую инфраструктуру;
- систему управления движением, объединяющую информационное обеспечение и технические средства управления движением [4].

Эффективное функционирование транспортно-логистического кластера влияет на развитие всей инфраструктуры мегаполиса. ТЛК не только обеспечивает потребности экономики Санкт-Петербурга, но и является градообразующей отраслью, создающей значительный вклад в формирование валового регионального продукта и пополнение доходной части бюджета. В отличие от других базовых отраслей, транспортно-логистический кластер Санкт-Петербурга выполняет системообразующую функцию, создающую саму

возможность развития в городе целого ряда отраслей экономики. ТЛК играет важную роль в градостроительном развитии агломерации, создании необходимых условий для привлечения инвестиций и повышения привлекательности территории для развития бизнеса. Инвесторы принимают решения о размещении в городе многих производств с учетом его уровня.

Целый ряд новых предприятий, расположенных на территории Санкт-Петербурга, снизил затраты на доставку сырья и комплектующих во многом за счет близости к Большому порту города. К ним относятся:

- предприятия пищевой промышленности, работающие на импортном сырье (мясоперерабатывающие, производящие напитки, консервы и продукты питания с использованием импортных компонентов);
- предприятия по производству бытовой техники и товаров народного потребления, ориентированные на импортные комплектующие и продажу готовой продукции в регионах Российской Федерации;
- предприятия автомобильной промышленности, на которые поставляются импортные комплектующие, а вывозятся готовые автомобили;
- табачные фабрики, на которые через терминалы порта поставляется табак, и т.д.

Транспортно-логистический кластер выступает в настоящее время катализатором многих социально-экономических процессов, в том числе в значительной степени – развития промышленности мегаполиса. Транспортно-логистическая деятельность связана с перевалкой, хранением, обработкой и дистрибуцией значительного количества грузов. Необходимость ее оптимизации стимулирует развитие научной, проектной и инновационной

деятельности. В мегаполисе расположены ведущие высшие учебные заведения страны, готовящие специалистов для всех видов транспорта и логистики. Многие научные и проектные организации города выполняют перспективные разработки для транспортного комплекса Российской Федерации.

Транспортная доступность мегаполиса, скоростные характеристики, провозные и пропускные возможности транспортно-логистического кластера во многом определяют качество и интенсивность обмена товарами, ресурсами, технологиями и информацией. Они влияют также на перспективы города в международном и внутрироссийском разделении труда.

Проведенные исследования выявили ряд проблем, отрицательно влияющих на эффективность функционирования ТЛК:

1. Доходы от транспортно-логистической деятельности и налоговая отдача в бюджет города могут быть существенно выше.

2. Существующая система сбора статистической информации не позволяет получить полную картину о функционировании ТЛК мегаполиса и оценить его вклад в создание валового регионального продукта.

3. Несоответствие существующей терминально-складской инфраструктуры спросу на ее услуги. Основная масса терминально-складских объектов в Санкт-Петербурге представлена помещениями класса «В» и «С», на их долю приходится 89% всей площади складских помещений. Например, в 2005 г. в Санкт-Петербурге насчитывалось 290 тыс. м<sup>2</sup> складов класса «А», что составляет 5% от общей площади крытых складов города [4].

4. Основная часть складских помещений в Санкт-Петербурге рассчитана на нужды небольших и средних компаний. Крупные компании при открытии своего бизнеса сталкиваются с проблемой недостатка современных складских площадей для организации своей операционной деятельности. В настоящее время в Санкт-Петербурге практически отсутствуют крупные мультимодальные склады общего пользования и контрактные склады, находящиеся в управлении операторов, специализирующихся на предоставлении комплекса логистических услуг.

5. Складские мощности распределены по городу без какого-либо плана, поскольку отчасти формировались в результате бессистемного перевода производственных объектов в складские площади в разных районах Санкт-Петербурга. В результате около 90% складов расположены на территории, ограниченной КАД, что вызывает транспортные проблемы [4].

6. Часть рынка автомобильных грузоперевозок Санкт-Петербурга находится в теневом секторе, что создает предпосылки для криминального влияния на автотранспортный

бизнес и приводит к существенным бюджетным потерям.

7. Исчерпание пропускной способности улично-дорожной сети (УДС) Санкт-Петербурга. Основные недостатки в структуре и технической оснащенности УДС города заключаются в следующем:

- незавершенность строительства кольцевой автодороги;
- недостаточное количество скоростных дорог и полноценных автомобильных обходов центральных районов Санкт-Петербурга;
- недостаточное количество транспортных развязок разных уровней, мостов, подземных пешеходных переходов;
- недостаточная пропускная способность автодорожных въездов в мегаполис;
- недостаточное количество крупных перехватывающих автостоянок для грузового автотранспорта на въездах в мегаполис;
- недостаточно развита система автоматизированного управления транспортными потоками на территории мегаполиса;
- нерациональное размещение на территории города ряда крупных коммерческих центров, из-за чего создаются значительные автомобильные «пробки».

Все это отрицательно сказывается на работе не только автомобильного, но и других видов транспорта. Так, например, значительная доля грузов, переваливаемых в Большом порту Санкт-Петербурга, перевозится автотранспортом – 33–35%, а в перевозках контейнерных грузов удельный вес автотранспорта достигает 90%. В настоящее время уровни загрузки участков УДС, обеспечивающей подходы к порту, достигли предельных значений. Исчерпание пропускной способности автодорожных подходов стало сдерживающим фактором дальнейшего развития Большого порта Санкт-Петербурга.

Как следствие этих пока не решенных проблем, скорость движения на большинстве магистралей общегородского значения днем не превышает 18–20 км/час, сокращаясь в «часы пик» на наиболее загруженных участках до 5–8 км/час. Автомобильные заторы, неудовлетворительное транспортно-эксплуатационное состояние ряда автомобильных дорог, неэффективная организация дорожного движения вызывают задержки в доставке грузов и повышают себестоимость перевозок. Проведенные исследования показали, что эффективность использования грузового автотранспорта в Санкт-Петербурге в 2–3 раза ниже, чем в развитых европейских странах. Это ведет к росту транспортной составляющей в цене продукции и снижению конкурентоспособности местных производителей [4].

Перечисленные проблемы транспортно-логистического комплекса Санкт-Петербурга усугубляются растущим дефицитом земельных ресурсов, объективной необходимостью

закрытия значительной части города для движения тяжелого грузового автотранспорта.

В то же время необходимо отметить, что в настоящее время отсутствуют общепризнанные методики расчета мультипликативного эффекта от деятельности ТЛК Санкт-Петербурга.

