



# ВЕСТНИК

## РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

*Современные аспекты формирования  
стратегии развития рынка энергоуслуг  
в России*

*Эволюция подходов к исследованию сферы  
государственного заказа в РФ*

*Особенности бизнес-планирования  
в ядерной энергетике*

*Модель выбора стратегии инновационного  
развития металлургического  
предприятия*

*Совершенствование управления  
агрохолдингами*

*Кредитор последней инстанции*



# 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;  
**Т. В. Горбунова**, академик РАЕН, д.ф.н., профессор;  
**А. С. Дыкман**, академик РАЕН, Заслуженный изобретатель РФ, д.т.н.;  
**А. Д. Евменов**, 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;  
**Е. Н. Никулин**, академик РАЕН, д.т.н., профессор;  
**В. И. Сигов**, академик РАЕН, д.с.н., профессор;  
**Ю. В. Тахтаев**, академик РАЕН, д.м.н., профессор;  
**В. И. Терентьев**, академик РАЕН, д.т.н., профессор;  
**Э. М. Филиппов**, академик РАЕН, д.и.н., профессор  
*Ученый секретарь В. В. Андронатий*  
*Секретарь И. О. Гаврилова*

**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, 2011

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

ЛП № 000123 от 01.04.99

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

**Типография ООО «Элби-СПб.»**

ИД № 01520 от 14.04.00

195197, СПб., Лабораторный пр., д. 23

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

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

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

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

**Л.И. Балашевич**, директор СПб филиала ГНУ МНТК «Микрохирургия глаза» им. С.Н. Федорова, академик РАЕН, Заслуженный деятель науки РФ, д.м.н., профессор (Санкт-Петербург)

**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**, 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)

**В.И. Гасумянов**, зам. начальника Управления по межрегиональным и культурным связям Администрации Президента РФ, член-корреспондент РАЕН, д.э.н. (Москва)

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

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

**Н.И. Пасяда**, вице-губернатор Ленинградской области, 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>Н.В. Афанасьева, Ю.Н. Васильев.</i> Эволюция подходов к исследованию сферы государственного заказа в Российской Федерации .....	7
<i>В.А. Ковальчук.</i> Современные аспекты формирования стратегии развития рынка энергоуслуг в России .....	14
<i>В.Э. Кроливецкая, Л.П. Кроливецкая.</i> Кредитор последней инстанции .....	17
<i>А.С. Мозгова.</i> Инновационные подходы к повышению экономической эффективности систем теплоснабжения .....	21
<i>А.Л. Токарев.</i> Управление ресурсоэнергосбережением химического предприятия с использованием корпоративных информационных систем .....	23
<i>Д.А. Тюкаев.</i> Особенности бизнес-планирования в ядерной энергетике .....	26
<i>А.Д. Хлутков.</i> Анализ структурных особенностей системы обеспечения экономической безопасности в России .....	29
<i>И.В. Эммануэль.</i> Совершенствование управления агрохолдингами .....	32

### ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

<i>А.С. Антонов.</i> Определение потенциала системы управления инвестициями на инновационных предприятиях Российской Федерации .....	36
<i>А.А. Бейсенбаев.</i> Переход региональных экономик Республики Казахстан к инновационно-сервисному развитию .....	40
<i>Н.Е. Белова.</i> Роль инвестиционно-строительного комплекса в социально-экономическом развитии регионов .....	43
<i>А.Б. Камышова.</i> Методология государственного регулирования национальной экономики в условиях мирового кризиса .....	50
<i>А.И. Петров.</i> Анализ развития механизмов стимулирования государственно-частного партнёрства в зарубежных странах .....	53

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<i>Д.А. Бартнев, М.В. Лукин.</i> Экономические факторы, стимулирующие развитие комплекса сервисных девелоперских услуг в условиях крупного города (на примере Москвы и Санкт-Петербурга) .....	57
<i>А.С. Будагов.</i> Взаимодействие технологических элементов системы стратегического управления инновационным развитием региона .....	64
<i>М.И. Дли, Р.П. Кукин, О.В. Багузова.</i> Модель выбора стратегии инновационного развития металлургического предприятия .....	66
<i>Т.В. Какатунова, Н.А. Скуратова.</i> Применение информационных технологий в экономике при формировании инновационной инфраструктуры региональных промышленных комплексов .....	69
<i>Д.В. Круглов.</i> Основные закономерности развития кадрового контроллинга на предприятии .....	72
<i>И.В. Ластовка.</i> Предпосылки обновления активной части основного капитала машиностроения .....	75
<i>И.Ю. Левитина.</i> Пути развития организаций малого бизнеса .....	78
<i>О.Л. Маргания.</i> Общие инновационные стратегии развития корпоративного предприятия .....	81
<i>В.П. Мешалкин, А.Н. Акишин.</i> Механизм управления рисками в цепи поставок предприятий шинной промышленности с использованием кэптивного центра .....	85
<i>Э.Р. Мисхожев.</i> Концепция упреждающего антикризисного менеджмента как теоретическая основа управления экономической устойчивостью промышленного предприятия .....	88
<i>С.В. Юрьев.</i> Аутсорсинг в контексте мировых экономических отношений .....	91

### УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ И КУЛЬТУРОЙ

<i>О.С. Коротеева.</i> Особенности управления в сфере медицинских услуг .....	93
---	----