Таким образом, объективная необходимость развития таможенно-логистического кластера мегаполиса требует решения указанных проблем. Иначе Санкт-Петербург может столкнуться с системными проблемами, которые могут привести к сбоям в работе предприятий города, срывам контрактных обязательств и ухудшению экологической обстановки.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Гусев Ю. О принципах кластеризации экономики в России // Экономические стратегии. 2007. № 3. С. 50–55.

2. Егоров О.И., Чигаркина О.А. Зарубежный опыт региональной науки, региональной политики и территориального развития // Регион: экономика и социология. 2006. № 1.

3. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / авт.-сост. С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. Минск: Тесей, 2008. 72 с.

4. Стратегия развития транспортно-логистического комплекса Санкт-Петербурга // Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга. URL:

[http://gov.spb.ru/gov/otrasl/tran\\_tranzit/strat](http://gov.spb.ru/gov/otrasl/tran_tranzit/strat) (дата обращения: 10.10.2012)

*И.Н. Томшинская*

## О ПОТЕНЦИАЛЕ СУБРЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОСТРАНСТВЕННЫХ ЛОКАЛИЗАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

*Рассмотрены предпосылки создания различных видов субрегиональных пространственных локализаций, формирование которых позволяет повысить конкурентоспособность того региона, в котором они созданы.*

**Ключевые слова:** субрегиональные пространственные локализации; кластер; особые экономические зоны; агломерационные ядра развития.

*We research preconditions of creating different types of subregional spatial localizations whose formation allows to increase the competitiveness of the region where they are created.*

**Keywords:** subregional spatial localizations; cluster; special economic zones; agglomeration development kernels.

Эффективная инновационная политика России является важным инструментом развития региональной экономики. Одно из ведущих направлений инновационной политики – создание пространственных локализаций.

Значительный вклад в развитие теории субрегиональных пространственных локализаций внес А. Маршалл, выделивший два типа производственной эффективности: первый тип основан на крупных производственных единицах, вертикально интегрированных в единое целое, второй тип – концентрация множества малых производственных предприятий, специализированных на различных стадиях единого производственного процесса в пределах географического района [2].

Отметим, что А. Маршалл приходит к выводу, что эффективность множества малых предприятий может быть достигнута только от локализации отрасли, за счет кадрового потенциала и инновационных знаний [2]. Так, при изучении развития промышленных районов Великобритании было установлено, что фирмы, располагающиеся в индустриальных районах, более конкурентоспособны за счет формирования синергетического эффекта.

Исследуя феномен локализации с точки зрения конкурентоспособности, М. Портер пришел к заключению, что исследование конкурентоспособности страны необходимо рассматривать через конкурентоспособность не только микроуровня, но и мезоуровня. Конкретизируя данную идею, М. Портер ввел в научный оборот понятие экономического кластера [3].

Согласно М. Портеру, кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организа-

ций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга [3].

Развивая идеи М. Портера, выделим во внутренней среде региона три основных вида кластеров:

- региональные кластеры;
- отраслевые кластеры;
- кластеры с вертикальными производственными связями.

Отличительной чертой региональных кластеров является сосредоточение конкурирующих организаций около научного или промышленного центра. Примером регионального кластера служит созданный в Санкт-Петербурге кластер медицинского, экологического приборостроения и биотехнологий, созданный на основе научной базы для проведения исследований во всех сферах фармацевтики (рис. 1).

Отраслевые кластеры объединяют организации одной или смежных отраслей (рис. 2). Судостроительный кластер, созданный в Санкт-Петербурге, является попыткой создания отраслевого кластера. Данный вид кластера достаточно новый. Судостроительный кластер был создан осенью 2011 года на базе ОАО «Объединенная судостроительная корпорация», хотя данный кластер выходит за пределы региона и носит международный характер.

Кластеры с вертикальными производственными связями характеризуются синергией организаций всех стадий производства, поставки и сбыта. Из числа самых перспективных кластерных проектов выделяют Поволжский автомобильный кластер в Тольятти, который относится к кластерам с вертикаль-

ны-

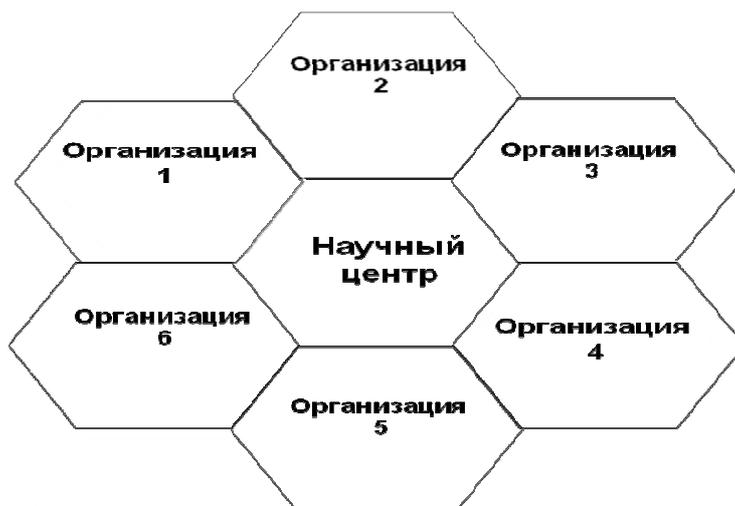


Рис. 1. Взаимодействие внутри регионального кластера

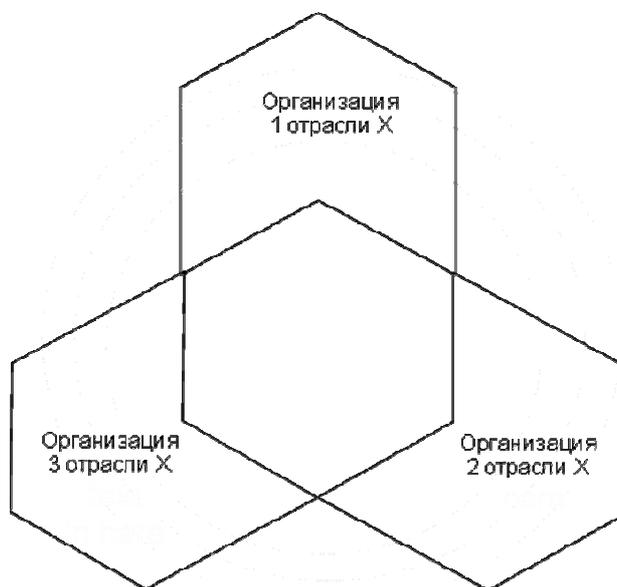


Рис. 2. Взаимодействие внутри отраслевого кластера

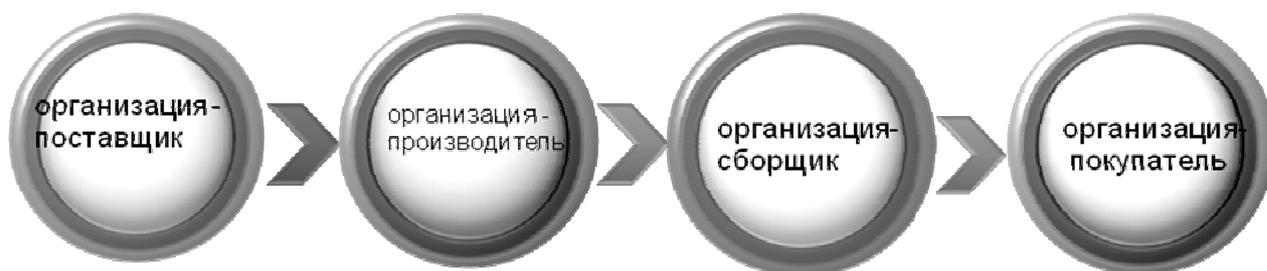


Рис. 3. Взаимодействие внутри кластера с вертикальными производственными связями

ми производственными связями.

Мы полагаем, что для практической реализации проектов кластерной политики необходимо вводить трансфертное ценообразование между субъектами кластера, а на региональном уровне предоставлять налоговые преференции.

Предпосылками создания кластеров являются:

- тесная связь между бизнесом и органами власти, а также внутри бизнеса;

- высокий промышленный или инновационный потенциал региона;

- высокая инвестиционная привлекательность региона;

- высокий кадровый потенциал;

- готовая инженерная инфраструктура.

Реализация налоговых преференций в настоящее время возможна при создании особой экономической зоны. Если кластер определяет только порядок взаимодействия, то особая экономическая зона (ОЭЗ) – часть тер-

ритории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны [1]. Родоначальниками ОЭЗ были свободные экономические зоны, созданные в виде зон внешней торговли. Целью их была активизация внешнеторговой деятельности посредством использования эффективных механизмов снижения таможенных издержек.

В России системное развитие особых экономических зон началось в 2005 году. Для ОЭЗ характерны льготный режим налогового и таможенного регулирования, государственные гарантии, пониженные арендные ставки и другие преференции для организаций, входящих в ОЭЗ.

Часто первой ступенью создания ОЭЗ является создание кластера. Например, на основе Поволжского автомобильного кластера в 2010 году создана особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Тольятти»; на основе четырех кластеров Санкт-Петербурга (фармацевтической и медицинской промышленности, энергоэффективности, приборостроения и информационных технологий и телекоммуникаций) создана ОЭЗ технико-внедренческого типа «Санкт-Петербург» [4].

Предпосылками создания ОЭЗ являются:

- высокий промышленный или инновационный потенциал региона;
- высокая инвестиционная привлекательность региона;
- высокий кадровый потенциал;
- выгодное экономико-географическое расположение;
- готовая инженерная инфраструктура.

Еще одним видом субрегиональных пространственных локализаций являются агломерационные ядра развития. Агломерационные ядра развития – это территориально-функциональная группировка крупного города с малыми и средними, объединенными многообразными интенсивными связями (производственными, трудовыми, культурно-бытовыми, рекреационными) в сложную систему [4].

Агломерационные ядра развития могут быть двух основных типов: моноцентрические (небольшие поселения концентрируются вокруг одного крупного города – таких в мире большинство) или полицентрическими (когда поселения концентрируются вокруг нескольких примерно равных по значению городов).

Предпосылками формирования агломерационных ядер развития являются:

- наличие крупного города;
- высокий промышленный или инновационный потенциал ядра;
- высокая инвестиционная привлекательность ядра;
- готовая инженерная инфраструктура.

Если проанализировать существующие агломерационные ядра развития, ОЭЗ и кластеры, можно прийти к выводу, что агломерационные ядра развития создаются в регионах, где существуют ОЭЗ, а ОЭЗ – где существуют кластеры в регионах. Связь агломерационных ядер развития, ОЭЗ и кластеров представлена на рис. 4.

Подведем итоги проведенного нами исследования. Производственная необходимость субрегиональных производственных локализаций доказана еще в XIX веке. Уже тогда деятельность крупных производственных предприятий сравнивалась с малыми, локализованными в регионе. Но практическая реализация данной теории началась только в



Рис. 4. Связь агломерационных ядер развития, ОЭЗ и кластеров

XX веке на Западе и в XXI веке в России. В рамках данной статьи рассмотрены только три вида пространственных локализаций мезоуровня, в теории региональной экономики их гораздо больше, но именно кластер, ОЭЗ и агломерационные ядра развития имеют практическую платформу, государственную поддержку, доказывающие их эффективность. Общими предпосылками создания всех вышеперечисленных типов субрегиональных пространственных локализаций является высокий промышленный или инновационный потенциал региона и готовая инженерная инфраструктура. Данные факторы позволяют увеличить приток капиталов и технологий, прямых инвестиций, а следовательно, обеспечивают конкурентоспособность конкретного региона.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный Закон от 22 июля 2005 г. «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» № 116-ФЗ // Российская газета. Фед. выпуск. 2005. 27 июля. № 3831.
2. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. В 3-х т. М.: Прогресс, 1993.
3. *Портер М.* Конкуренция / пер. с англ. М.: Издат. дом «Вильямс», 2000. 495 с.
4. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
5. Филиал ОАО «Особые экономические зоны» в Санкт-Петербурге: [сайт]. URL: <http://spb.oao-oez.ru> (дата обращения: 08.10.2012)

# МЕДИЦИНА И ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

УДК 613(479.242)

*Ш.И. Магалов, М.Н. Нуриев, Н.Х. Азизова, Н.Ф. Гасанов*

## КЛИНИКО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ЭПИЛЕПСИИ В ПОПУЛЯЦИИ НАХИЧЕВАНСКОЙ АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ

*В популяции Шарурского района Нахичеванской автономной республики, население которого составляет 114451 человек (1 город, 69 сел), в течение 12 месяцев, с 01.01.2003 г. по 31.12.2003 г. методом случайной выборки определена распространенность эпилепсии. Выборка была осуществлена с помощью программы RAND, использующей случайные цифровые данные из отдельных населенных пунктов. У выявленных больных диагноз эпилепсии подтверждался невропатологом. Исследование оценило результаты 3218 эффективных образцов как 7,6/1000 [95% CI: 4,6-10,6].*

*Впервые изучена распространенность эпилепсии в Азербайджане методом случайной выборки людей в популяции; показана целенаправленность метода и рациональность его применения при исследовании эпидемиологии эпилепсии в популяции.*