<i>П.В. Корытников.</i> Методические подходы к использованию информационных технологий для управления качеством медицинских услуг .....	96
<i>С.Л. Левин.</i> Роль государственной поддержки в развитии рынка услуг страхования сельскохозяйственных культур в России .....	99
<i>О.П. Неретин.</i> Нормы и принципы взаимодействия учреждений культуры со стейкхолдерами .....	102
<i>И.В. Никифоров.</i> Принципы развития туристских дестинаций .....	105
<i>Г.А. Норкин.</i> Бенчмаркинг как технология управления системой высшего образования .....	109
<i>А.Ю. Смирнов.</i> Особенности развития структурных составляющих сферы культуры в посткризисный период .....	111
<i>О.И. Феклистов.</i> Развитие ресурсного потенциала предпринимательских структур жилищно-коммунального комплекса .....	114
<i>К.Г. Черепенников.</i> Методические положения формирования стратегии повышения конкурентоспособности учреждений культуры .....	117
<i>В.А. Черненко.</i> Экономическая природа потребительского кредита .....	120
<i>А.Ю. Шориков.</i> Сущностные основы и роль общественного сектора сферы услуг в современной экономике .....	123
<b>НАУКА И ТЕХНИКА</b>	
<i>А.Г. Лепеш.</i> Функционирование и ресурс щеток коммунальной уборочной техники .....	128
<b>СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ</b> .....	131

# CONTENT

## CURRENT ISSUE

<i>N.V. Afanasyeva, Yu.N. Vasilyev.</i> Evolution of Approaches to Researching Government Contractual Work Sphere in Russian Federation .....	7
<i>V.A. Kovalchuk.</i> Modern Aspects of Making Development Strategy of Energy Services Market in Russia .....	14
<i>V.E. Krolivetsky, L.P. Krolivetskaya.</i> Lender of Ultimate Authority .....	17
<i>A.S. Mozgova.</i> Innovation Approaches to Increasing Economic Efficiency of Heating Systems ...	21
<i>A.L. Tokarev.</i> Resource and Energy Saving Management of Chemical Plant Using Corporate Information Systems .....	23
<i>D.A. Tyukaev.</i> Characteristics of Business Planning in Nuclear Power Engineering .....	26
<i>A.D. Khlutkov.</i> Analysis of Structural Characteristics of Economic Security System in Russia ...	29
<i>I.V. Emanuel.</i> Improving Agricultural Holding Management .....	32

## PUBLIC ADMINISTRATION AND REGIONAL ECONOMY

<i>A.S. Antonov.</i> Assessing Potential of Investment Management System at Innovation Companies in Russia .....	36
<i>A.A. Beisenbaev.</i> Transition of Regional Economies of Kazakhstan to Innovation-Service Development .....	40
<i>N.Ye. Belova.</i> Role of Investment–Construction Complex in Social and Economic Development of Regions .....	43
<i>A.B. Kamyshova.</i> Methods of National Economy State Regulation under World Financial Crisis	50
<i>A.I. Petrov.</i> Analysis of Developing Mechanisms to Encourage Public-Private Partnership in Foreign Countries .....	53

## ECONOMICS AND MANAGEMENT

<i>D.A. Bartenev, M.V. Lukin.</i> Economic Factors Stimulating Growth of Developer Services Complex in a Capital City (by the example of Moscow and St. Petersburg) .....	57
<i>A.S. Budagov.</i> Interaction of Technological Elements of System of Strategic Management of Regional Innovation Development .....	64
<i>M.I. Dli, R.P. Kuksin, O.V. Baguzova.</i> Model for selection of innovation development strategy of metallurgical plants .....	66
<i>T.V. Kakarunova, N.A. Skuratova.</i> Information Technology Application in Economy when Developing Innovation Infrastructure of Regional Industrial Complex .....	69
<i>D.V. Kruglov.</i> Basic Patterns of Personnel Controlling Development at Enterprise .....	72
<i>I.V. Lastovka.</i> Preconditions for Renovating Active Part of Fixed Capital in Machine Building ..	75
<i>I.Yu. Levitina.</i> Ways of Small Business Development .....	78
<i>O.L. Margania.</i> General and Innovation Strategies of Corporate Development .....	81
<i>V.P. Meshalkin, A.N. Akishin.</i> Risk Management Mechanism in Supply Chain of Tyre Factories with Use of Captive Centre .....	85
<i>E.R. Miskhozhev.</i> Concept of Anticipatory Crisis Management as Theoretic Basis for Managing Economic Sustainability of Industrial Enterprise .....	88
<i>S.V. Yuryev.</i> Outsourcing in Context of International Economic Relations .....	91

## MANAGEMENT OF SOCIAL PROCESSES AND CULTURE

<i>O.S. Koroteeva.</i> Features of Management in Medical Services Sphere .....	93
<i>P.V. Korytnikov.</i> Methodological Approaches to Using Information Technology in Medical Services Quality Management .....	96
<i>S.L. Levin.</i> Role of State Support in Development of Market of Insurance Services for Crops in Russia .....	99
<i>O.P. Neretin.</i> Standards and Principles of Interaction of Cultural Institutions and Stakeholders ...	102
<i>I.V. Nikifrov.</i> Principles of Developing Tourist Destinations .....	105
<i>G.A. Norkin.</i> Benchmarking as Technology to Manage System of Higher Education .....	109
<i>A.Yu. Smirnov.</i> Specific Features of Developing Structural Components of Sphere of Culture during Post-Crisis Period .....	111

<b><i>O.I. Feklistov.</i></b> Development of Resource Potential of Business Structures in Housing Complex .	114
<b><i>K.G. Cherepennikov.</i></b> Methodology of Developing a Strategy to Increase Competitive Ability of Cultural Institutions .....	117
<b><i>V.A. Chernenko.</i></b> Economic Nature of Consumer Credit .....	120
<b><i>A.Yu. Shorikov.</i></b> Essential Basics and Role of Public Sector of Service Sphere in Modern Economy .....	123
 <b>SCIENCE AND TECHNOLOGY</b>	
<b><i>A.G. Lepesh.</i></b> Functioning and Resource of Brushes of Cleaning Machines Used by Utility Enterprises .....	128
 <b>INFORMATION ABOUT AUTHORS AND CONTACT DETAILS</b> .....	
	131

## АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК 338.242.4(470)

*Н.В. Афанасьева, Ю.Н. Васильев*

### ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ СФЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Выделены исторические этапы и особенности обеспечения государственного заказа в России, проанализированы различные подходы к исследованию сферы государственного заказа в Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** *государственный заказ в Российской Федерации; периоды развития государственного заказа; нормативное обеспечение государственного заказа.*

*We reveal historical stages and specific features of government contractual work in Russia and analyze various approaches to researching the sphere of government contractual work in Russian Federation.*

**Keywords:** *government contractual work in Russian Federation; periods of government contractual work development; regulations concerning government contractual work.*

Направления исследования сферы государственного заказа напрямую зависят от степени и стадии ее развития, поэтому мы считаем целесообразным рассматривать выбранный предмет исследования в рамках этапов истории развития государственного заказа.

Необходимо заметить, что история развития сферы государственного заказа в РФ описывается в ряде работ [3; 6; 10; 19; 70], однако среди них нет такой, которая охватывала бы весь путь развития данной сферы и в которой была бы сделана попытка периодизации российской истории государственного заказа. В данных работах обозначены лишь даты принятия основных нормативных актов, в то время как при изучении истории развития какой-либо сферы или явления важным представляется выделение последовательных периодов их развития.

Поэтому нашей задачей является также периодизация истории государственного заказа в России.

Этапы развития госзаказа:

1. Этап возникновения нормативного обеспечения публичных торгов (1654 – начало XIX в.). Первые упоминания о появлении государственного заказа и формулировки условий его выполнения в России относятся к периоду царствования Алексея Михайловича, в частности, к 1654 г., когда был принят царский Указ о подрядной цене на доставку в Смоленск продовольствия. Данный Указ является первым свидетельством об участии государства в рыночных отношениях в качестве одного из субъектов [19; 60]. В период

правления Петра I появились первые нормативные акты, послужившие прообразом для будущих правил публичных торгов, а также первые организации, ведающие распределением подрядов, главной задачей которых являлась борьба с коррупцией и злоупотреблениями при определении цены поставки, выборе исполнителя и оценке результатов выполнения подряда.

В дальнейшем действующее законодательство совершенствовалось, принимались различные ведомственные акты, учитывающие особенности отраслевых поставок. Появились такие документы, как «Регламент Камер-коллегии», принятый при Анне Иоанновне, «Регул провиантского правления», утвержденный при Елизавете, «Учреждение о губерниях», составленное при Екатерине II. В одной из статей последнего документа были отражены правила, учитывающие предшествующий опыт проведения торгов на поставки и закупки государственными органами. Данных о научных публикациях описываемого периода, касающихся сферы государственного заказа, не имеется.

2. Этап развития нормативного обеспечения публичных торгов (начало XIX в. – октябрь 1917 г.). В рамках реформирования системы государственного управления при Александре I произошел пересмотр регламентирующих документов по казенным продажам и поставкам и было издано 107 нормативных документов, посвященных производству торгов [10]. Первое Положение о казенных подрядах и поставках было разработано в

начале XIX в. Тогда же впервые был проведен расчет экономики казны от организации мероприятий по конкурсному размещению заказов. На основании данного положения казенные поставки (подряды) «отдавались» от имени государственной казны правительственными местами (Казенными палатами) и лицами, которым на это предоставлялось право их уставами и особыми постановлениями. Заключение договоров о казенных поставках производилось по итогам проведенных торгов в виде подачи запечатанных объявлений либо в устной форме [70].

В нормативных документах начала XX в. присутствовали практически все положения торгов, используемые в настоящее время. В частности, с 1900 до 1917 г. проводились изустные торги, представляющие собой, по сути, закупочные аукционы [10].

Публикации данного периода касались исследования Положения о казенных подрядах и поставках. В основном исследование проводилось с юридической точки зрения. Можно назвать юристов А.В. Красика, Б.И. Элькина, В.Л. Исаченко, опубликовавших в 1914–1915 гг. труды, посвященные вопросам, связанным с определением места Положения в системе российского гражданского законодательства. Если говорить о других направлениях, то В. Дроздов [22] называет исследователя места государства в дореволюционной российской экономике немецкого экономиста К. Функена, который пришел к выводу, что основой российских циклов конъюнктуры наряду с иностранными инвестициями были государственные заказы. В.А. Кныш [34. С. 13–14] указывает, что в работах известного русского экономиста Л.Б. Кафенгаузена, датированных 10-ми годами XX века, можно найти подтверждение важнейшей роли государственных закупок как фактора макроэкономического регулирования России на протяжении почти всей ее экономической истории.

3. Этап централизованной системы государственного заказа (октябрь 1917 г. – июнь 1987 г.). На этапе становления советского государства торги не проводились и договорные отношения заменялись административно-правовым регулированием. В период НЭПа на короткое время возобновилось производство публичных торгов на государственные подряды и поставки. Государственный заказ в 1922–1923 гг. охватывал в каменноугольной промышленности 41%, нефтетопливной – 44%, металлической – 30%, электротехнической – 52%, основной химической – 43%, грубошерстной – 25% объемов производства [67. С. 168–170]. Однако после его окончания отношения по государственному заказам и поставкам были вытеснены с рынка.

В монографии «Регулирование отношений поставки» Л.И. Шевченко в части, посвященной периоду НЭПа, ссылается на труд

С.С. Целинкера «Госзаказы в промышленности». Финансовые проблемы промышленности», опубликованный в 1925 г. После утверждения в апреле 1969 г. Положений о поставках продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления, в 1971 и 1978 гг. были опубликованы комментарии к ним И.Н. Петрова и Н.И. Клейна. Большое количество трудов было направлено на исследование государственного заказа с юридической точки зрения: определение типов сделок, договоров и т.п. Нужно сказать, что труды описываемого периода, посвященные вопросам социалистической экономики, так или иначе уделяли внимание государственному заказу. Анализ зарубежного опыта государственного хозяйствования был направлен в основном на поиск проблем и противоречий, а не возможностей использования данного опыта в СССР [65].