**Ключевые слова:** эпилепсия; эпидемиология эпилепсии в популяции; программа RAND; метод случайной выборки.

*We studied the prevalence of epilepsy in the population of Sharur district of Nakhichevan Autonomous Republic with a population of 114451 people (one town, 69 villages) during 12 months from 01.01.2003 to 31.12.2003 using the method of random sampling.*

*The sampling was carried out using the RAND program, using random data from individual settlements. The diagnosis of epilepsy for the identified patients was confirmed by a neurologist. The research assessed the results of 3218 effective samples as 7.6/1000 [95% CI: 4.6-10.6].*

*This is the first investigation that studied the prevalence of epilepsy in Azerbaijan using random sampling of people in the population; the focus and the rationality of the random sampling method are demonstrated for studying the epidemiology of epilepsy in the population.*

**Keywords:** epilepsy; epidemiology of epilepsy in the population; RAND program; random sampling.

Эпилепсия – хроническое неврологическое заболевание. Распространенность эпилепсии в общей популяции развитых стран Европы и Северной Америки составляет 3-6/1000 [4; 5; 10; 13]. В странах Латинской Америки, Индии (Бомбее) и сельских районах Нигерии ее распространенность варьирует в широком диапазоне от 17,8 до 29/1000 [1; 3] и от 3,6 до 40/1000 [12] соответственно. В то же время сведения об эпидемиологии эпилепсии во многих странах мира, в том числе в Азербайджане, неполные, а в некоторых полностью отсутствуют, что создает большие трудности в организации медицинской помощи.

**Популяция и метод.** Определена минимальная частота эпилепсии в популяции Шарурского района Нахичеванской автономной республики путем установления первичной величины распространенности эпилепсии в популяции.

Исследование проводилось в период с 01.01.2003 года по 31.12.2003 года. На момент

исследования в Шарурском районе насчитывалось 114451 человек (55105 мужчин, 59346 женщин). Сельские жители составляли 107750 человек (51929 мужчин, 55821 женщин), городские – 6701 (3245 мужчин, 3456 женщин). 38153 человек – дети в возрасте от 0 до 14 лет (18695 мальчиков, 19458 девочек). Территория района 1,16 тыс. км<sup>2</sup>, плотность населения 97 на км<sup>2</sup>, состав – азербайджанцы.

Распространенность эпилепсии была установлена методом случайной выборки людей в популяции. Основной принцип этого метода (MS Excel: Rand Function) заключается в случайном выборе людей согласно цифрам, которые выдает компьютер с помощью программы на основе вычисления случайных цифр. Данный метод применялся в ряде стран [9; 11].

**Установление случаев эпилепсии.** Диагностика эпилепсии проводилась согласно классификации, принятой Международной Лигой по борьбе с эпилепсией (1981, 1989 гг.)



Рис. 1. Шарурский район

[2]. С целью установления случаев эпилепсии был проведен опрос на основе метода случайной выборки в 1287 хозяйствах среди 3218 (2,8%) жителей относительно общей популяции (114451 жителей).

До начала исследования невропатологи проводили семинарские занятия с лицами, участвующим в исследовании. С целью точной диагностики на учебно-методических семинарах разъяснялись отдельные пункты специально составленных опросников. Опрос проводился по согласию больных и их родственников.

**Правило проведения исследования.** Подготовленные опросники были представлены рабочей группе. Опрошенные жители, у которых были обнаружены судорожные симптомы, были тщательно обследованы невропатологом, после чего устанавливался диагноз эпилепсии. В опросе участвовали 477 представителей различных профессий (врачи: неврологи – 4, педиатры – 5, терапевты – 13, гинекологи – 3, оториноларинголог – 1, стоматолог – 1; 169 медсестер и фельдшеров; 51 представитель органов местного самоуправления и 139 представителей муниципалитета; педагоги школ – 91 человек). Было создано 9

групп, в каждую из них были включены 3 врача и руководители местных муниципалитетов.

У больного, давшего хотя бы один положительный ответ, вызывающий подозрение на наличие судорог, для подтверждения или опровержения эпилепсии проводился тщательный анамнестический опрос. Иногда с целью получения информации проводились дополнительные 2–3 и более посещения на дому у больного.

После отбора 70 населенных пунктов опрос проводился методом случайной выборки на основе соотношения жителей каждого населенного пункта к общей популяции. Для этого были составлены списки популяций отдельных населенных пунктов и выбраны люди для опроса согласно цифрам, которые выдавал компьютер с помощью программы RAND.

Погрешность в изучении распространенности эпилепсии методом случайной выборки составила 0,003. Процент достоверности при статистических исследованиях должен быть 90% или 95%. Для получения более точных данных мы приняли процент достоверности 95%. Переменная Z, рассчитанная с достовер-

ностью 95%, составляет 1,96. Для вычисления необходимого числа людей с помощью этих показателей была использована следующая формула [6; 7]:

$$n = \frac{Z^2 Pq}{B^2} \quad \text{или} \quad n = Z^2 Pq / B^2, \quad (1)$$

где  $n$  – количество людей, обследованных в опросе;  $B$  – допустимая погрешность (0,003 на 1000 человек, т.е. 3 человека);  $q$  – количество больных, не страдающих эпилепсией;  $P$  – первично обнаруженные больные;  $Z$  – коэффициент достоверности ( $P + q = 1$  или  $1 - P = q$ ).

В результате обследования было установлено количество лиц, болеющих эпилепсией ( $P$ ), и лиц, не болеющих эпилепсией ( $q$ ). Затем, используя статистическое уравнение (1), с помощью допустимой погрешности и переменной  $Z$  с достоверностью 95% был установлен требуемый объем выбора [6; 7].

Согласно статистическому уравнению, для оценки распространенности эпилепсии с целью уточнения количества эффективных образцов среди 1000 человек был проведен опрос, и на основе этого опроса была установлена первичная доля ( $P$ ) эпилепсии.

Верхние и нижние границы распространенности эпилепсии определяются уравнением (2):

$$P \pm 1.96 \sqrt{\frac{Pq}{n}}. \quad (2)$$

При этом:

$$P + 1.96 \sqrt{\frac{Pq}{n}} \quad (3)$$

указывает верхнюю границу распространенности;

$$P - 1.96 \sqrt{\frac{Pq}{n}} \quad (4)$$

указывает нижнюю границу распространенности;

$P$  – число установленных эпилепсий;  $q$  –

доля не имеющих эпилепсию;  $n$  – число эффективных опросников; 1,96 – коэффициент, оценка стандартной наклонности на 95%-ном уровне достоверности для нормального распределения.

**Результаты.** На начальном этапе были произведены опросы среди 1000 человек методом случайной выборки. При опросе 1000 человек было обнаружено наличие судорог у 31 человека (3,1%). Данная группа людей была выбрана для дальнейших исследований. При обследовании их невропатологом у 7 человек (0,7%) была определена эпилепсия. Результаты исследований показаны в табл. 1.