4. Этап реорганизации централизованной системы государственного заказа (июнь 1987 г. – август 1992 г.). Данный этап характеризуется попыткой проведения радикальной реформы управления экономикой, одномоментного перехода от централизованной системы управления народным хозяйством к рыночной экономике. Предполагалось, что государственный заказ в новой форме будет особым инструментом системы управления, соединяющим старый механизм с вновь создающимся.

Однако формирование хозяйственных связей в начале 1990-х гг. стало осуществляться под влиянием противоречивых факторов: стремление к расширению использования рыночных рычагов воздействия на предприятия и, в то же время, стремление к обеспечению стабильности в системе хозяйственных связей за счет сохранения государственного заказа.

Поэтому главной задачей второй половины данного этапа была перестройка материально-технического обеспечения и организация оптовой торговли. Большинство публикаций, касающихся данной реформы, рассматривали вопросы организации нового механизма функционирования оптовой торговли в связи с существовавшей системой государственного заказа [1; 7; 11; 12; 31; 41; 50; 68; 76]. В данных работах в основном рассматривались вопросы, касающиеся формы организации поставки продукции по государственному заказу в условиях реформы, доли государственного заказа в общем количестве произведенной предприятием продукции, взаимодействия между государственным заказчиком и поставщиком, создания федеральной контрактной системы, определения ее элементов и их структуры. На данном этапе в некоторых научных публикациях начинала обсуждаться необходимость проведения торгов для обеспечения государственных нужд, однако

методические вопросы не затрагивались.

5. Этап создания Федеральной контрактной системы (август 1992 г. – апрель 1997 г.). Начало данного этапа связано с изданием таких нормативных актов, как Указ Президента РФ от 7 августа 1992 г. «О мерах по формированию Федеральной контрактной системы» и Постановление Правительства РФ от 10 августа 1992 г. «О реализации Указа Президента РФ «О мерах по формированию Федеральной контрактной системы». Данными нормативными актами было ликвидировано Министерство торговли и материальных ресурсов РСФСР и одновременно учреждены Федеральные контрактные корпорации «Росхлебопродукт» и «Росконтракт». Однако из-за противоречий между принципами создания и основной целью деятельности последней потребовалось дальнейшее реформирование контрактной системы.

Анализ работ описываемого периода, посвященных вопросам государственного заказа, показал, что в основном они посвящены вопросам институционального оформления государственной контрактной системы [5; 25; 30; 32; 44; 45; 46; 55; 63; 64]. В частности, даются рекомендации по закреплению статуса корпорации «Росконтракт» как центрального органа системы обеспечения государственных нужд, определяются функции территориальных государственных органов в данной сфере, обсуждается необходимость разработки целостной концепции государственного регулирования. В некоторых работах дается оценка первых нормативных актов, регламентирующих поставки продукции для государственных нужд [32]. Вопросам организации конкурсных процедур уделяется больше внимания по сравнению с предыдущим этапом. В частности, указывается на нормативное закрепление необходимости проведения конкурсов и аукционов, но при этом констатируется отсутствие реальных условий и практики проведения таких процедур и делаются попытки моделирования механизма государственных закупок на конкурсной основе [54; 55]. В этой связи появляются первые публикации по исследованию зарубежного опыта использования конкурентных закупок для государственных нужд [63; 64]. Публикуются научные работы, посвященные особенностям закупок и поставок в отдельных отраслях, в частности, сельском хозяйстве, что объясняется принятием 2 декабря 1994 года федерального закона «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» [26].

6. Этап формирования конкурсной системы государственного заказа (апрель 1997 г. – январь 2006 г.). Начало этапа связано с принятием Указа Президента РФ № 305 от 8 апреля 1997 г., утвердившего Положение об организации закупки товаров, работ, услуг для

государственных нужд. Хотя и отмечается, что важнейшее значение для формирования отношений в сфере государственных закупок имеет принятие Федерального закона «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» от 6 мая 1999 г. № 97-ФЗ [70. С. 208], по-нашему мнению, вышеназванный Указ имел большее значение, так как более детально регламентировал аспекты практического применения конкурсных торгов. Именно с принятием Указа фактически начал формироваться институт проведения массовых закупок для государственных нужд на конкурсной основе [60. С. 59].

На данном этапе в работах исследователей появляется термин «прокьюремент» – система организации закупок на конкурсной основе. Большое количество работ посвящено правовым, методическим, организационным аспектам использования конкурсных торгов для закупок продукции, работ, услуг для государственных нужд в РФ и за рубежом [3; 9; 15; 23; 28; 37; 38; 47; 48; 49; 56; 59; 65; 69; 73]. Кроме того, вводится и обосновывается термин «государственная логистика», который определяется как «сфера организации обращения товаров выборочной номенклатуры, отвечающих понятию общественного блага» [3. С. 24].

Нужно сказать, что в работах, опубликованных в конце предыдущего и в начале описываемого этапа, предполагалось, что внедрение конкурсных процедур должно автоматически обеспечить повышение эффективности государственных закупок. Методические и концептуальные аспекты повышения эффективности закупок сводились к вопросам достижения прозрачности и максимальной экономии бюджетных средств при размещении государственного заказа [24; 57; 61; 62; 69]. В отдельных работах обосновывалась сравнительная эффективность как отношение экономии за период к стоимости контрактов, заключенных заказчиком за тот же период [4. С. 217–219].

Однако практика показала, что необходимо уделить особое внимание организационно-экономическому механизму и созданию инфраструктуры для использования данных процедур, в том числе и с целью пресечения злоупотреблений чиновников в сфере государственного заказа.