Как видно из табл. 1, число первично обнаруженных случаев эпилепсии в этих исследованиях составило 7. Согласно результатам опросов в уравнении (1) была подсчитана доля случаев эпилепсии ( $P$ ) и не имеющих эпилепсию ( $q$ ). Доля имеющих эпилепсию составила  $P = 0,0076$  и соответственно (по формуле  $1 - P = q$   $1 - 0,0076 = 0,9924$ ) доля не имеющих эпилепсию  $q = 0,9924$ . Принимая погрешность 0,003, используя коэффициент ( $Z$ ), связанный с установленной методом опытного опроса долей эпилепсии ( $P$ ), долей не имеющих эпилепсию ( $q$ ), устраивающей нас погрешностью ( $B$ ) и процентом достоверности, было подсчитано число эффективных образцов. В данном подсчете установлено количество необходимых образцов ( $n$ ) = 3218.

С учетом 20%-ной потенциальной потери выбора и числом необходимых образцов ( $n$ ) 3218, вновь был произведен опрос 3218 человек. При опросе было обнаружено наличие симптома судорог у 115 человек (3,6%). Данная группа людей была выбрана для дальнейших исследований. При обследовании их невропатологом у 24 человек (20,9%) была определена эпилепсия. Результаты исследований показаны в табл. 3.

После проведения опросов были определены доля обнаруженных случаев эпилепсии

Таблица 1

	Кол-во	Мужчины	Женщины	Число популяции, 1000
Любая форма эпилепсии	7	5	2	7
Не имеющие эпилепсию	993	476	517	993
Всего	1000	481	519	1000

Таблица 2

$Z$	$P$	$q$	$B$	$n$ первичный	Коэффициент достоверности	$n$ (число)
1,96	0,0076	0,9924	0,0003	1000	0,95	3218,02

Таблица 3

	Число	Мужчины	Женщины	Число популяции, $n = 3218$	Распространенность на 1000 человек
Имеющие эпилепсию	24	14	10	0,76%	7,6
Не имеющие эпилепсию	3194	1582	1612	99,24%	992,4
Всего	3218	1596	1622	100%	1000

Таблица 4

Z	P	q	B	n (итоговое)	Достоверность	P верхняя	P нижняя	STD
1,96	0,0076	0,9924	0,003	3218	0,95	0,0106	0,0046	0,0014

(P) и окончательная оценка не имеющих эпилепсию (q). В данном исследовании доля имеющих эпилепсию составила  $P = 0,0076$  и соответственно (по формуле  $1 - P = q$ :  $1 - 0,0076 = 0,9924$ ) доля не имеющих эпилепсию –  $q = 0,9924$ . STD – стандартная наклонность, используется при определении верхних и нижних границ распространенности и может изменяться в зависимости от числа выявленных случаев эпилепсии (табл. 4).

Затем, используя уравнение (2), были подсчитаны верхняя и нижняя границы распространенности эпилепсии (рису. 2).

Исследование населения методом случайной выборки с помощью 3218 эффективных образцов показало распространенность эпилепсии  $7,6/1000$  [95% CI: 4,6-10,6], что незначительно отличается от 7,75, полученного методом Capture-Recapture [8].

**Обсуждение.** Из 1000 опрошенных людей на начальном этапе у 31 (3,1%) был выявлен судорожный симптом. Они были выбраны для дальнейшего исследования. При обследовании невропатолог выявил у 7 (0,7%) из них эпилепсию. Из них 57,14% (4 человека) составили мужчины и 42,86% (3 человека) – женщины. Парциальные приступы были установлены у 57,1% (2 мужчины, 2 женщины), генерализованные приступы у 28,6% (1 мужчина, 1 женщина); неклассифицируемые приступы – у 14,3% (1 мужчина) больных.

У 42,86% (3 человека) больных, обнаруженных на этой стадии, были различные неврологические знаки: у 2-х – повреждение черепно-мозговых нервов, у 1-го – задержка двигательного развития.

На следующем этапе среди опрошенных 3218 человек судорожный симптом был выявлен у 115 человек (3,6%); при осмотре нев-

ропатолога у 24 (20,9%) из них была выявлена эпилепсия. Из них 14 человек (59,26%) – мужчины, 10 (40,74%) – женщины. Генерализованные припадки наблюдались у 7 человек (33,33%), парциальные припадки – у 16 (66,7%), неклассифицируемые – у 1 человека (4,2%). Дети в возрасте до 15 лет составили 13 человек (59,26%).

У 6 человек (25%) наблюдались тоникоклонические, у 1 человека (4,16%) – миоклонические припадки, у 2 (8,34%) абсансы. Парциальные припадки отмечались у 7 (29,17%) больных, из них у 2 (8,33%) – простые, у 5 (20,84%) – сложные. Вторично-генерализованные припадки наблюдались у 11 (45,84%) больных. У 9 человек (37,59%) припадки наблюдались во время исследования. Количество активных эпилептиков составило 17 человек (70,84%).

Начало болезни отмечалось, начиная с неонатального периода и на каждом периоде возраста. Больше всего случаев пришлось на ранний возраст (0–4 лет) и на возраст после 65 лет. При неврологическом обследовании были выявлены нарушения двигательных, координаторных, окуломоторных функций умственного развития.

Таким образом, при исследовании в популяции 1 города и 69 деревень Шарурского района методом случайной выборки с помощью 3218 эффективных образцов определена распространенность эпилепсии  $7,6/1000$  [95% CI: 4,6-10,6]. Опросы на основе случайной выборки охватывают население всего района (114451 жителей).

Таким образом, наше исследование показало целенаправленность метода и рациональность его применения при исследовании эпидемиологии эпилепсии в популяции.

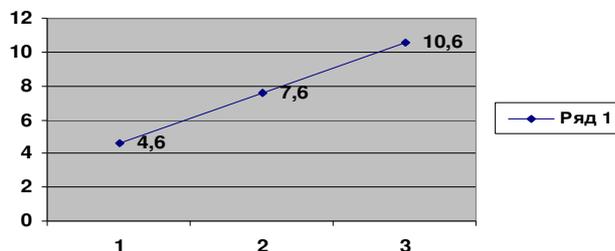


Рис. 2

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Burneo J.G., Tellez-Zenteno J., Wiebe S. Understanding the burden of epilepsy in Latin Amerika: A systematic review of its prevalence

and incidence // *Epilepsy Res.* 2005. 24 Aug.  
 2. Commission on classification and terminology of the International League against epilepsy. Proposal for revised clinical and

electroencephalographic classification of the epileptic seizures // *Epilepsia*. 1981. Vol. 22. № 3. P. 489–501; 1989. Vol. 30. P. 389–399.

3. *Garcia-Noval J., Moreno E., de Mata F. et al.* An epidemiological study of epilepsy and epileptic seizures in two rural Guatemalan communities // *Ann Trop. Med. Parasitol.* 2006. Vol. 95 (2). P. 167–175.

4. *Hauser W.A.* Epidemiology of Epilepsy // *Adv. in Neurology*. 1978. Vol. 19. P. 313–339.

5. *Hauser W.A., Annegers J.F., Kurland L.T.* Incidence of epilepsy and unprovoked seizures in Rochester, Minnesota: 1935–1984 // *Epilepsia*. 1993. Vol. 34. № 3. P. 453–468.

6. *Levine David M., Timothy C., Mark L.* Business Statistics: A First Course. Berenson Prentice Hall. 5 ed. 2009. 21 January. 624 p.

7. *Machin D., Campbell Michael J., Walters Stephen J.* A Textbook for the Health Sciences // *Medical Statistics*. 4 ed. 2007. June.

8. *Magalov Sharif I., F. Hasanov Nusrat, Azizova Nargiz X. et al.* The Prevalence of Epilepsy in the Nakhichevan Autonomous Republic

of Azerbaijan // *CNS& Neurological Disorders-Drug Targets*. 2012. Vol. 11. № 2. P. 102–109.

9. *Medina M.T., Duron R.M., Martinez L. et al.* Prevalence, incidence and etiology of epilepsies in rural Honduras: the Salam Study // *Epilepsia*. 2005. № 46(1). P. 124–131.

10. *Olafsson E., Hauser W.A.* Prevalence of epilepsy in Rural Iceland: a population-based study // *Epilepsia*. 1999. Vol. 40(11). P. 1529–1534.

11. *Rwiza H.T., Kilonzo G.P., Haule J. et al.* Prevalence and incidence of epilepsy in Ulanga, a rural Tanzanian district: A community-based study // *Epilepsia*. 1992. Vol. 33. P. 1051–1056.

12. *Scheepers B., Clough P., Pickles C.* The misdiagnosis of epilepsy: findings of a population study // *Seizure*. 1998. Vol. 7. P. 403–406.

13. *Sharon S.* The epidemiology of epilepsy // *Duncan J.S., Gill JQ(eds)*. Lecture notes. British branch of the International League against epilepsy. Oxford: Keble College, 1995. P. 1–6.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

**АВЕРБУХ РОМАН НАУМОВИЧ** – первый проректор АОУ ВПО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий», доктор экономических наук, профессор, г. Гатчина; **e-mail: mail@gief.ru.**

**АЙРАПЕТОВА АНУШ ГЕНРИХОВНА** – профессор кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», доктор экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: anush@go.ru.**

**АВЕРЬЯНОВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА** – старший преподаватель кафедры экономики кино и телевидения ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: olin83@mail.ru.**

**АВИЛОВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА** – заведующая кафедрой налогов и налогообложения ГОУ ВПО «Тюменский государственный университет», кандидат экономических наук, доцент, г. Тюмень; **e-mail: Avilova777@yandex.ru.**

**АЗИЗОВА НАРГИЗ ХЕЙРУЛЛА КЫЗЫ** – заведующая неврологическим отделением Клинического медицинского центра г. Баку Азербайджанской Республики, г. Баку; **e-mail: piton1982@yandex.ru.**

**АНДРЕЙКОВЕЦ ИРИНА НИКОЛАЕВНА** – аспирант кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный горный университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: irinian@bk.ru.**

**АНДРОНАТИЙ ВАЛЕНТИНА ВАСИЛЬЕВНА** – доцент кафедры управления социальными и экономическими процессами АОУ ВПО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий», кандидат педагогических наук, доцент, г. Гатчина; **e-mail: andronatij@rambler.ru.**

**АРОНОВ ГЕОРГИЙ ЗИНОВЬЕВИЧ** – доцент кафедры менеджмента ФГБОУ ВПО «Национальный государственный университет физической культуры, спорта и здоровья им. П.Ф. Лесгафта», кандидат педагогических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

**БАДАНОВ СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ** – соискатель кафедры менеджмента таможенного сервиса и страхования ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: Drozdov\_gd@mail.ru.**

**БРИТАЕВА ОЛЬГА МУРАТОВНА** – старший преподаватель кафедры прикладной математики и эконометрики ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: alyena\_21\_09@mail.ru.**

**БРЫЗГАЛОВА СВЕТЛАНА АНАТОЛЬЕВНА** – заведующая кафедрой бухгалтерского учета и статистики АОУ ВПО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий», кандидат экономических наук, г. Гатчина; **e-mail: mail@gief.ru.**

**БУРЦЕВ СЕРГЕЙ ВИТАЛЬЕВИЧ** – главный бухгалтер ЗАО «АлюмоСистем-Монолитстрой», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: alumo@alumo.spb.ru.**

**БУТКО ЕВГЕНИЙ ЯКОВЛЕВИЧ** – проректор по связям с федеральными и региональными органами власти Московского государственного открытого университета им. В.С. Черномырдина, доктор экономических наук, профессор, г. Москва; **e-mail: BE.1951@yandex.ru.**

**ВАСИЛЬЦОВ ВИТАЛИЙ СЕРГЕЕВИЧ** – доцент кафедры экономики ФГБОУ ВПО «Череповецкий государственный университет», кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: irinian@bk.ru.**

**ВАСИХИНА АННА ПАВЛОВНА** – ассистент кафедры мировой экономики, международных отношений и туризма ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: vasikhina-a@mail.ru.**

**ВОЙТОЛОВСКИЙ НИКОЛАЙ ВИКТОРОВИЧ** – заведующий кафедрой экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: tan.kub@mail.ru.**

**ГАВРИЛЬЧАК ИГОРЬ НИКОЛАЕВИЧ** – профессор кафедры управления предпринимательской деятельностью Балтийской академии туризма и предпринимательства, доктор экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: Gavrilchak@yandex.ru.**

**ГАСАНОВ НУСРАТ ФИРУДИН ОГЛЫ** – заведующий неврологическим отделением Шарурского района Нахичеванской автономной республики, г. Нахичевань; **e-mail: piton1982@yandex.ru.**

**ГЕРАСИМОВА МАРИНА ГЕННАДЬЕВНА** – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. З.д.н. РФ Ю.А. Лаврикова ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

**ГИМАРОВ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ** – доцент кафедры менеджмента и информационных технологий в экономике филиала ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, кандидат экономических наук, г. Смоленск; **e-mail: tatiank@yandex.ru.**