Такие факторы, как влияние зарубежного опыта организации контрактных систем, а также принятие в январе 2002 г. Федеральной целевой программы «Электронная Россия», обусловили появление на данном этапе большого количества публикаций, посвященных вопросам использования информационных технологий в экономике, в частности, в сфере государственного заказа. Данные работы рассматривают проблемы внедрения в РФ элек-

тронного правительства и, как следствие, использования электронных технологий в сфере государственного заказа и создания электронного рынка государственных закупок в РФ [2; 8; 14; 16; 17; 27; 29; 33; 35; 36; 40; 42; 43; 51; 58; 71; 72; 74; 75].

В ходе описываемого этапа исследователи уделяют внимание отраслевым аспектам государственного заказа. Однако степень изученности данного направления далека от надлежащей. Одно из наиболее исследованных направлений – государственный заказ на строительные работы [13; 18; 20; 21; 39; 52; 53]. Другим сферам и отраслям посвящено меньшее количество трудов, в частности, оборонному заказу, закупкам научно-исследовательских, геодезическо-картографических и прочих работ и услуг.

Необходимо сказать о работах, в которых сфера государственного заказа исследуется с позиций использования современных инструментов и методов в рамках государственного предпринимательства. В первую очередь это относится к исследованию теоретических предпосылок государственного маркетинга и применения маркетинговой концепции управления государственными заказами [34].

7. Этап развития конкурсной системы государственного заказа – (1 января 2006 г. – по настоящее время).

С 1 января 2006 г. вступил в силу Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ. Этот нормативный акт закрепил назревавшие организационные изменения в системе государственных закупок. Несмотря на имеющиеся недостатки, рассматриваемый закон явился очень важным нормативным актом, потребность в котором испытывали заказчики и поставщики товаров, работ, услуг для государственных нужд. Его главными отличительными чертами, по сравнению с другими нормативными актами, принимаемыми в данной сфере, являются четкая регламентация всех процедур размещения заказов, в том числе на закупку специфических товаров и услуг (запасные части, обслуживание банковских счетов, произведений литературы и искусства и т.п.), конкретность в разделении функций и ответственности лиц, принимающих решения, упорядочение понятийного аппарата, нацеленность на прозрачность и публичность проводимых процедур, проработка правил оформления и публикации документов, сопровождающих закупки.

Впервые введено понятие аукциона на закупку товаров, работ, услуг для государственных нужд, в том числе в электронной форме. Принятые в его развитие нормативные акты установили обязательность закупки многих видов продукции, работ, услуг путем про-

ведения процедуры аукциона на снижение цены (редукциона).

В рамках данного этапа происходит постепенный переход на электронные процедуры закупок. В частности, начинает осуществляться практика проведения электронных аукционов на закупку товаров, работ, услуг для государственных нужд.

Также на данном этапе было организовано проведение регулярного статистического наблюдения в сфере государственных закупок в виде ежеквартального составления государственными заказчиками отчетов путем заполнения специальных форм. Постоянно осуществляется мониторинг эффективности государственных закупок.

Продолжают исследоваться вопросы, изученные на предыдущих этапах, в частности:

- место государственного заказа среди инструментов экономической политики государства;
- формирование государственного заказа, бюджетные аспекты;
- логистизация процедур закупок для государственных нужд, формирование государственной логистики;
- информатизация и автоматизация процедур закупок, проблемы проведения электронных конкурсов и аукционов;
- отраслевые особенности закупок для государственных нужд;
- вопросы эффективности государственных закупок.

По нашим данным<sup>1</sup>, в период с 1990 по 2008 гг. по вопросам, связанным с государственным заказом, было защищено более 50-ти диссертаций на соискание ученых степеней по экономическим специальностям, в том числе 5 диссертаций на соискание степени доктора экономических наук. Данные исследования были посвящены месту государственного заказа в системе предпринимательства, осуществлению государственного регулирования и промышленной политики через систему государственного заказа, организационно-экономическому механизму реализации государственного заказа, оптимизации управления, повышению эффективности и совершенствованию механизма размещения государственного заказа, региональным аспектам формирования, размещения, исполнения государственного заказа, формированию системы управления государственными закупками и т.п. Что касается исследования отдельных отраслей и сфер деятельности применительно к государственному заказу, то, по нашим подсчетам, 9 исследований посвящено строи-

<sup>1</sup> Исследование было проведено по материалам официального сайта Российской национальной библиотеки: [www.nlr.ru](http://www.nlr.ru)

тельному заказу, 7 – оборонному заказу, 2 – закупкам лекарственных средств и продукции для нужд медицинских учреждений, 2 – закупкам инновационной продукции для государственных нужд и регулированию рынка инноваций, 2 – закупкам продовольствия в рамках государственного заказа. Три исследования посвящено логистическим аспектам государственного заказа, 2 – электронным технологиям в сфере государственных закупок.

Необходимо отметить, что ряд вопросов не нашел должного отражения в исследованиях. Не должным образом изучены отраслевые особенности государственного заказа: нет исследований по государственному заказу на продукцию минерально-сырьевого комплекса, ряда работ и услуг различных отраслей промышленности. Также, по нашему мнению, требует более глубокой проработки проблема эффективности государственных закупок, в частности – проблема учета затрат на проведение торгов.