**ГОРБУНОВ АРТЕМ СЕРГЕЕВИЧ** – соискатель кафедры экономики и управления качеством ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: quality@finec.ru.**

**ГРЫЗЛОВА ОЛЬГА ЮРЬЕВНА** – аспирант кафедры экономики Национального открытого института России, г. Санкт-Петербург; **e-mail: SvetlanaS2003@mail.ru.**

**ГУРОВ АЛЕКСАНДР ВИКТОРОВИЧ** – директор автономной некоммерческой организации «Институт новых образовательных технологий», г. Санкт-Петербург; **e-mail: info78reg@list.ru.**

**ДОРОТ ЕВГЕНИЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ** – заместитель генерального директора ОАО «Росжелдорстрой», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: info@rzdstroy.ru.**

**ГУЛЬПЕНКО КИРА ВЛАДИМИРОВНА** – преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита факультета предпринимательства и финансов Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, кандидат экономических наук, профессор; **e-mail: b-a@engec.ru.**

**ЕГОРОВА НИНА МИХАЙЛОВНА** – доцент кафедры управления предпринимательской деятельностью ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

**ЕГОРОВ ВЛАДИМИР ФЕДОРОВИЧ** – профессор кафедры менеджмента и коммерции ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», доктор экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

**ЕРЁМЕНКО ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА** – преподаватель ФГОУ СПО «Петровский колледж», г. Санкт-Петербург; **e-mail: lenochka851@yandex.ru.**

**ЗАЛЕССКАЯ АЛИСА ДМИТРИЕВНА** – аспирант кафедры управления экономическим и социальным развитием ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: a.d.kireeva@gmail.com.**

**ЗЫКОВ АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ** – аспирант кафедры менеджмента таможенного и страхового сервиса ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: Drozdov\_gd@mail.ru.**

**ИВАНОВА НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА** – аспирант кафедры экономики и организации предпринимательства ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: iv\_work@mail.ru.**

**ИСЛЯЕВ ТИМУР РИФАДОВИЧ** – аспирант кафедры государственного и муниципального управления ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail:** [timur.islyaev@gmail.com](mailto:timur.islyaev@gmail.com).

**КАРАСЕВ ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ** – руководитель подразделения Центрального аппарата ФСБ России, г. Москва; **e-mail:** [Transbez2010@mail.ru](mailto:Transbez2010@mail.ru).

**КАРПОВА ГАЛИНА АЛЕКСЕЕВНА** – заведующая кафедрой экономики и управления социальной сферой ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», доктор экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail:** [dekanat205@yandex.ru](mailto:dekanat205@yandex.ru).

**КАЧЕЛИН АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ** – заместитель начальника отдела Министерства энергетики РФ, кандидат экономических наук, МВА, г. Москва; **e-mail:** [KachelinAS@minenergo.gov.ru](mailto:KachelinAS@minenergo.gov.ru).

**КОВЯЗИНА МАРИНА ГЕННАДЬЕВНА** – доцент кафедры управления социальными и экономическими процессами АОУ ВПО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий», кандидат психологических наук, г. Гатчина; **e-mail:** [marinaxim@rambler.ru](mailto:marinaxim@rambler.ru).

**КОРШУНОВ ИЛЬЯ ВЛАДИМИРОВИЧ** – аспирант Института проблем региональной экономики Российской академии наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail:** [ilya-kapitalgrupp@mail.ru](mailto:ilya-kapitalgrupp@mail.ru).

**КРИМЧЕЕВА ЛИАНА ИЛШАТОВНА** – старший преподаватель кафедры маркетинга АОУ ВПО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий», г. Гатчина; **e-mail:** [aleolenka@yandex.ru](mailto:aleolenka@yandex.ru).

**КРОЛИВЕЦКАЯ ВАЛЕРИЯ ЭДУАРДОВНА** – доцент кафедры финансов и банковского дела АОУ ВПО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий», кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail:** [kafedra-finansov@mail.ru](mailto:kafedra-finansov@mail.ru).

**КУПРИЯНОВА МАРИЯ ЮРЬЕВНА** – ассистент кафедры экономики организации и ценообразования ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail:** [xxxmaryellexxx@mail.ru](mailto:xxxmaryellexxx@mail.ru).

**ЛЕВИН СЕРГЕЙ ЛЬВОВИЧ** – докторант кафедры экономики и управления социальной сферой ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат социологических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail:** [dekanat205@yandex.ru](mailto:dekanat205@yandex.ru).

**ЛИПСКИЙ ИГОРЬ ИОСИФОВИЧ** – соискатель учёной степени кандидата экономических наук, ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail:** [rggu42@yandex.ru](mailto:rggu42@yandex.ru).

**ЛУКИН ГЕННАДИЙ ИВАНОВИЧ** – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАО, г. Санкт-Петербург; **e-mail:** [laborator@rambler.ru](mailto:laborator@rambler.ru).

**МАГАЛОВ ШЕРИФ ИСЛАМ ОГЛЫ** – заведующий кафедрой неврологии и медицинской генетики Азербайджанского медицинского университета, доктор медицинских наук, профессор, Заслуженный деятель науки Азербайджанской Республики, г. Баку; **e-mail:** [piton1982@yandex.ru](mailto:piton1982@yandex.ru).

**МАТВЕЕВ ПАВЕЛ ПАВЛОВИЧ** – аспирант кафедры маркетинга ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail:** [dekanat205@yandex.ru](mailto:dekanat205@yandex.ru).

**НИКИФОРОВ ИВАН ВАЛЕРЬЕВИЧ** – президент ОАО «Совет по туризму и экскурсиям Санкт-Петербурга», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail:** [dekanat205@yandex.ru](mailto:dekanat205@yandex.ru).

**НОРКИН ГЕННАДИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ** – доцент кафедры гуманитарных и социальных дисциплин АОУ ВПО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий», кандидат философских наук, доцент, г. Гатчина; **e-mail:** [mail@gief.ru](mailto:mail@gief.ru).

**НУРИЕВ МАХАММАД НУРМАММАД ОГЛЫ** – проректор по учебной работе Университета Хазар, доктор технических наук, г. Баку; **e-mail:** [piton1982@yandex.ru](mailto:piton1982@yandex.ru).