Актуальным является исследование практики проведения аукционных закупочных торгов как новой формы размещения заказов, построение развернутой классификации аукционов, изучение особенностей ценообразования в процессе закупки продукции путем проведения аукционных торгов, экономико-математическое моделирование процедуры аукциона.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Анисимов С.* От распределения к торговле / С. Анисимов // Экономика и жизнь. 1990. № 3. С. 3–7.
2. Аукционы наоборот // Конкурсные торги. 2002. № 4. С. 24–27.
3. *Афанасьев М.В.* Логистика государственных закупок инвестиционных товаров / М.В. Афанасьев; науч. ред. д-р экон. наук, проф. В.В. Щербаков. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. 274 с.
4. *Афанасьев М.В.* Государственные закупки в рыночной экономике / М.В. Афанасьев, Н.В. Афанасьева, В.А. Кныш. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. 244 с.
5. *Афанасьева Н.В.* Логистические системы и российские реформы / Н.В. Афанасьева. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1995. 147 с.
6. *Афанасьева Н.В.* Прокьюремент в системе государственного регулирования предпринимательства / Н.В. Афанасьева. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. 164 с.
7. *Ахмадеев П.Ф.* Госзаказ: содержание и механизм реализации / П.Ф. Ахмадеев, А.В. Макманцев // Вестн. Моск. ун-та. Серия экономическая. 1998. № 6.
8. *Васильев М.* Госзакупки как зеркало государственных проблем / М. Васильев // ЛогИнфо. 2003. № 10. С. 4–5.
9. *Васильева Н.В.* Инновационные технологии в управлении жилищной сферой крупного города / Н.В. Васильева, Л.Г. Селюткина // Инновации. 2002. № 4(51). С. 56–58.
10. *Веденеев Г.* Откуда есть пошли торги / Г. Веденеев, Г. Кобзев, Е. Гончаров // Московские торги. 2000. № 12. 2001. № 1.
11. *Виссарионов А.* Формы государственного влияния на экономику. Госзаказ / А. Виссарионов, А. Хрусталева // Экономист. 1991. № 3. С. 73–82.
12. *Воронин Л.* О перестройке материально-технического обеспечения народного хозяйства / Л. Воронин // Плановое хозяйство. 1988. № 5. С. 8.
13. *Гаас А.В.* Городской заказ в строительстве / А.В. Гаас // Городской заказ Санкт-Петербурга. 2001. № 11(38). С. 46–47.
14. *Гиглавый А.В.* Совершенствование государственного управления на основе его реорганизации и информатизации. Мировой опыт / А.В. Гиглавый и др. М.: Эко-Трендз, 2002. 264 с.
15. *Глаголев П.* Снабжение и транспорт / П. Глаголев, А. Севастьянов // РИСК. 1998. № 1. С. 46–52.
16. *Горбунов-Посадов М.М.* Предпосылки развертывания электронных торгов для государственных нужд / М.М. Горбунов-Посадов, А.В. Ермаков, Д.А. Корягин, Т.А. Полилова. М., 2001. 16 с.
17. Государственная политика в ИТ-отрасли // ЛогИнфо. 2003. № 5–6. С. 4–5.
18. *Дементьев А.* О механизмах реализации государственного заказа на строительные работы (на примере дорожного строительства) / А. Дементьев, А. Золотарева, А. Реус // Вопросы экономики. 2003. № 12. С. 68–80.
19. *Денисова Н.В.* Исторические этапы развития подрядных торгов в России / Н.В. Денисова // Вестник Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета. Серия: Гуманитарные науки. 2007. № 10 (25). С. 17–23.
20. *Дидковский В.М.* Подрядные торги в строительстве – теория и практика / В.М. Дидковский // Конкурсные торги. 1998. № 3. С. 28–31.
21. *Дидковский В.М.* Специфика закупки строительных работ, совершенствование методов формирования договорной цены и комплексной оценки предложений участников / В.М. Дидковский // Конкурсные торги. 2002. № 5–6. С. 45–52.
22. *Дроздов В.* Западные ученые о рыночной экономике дореволюционной России / В. Дроздов // Вестник МГУ (Экономика). Сер. 6. 1994. № 3.
23. *Дундуков В.* Закупочная логистика: армейский вариант / В. Дундуков, В. Оспищев // РИСК. 1998. № 1. С. 43–45.
24. *Еремеев П.М.* Организация консолидированных закупок для городских и государственных нужд Санкт-Петербурга и их эф-

- фективность / П.М. Еремеев, В.В. Курьшев // Городской заказ Санкт-Петербурга. 2001. № 8(35). С. 6–9.
25. *Ернзкян Б.* Специфика государственного участия / Б. Ернзкян // РИСК. 1994. № 1–2. С. 117–120.
26. *Зельднер А.Г.* Государственное регулирование аграрной сферы / А.Г. Зельднер // ЭКО. 1993. № 6. С. 92–97.
27. *Зуев А.* Электронный рынок и «новая экономика» / А. Зуев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. 2004. № 2. С. 55–71.
28. *Иванова В.* Организация управления государственными закупками / В. Иванова, В. Лебедев // Экономист. 2001. № 10. С. 47–50.
29. *Иванченко В.* Информационные технологии и система управления / В. Иванченко // Экономист. 2004. № 4. С. 37–41.
30. *Карнаухов С.Б.* Все ли отрегулируется само по себе? / С.Б. Карнаухов // РИСК. 1996. № 1. С. 7–11.
31. *Катькало В.* Государственные заказы в экономических системах / В. Катькало // Экономические науки. 1990. № 5. С. 120.
32. *Клейн Н.* Поставка продукции для государственных нужд / Н. Клейн // Закон. 1995. № 6. С. 63–65.
33. *Климанов В.* Финансовые ресурсы информатизации региональных и муниципальных органов власти / В. Климанов // Экономист. 2004. № 8. С. 77–82.
34. *Кныш В.А.* Маркетинговая концепция управления государственными заказами / В.А. Кныш. СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2003. 271 с.
35. *Кошелев И.* Неудобная прозрачность / И. Кошелев // Spews. 2005. № 5. С. 70–72.
36. *Кузнецов К.В.* Электронные госзакупки в России: реалии сегодняшнего дня / К.В. Кузнецов // Конкурсные торги. 2003. № 2. С. 24–26.
37. *Кузьмин А.А.* Правовые режимы расходования средств бюджетными учреждениями / А.А. Кузьмин // Городской заказ Санкт-Петербурга. 2001. № 1(28). С. 32–33.
38. *Лебедев В.* Государственный заказ как система устойчивого развития / В. Лебедев // Экономист. 2003. № 5. С. 53–56.
39. *Левченко А.* Совершенствование методической основы подготовки, организации и проведения конкурсов в московском строительстве / А. Левченко, Я. Барсукова // Конкурсные торги. 2002. № 5–6. С. 17–21.
40. *Лиухто К.* Россия на пути к информационному обществу? / К. Лиухто // Вопросы экономики. 2005. № 4. С. 113–119.
41. *Лобанова Е.* Госзаказы и контракты в системе государственного регулирования / Е. Лобанова, И. Шелемина // Вопросы экономики. 1991. № 7. С. 96–105.
42. *Лукашин Ю.П.* Производственные функции в анализе мировой экономики / Ю.П. Лукашин, Л.И. Рахлина // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 1. С. 14–26.
43. *Матеров И.* Факторы развития «новой экономики» в России / И. Матеров // Экономист. 2003. № 2. С. 3–11.
44. *Мильнер Б.* Кризис управления / Б. Мильнер // Вопросы экономики. 1993. № 1. С. 87.
45. *Нестерович Н.* Методу проб и ошибок пора в архив / Н. Нестерович // РИСК. 1996. № 1. С. 12–16.
46. *Ноздрачев А.* Государство как заказчик продукции / А. Ноздрачев // Государство и право. 1994. № 7. С. 35–45.
47. *Патрон А.П.* Государственное хозяйствование в США в начале XXI века / А.П. Патрон // США и Канада. 2004. № 1. С. 3–20.
48. *Патрон А.П.* Государственное хозяйствование в США в начале XXI века / А.П. Патрон // США и Канада. 2004. № 3. С. 36–54.
49. *Патрон А.П.* Государственное хозяйствование и НТП: от постиндустриального общества к обществу информационной экономики / А.П. Патрон // США и Канада. 2001. № 9. С. 20–39.
50. *Пикан И.* Программно-целевой подход к формированию государственного заказа / И. Пикан // МТС. 1990. № 2. С. 14–20.
51. *Рябцун В.* Электронный рынок государственных закупок в России / В. Рябцун // Вопросы экономики. 2005. № 4. С. 121–130.
52. *Симановский А.* Подрядные торги как средство экономической оптимизации стоимости строительства / А. Симановский // Конкурсные торги. 2002. № 5–6. С. 27–29.
53. *Симановский А.* Современная нормативно-правовая база проведения конкурсов – подрядных торгов на ремонтно-строительные работы / А. Симановский // Государственный заказ Санкт-Петербурга. 2004. № 2/6. С. 10–14.
54. *Смирнов Р.О.* Моделирование конкурсного механизма размещения государственных заказов / Р.О. Смирнов // Вести СПбГУ. Сер. 5. Экономика. 1995. Вып. 3. С. 86–90.
55. *Смотрицкая И.* На чью систему опереться? / И. Смотрицкая // РИСК. 1996. № 5–6. С. 16–20.
56. *Солдаткин А.В.* Методы оценки предложений поставщиков при госзакупках по конкурсу / А.В. Солдаткин // Городской заказ Санкт-Петербурга. 2001. № 6(33). С. 42–43.
57. *Солдаткин А.В.* Особенности принятия решений на конкурсных торгах / А.В. Солдаткин // Городской заказ Санкт-Петербурга. 2000. № 7(22). С. 34–35.
58. *Стрелец И.А.* Концепция электронного правительства и ее практическая реализация / И.А. Стрелец // США и Канада. 2003. № 5. С. 90–103.
59. *Супян В.Б.* Роль государства в экономике США: теория и практика: доклад на науч. конференции в Институте США и Кана-

ды / В.Б. Сूपян // США и Канада. 2002. № 6. С. 64–66.

60. *Сухадольский Г.А.* Тендеры. Вопросы и ответы / Г.А. Сухадольский. М.: Вершина, 2004. 192 с.

61. *Талеров П.И.* Еще раз о подходах к управлению городским заказом / П.И. Талеров // Городской заказ Санкт-Петербурга. 2001. № 9(36). С. 43–44.

62. *Талеров П.И.* Конкурсные торги в условиях рыночной экономики / П.И. Талеров // Городской заказ Санкт-Петербурга. 2001. № 2(29). С. 48.

63. *Толкачев С.* Конкурентные формы закупок в федеральной системе США / С. Толкачев // Вопросы экономики и конверсии / ЦНИИЭК. Вып. 1. М., 1993. С. 104–113.

64. *Улыбышева Е.* Либерализация рынков государственных заказов в ЕС / Е. Улыбышева // Международная экономика и международные отношения. 1995. № 12. С. 126–132.

65. *Федорович В.А.* Американский капитализм и государственное хозяйствование / В.А. Федорович // Федеральная контрактная система: эволюция. Проблемы и противоречия. М., 1979. С. 136–137.

66. *Федорович В.* США: федеральная контрактная система и экономика: механизм регулирования / В. Федорович, А. Патрон, В. Заварухин. М.: Наука, 2002. 909 с.

67. *Цельникер С.С.* Госзаказы в промышленности. Финансовые проблемы промышленности / С.С. Цельникер. М.; Л., 1925.

68. *Чиненов Г.* От структур распределительных – к рыночным / Г. Чиненов // РИСК. 1991. № 4. С. 3–13.

69. *Шашихин Е.Ю.* Городской заказ – концептуальный взгляд / Е.Ю. Шашихин // Городской заказ Санкт-Петербурга. 2001. № 8(35). С. 2–5.

70. *Шевченко Л.И.* Регулирование отношений поставки: теория и практика / Л.И. Шевченко. СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2002. 286 с.

71. *Шершнев Е.С.* Информатизация общества и экономика США / Е.С. Шершнев // США и Канада. 2002. № 1. С. 18–33.