**ПАНКОВА НИНА ВЛАДИМИРОВНА** – ректор ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: xxxmaryellexxx@mail.ru.**

**ПЕТУХОВА МАРИНА ЮРЬЕВНА** – руководитель районного налогового органа, г. Санкт-Петербург; **e-mail: demidenko11@rambler.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.**

**ПЛАТОНОВ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ** – профессор кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: anush@go.ru.**

**ПОДГОРНАЯ ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА** – старший преподаватель кафедры прикладной математики и эконометрики ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: alyena\_21\_09@mail.ru.**

**ПОПОВ ВЯЧЕСЛАВ АЛЕКСАНДРОВИЧ** – аспирант кафедры менеджмента таможенного и страхового сервиса ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: drozdov\_gd@mail.ru.**

**ПОСТАВНОЙ АНТОН АНАТОЛЬЕВИЧ** – аспирант кафедры менеджмента таможенного и страхового сервиса ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: Drozdov\_gd@mail.ru.**

**РОГОВА ИРИНА НИКОЛАЕВНА** – доцент кафедры менеджмента АОУ ВПО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий», кандидат экономических наук, доцент, г. Гатчина; **e-mail: Irina\_ltd@mail.ru.**

**САПЕЛКО СВЕТЛАНА НИКОЛАЕВНА** – доцент кафедры экономики кино и телевидения ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: SvetlanaS2003@mail.ru.**

**САЖНЕВА ЛЮБОВЬ ПАВЛОВНА** – старший преподаватель кафедры прикладной экономики и маркетинга Санкт-Петербургского Национального Исследовательского Университета информационных технологий, механики и оптики, кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: LKasta@mail.ru.**

**СИСИНА НАДЕЖДА НИКОЛАЕВНА** – доцент кафедры экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: n.sisina@mail.ru.**

**СМИРНОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА** – ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: za.sa.da@mail.ru.**

**СТРЕЛЕЦ ЕКАТЕРИНА МИХАЙЛОВНА** – аспирант кафедры государственного и муниципального управления ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: strelets2@gmail.com.**

**ТАЛАШКИН ГЕННАДИЙ НИКОЛАЕВИЧ** – первый заместитель генерального директора ОАО «Росжелдорстрой», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: info@rzdstroy.ru.**

**ТОКУНОВА ГАЛИНА ФЕДОРОВНА** – доцент кафедры управления ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет», кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: tgf\_1608@mail.ru.**

**ТОМШИНСКАЯ ИРИНА НИКОЛАЕВНА** – доцент кафедры аудита и экономического анализа ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: irigin@mail.ru.**

**ТРИШКИН ОЛЕГ БОРИСОВИЧ** – директор НИИ Энергетики ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный политехнический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: niie@list.ru.**

**ХАБИБУЛЛИНА ЛУИЗА МАНСУРОВНА** – старший преподаватель кафедры маркетинга ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: habibullina@rambler.ru.**

**ЦАТУРЯН ЭДУАРД ОВАНЕСОВИЧ** – ректор ФГБОУ ВПО «Московский государственный открытый университет», кандидат экономических наук, профессор, г. Москва; **e-mail: msou@rinet.ru.**

**ЧЕТЫРКИНА НАТАЛЬЯ ЮРЬЕВНА** – доцент кафедры экономики и управления качеством ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: chn05@mail.ru.**

**ШАМАРИНА ВИОЛЕТТА СЕРГЕЕВНА** – аспирант кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: vita.shamarina@yandex.ru.**

**ШВЕД НИКИТА ЕВГЕНЬЕВИЧ** – старший аналитик по инвестициям ОАО «Группа Компаний ПИК», аспирант кафедры менеджмента таможенного и страхового сервиса ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: nikitashved@mail.ru.**

**ШИБАЛКО АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ** – аспирант кафедры менеджмента таможенного и страхового сервиса ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: drozdov\_gd@mail.ru.**

**ЮРЬЕВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ** – старший преподаватель кафедры мировой экономики, международных отношений и туризма ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: piton1982@yandex.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. В журнал принимаются статьи проблемного характера объемом до 1 печатного листа. Автор также должен представить в редакцию краткую аннотацию статьи и ключевые слова на русском языке.

4. Автор должен предоставить в редакцию следующие сведения о себе: имя, отчество (полностью), фамилия автора (авторов), место работы, должность, ученая степень, ученые и почетные звания, а также служебный или домашний адрес (с индексом), номера телефонов и e-mail.

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 недостаточно научным языком; если оформление статьи не соответствует требованиям, описанным в «Правилах для авторов».

6. Согласно Информационному сообщению ВАК РФ № 45.1-132 от 14.10.2008 г. статьи аспирантов очной (бюджетной) формы обучения публикуются в журнале бесплатно при наличии квоты.

7. Статья представляется в редакцию на электронном и бумажном носителях либо присылается по электронной почте. Допустимы любые общепринятые шрифты, например Times New Roman Сур, 14 кегль через 1,5 интервала. При использовании специфических символов – шрифты должны прилагаться! При подготовке таблицы необходимо предоставление ее на бумаге в том виде, какой бы хотел видеть автор.

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.

9. Ссылки на литературные источники следует давать в тексте статьи в квадратных скобках с указанием порядкового номера по списку литературы, представленного в конце статьи, и номера страницы в случае прямого цитирования. Пример: [5], [6. С. 203].

10. В списке литературы ссылки на журнальные статьи включают фамилии и инициалы всех авторов, полное название статьи, название журнала, год публикации, номер тома (если есть), номер журнала, страницы. Пример: Левшина В.В. Развитие методологии создания системы менеджмента качества вуза // Университетское образование. 2003. № 2(25). С. 60–63. Источники указывают в алфавитном порядке (вначале работы авторов на русском, затем на других языках). Официальные документы (законы, постановления, указы и т.п.) помещаются в начало списка литературы.

11. При ссылке на Интернет-ресурсы необходимо указать название сайта, электронный адрес ресурса и дату обращения к нему. Примеры: Крупнейшие банки мира в 2010 году (рейтинг по рыночной стоимости) // Сайт банковских новостей. URL: <http://www.banksdaily.com/rus/topbanks2010.html> (дата обращения: 18.11.2011); Шиповская О.Н., Александров А.В. К вопросу об оценке эффективности внедрения инновационных технологий в области электроэнергетики // Проблемы развития инновационно-креативной экономики: сб. материалов 2-й международной научно-практической конференции. URL: <http://econference.ru/profile/274/> (дата обращения: 23.12.2011).

12. 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: Рапопорт В.Ш. Диагностика управления: практический опыт и рекомендации. М.: Экономика, 1988. 225 с.; Irons K. The Marketing of Services: A Total Approach to Achieving Competitive Advantage. L.: McGraw-Hill, 1997. P. 193–197. (В соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления».)

13. Статьи направлять по адресу: 188300 Ленинградская обл., г. Гатчина, ул. Рошинская, д. 5, Издательство ГИЭФПТ. Тел. 8(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 19.11.12 г.  
Формат 60 x 90  $\frac{1}{8}$  Тираж 500 экз. Заказ № 860

ISSN 1683-6200



9 771683 620007