72. *Шириков А.* Отложенный контакт / А. Шириков // Эксперт. 2005. 17–23 октября. № 39. С. 8–11.

73. *Щуров Г.* Много ли среди нас оптимистических романтиков? / Г. Щуров // Конкурсные торги. 2002. № 4. С. 36–40.

74. Электронная Россия как средство реализации реформ // ЛогИнфо. 2003. № 5–6. С. 4–7.

75. *Юрасов А.В.* Электронная коммерция / А.В. Юрасов. М.: Дело, 2003. 480 с.

76. *Ясин Е.Г.* Новый централизм / Е.Г. Ясин // РИСК. 1990. № 4. С. 13–19.

*В.А. Ковальчук*

## СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭНЕРГОУСЛУГ В РОССИИ

*Рассматриваются наиболее актуальные направления реализации структурных реформ в энергетическом секторе, а также современные механизмы создания конкурентных энергетических рынков при условии обеспечения эффективного доступа к энергоресурсам для всех слоев населения.*

**Ключевые слова:** *энергоуслуги; энергетический сектор экономики; новые виды энергоуслуг; повышение конкурентоспособности поставщиков энергоуслуг; стратегия развития рынка энергоуслуг.*

*We consider the most relevant directions of structural reforms in energy sector as well as modern mechanisms of creating competitive energy markets on condition of providing efficient access to energy resources for all groups of population.*

**Keywords:** *energy services; energy sector of economy; new kinds of energy services; increasing competitiveness of energy suppliers; development strategy.*

Энергия имеет кардинальное значение для достижения взаимосвязанных экономических, социальных и экологических целей устойчивого развития социально-экономическо-го потенциала государства, а энергоуслуги играют ключевую роль в обеспечении эффективного доступа к энергии как фактору такого развития. Кроме того, благодаря энергоуслугам создается добавленная стоимость во всех звеньях энергетической цепи – от разработки энергоресурсов до их потребления. Таким образом, требуется решение задачи обеспечения, с одной стороны, более надежного и эффективного доступа к энергии, а с другой – большей доли участия в «энергобизнесе». Безусловно, для решения данных задач необходим доступ к знаниям, опыту, технологиям и передовым методам управления, благодаря которым Россия могла бы постоянно совершенствовать энергетический сектор и с выгодой использовать природные ресурсы.

В настоящее время производители энергии в РФ одновременно являются основными импортерами услуг, связанных с разведкой месторождений нефти и газа, строительством нефте- и газопроводов, бурением скважин и возведением буровых вышек. Такие услуги становятся все более сложными и технологически ёмкими, и их предоставление зачастую выходит за пределы возможностей государства. Однако объем обязательств, принятых в соответствии с Генеральным соглашением по торговле услугами (ГАТС) в отношении этого подсектора, пока невелик, что позволяет гибко проводить либерализацию там, где в

наибольшей степени данная процедура согласуется с целями национальной энергетической политики [1].

Вместе с тем, следует учитывать, что Россия имеет не столь значительный опыт проведения структурных реформ в энергетическом секторе, поэтому можно утверждать, что в настоящее время рынок новых энергоуслуг в большей части не сформировался. Данный рынок обычно возникает в результате расчленения интегрированных систем и внедрения элементов конкуренции, особенно в газовом и электроэнергетическом подсекторах. На наш взгляд, разработке эффективной национальной энергетической стратегии могло бы способствовать изучение опыта стран, которые уже провели реформы в энергетическом секторе и обеспечили условия для создания конкурентных энергетических рынков.

Отметим, что к числу новых видов энергоуслуг относятся, в частности, услуги, связанные с сокращением выбросов парниковых газов и торговлей правами на такие выбросы. Одним из важных аспектов, имеющих отношение к сектору энергоуслуг и развитию, является проблема глобального потепления, обусловленная увеличением объема выбросов парниковых газов, и стратегии борьбы с этой угрозой [2]. Центральное место в такой стратегии занимает Киотский протокол 1997 года, который устанавливает обязательные для соблюдения пределы выбросов и определяет обязательства стран – членов ОЭСР и стран с переходной экономикой в отношении их сокращения. Сокращение выбросов должно обеспечиваться главным образом посредством

принятия мер на национальном уровне. Протокол позволяет также его участникам выполнять часть обязательств за счет сокращения выбросов в других странах, используя для этого международную торговлю выбросами (МТВ), совместное осуществление и механизм чистого развития (МЧР). Последний из них является единственным инструментом торговли выбросами с развивающимися странами (глобальная торговля). Данные механизмы призваны способствовать повышению экономической эффективности усилий по сокращению выбросов за счет использования различий в уровнях предельных издержек между странами. При этом может стимулироваться развитие весьма прибыльного сектора услуг, связанного с торговлей правами на выбросы. Трудности, связанные с ведением такой торговли, контролем и обеспечением соблюдения соответствующих правил, а также с разработкой и осуществлением проектов в области кредитования выбросов углерода, открывают обширные рыночные возможности для развития различных сервисных функций. Безусловно, важную рыночную роль будут играть МТВ и МЧР, и торговля выбросами в целом может сформировать один из крупнейших товарных рынков в мире.

Вместе с тем, степень использования этого огромного рыночного потенциала во многом зависит от выбора стратегии борьбы с изменением климата. Услуги в рамках МЧР будут в основном включать деятельность, связанную с разработкой и осуществлением конкретных проектов (например, оценка экологических и социальных последствий, разработка механизмов комплексного финансирования, определение исходных уровней выбросов углерода, получение одобрения и разрешения от правительств принимающих стран); услуги, связанные с механизмом кредитования; услуги, направленные на обеспечение того, чтобы соответствующие проекты служили целям устойчивого развития принимающих стран (например, получение официальных аттестаций, свидетельствующих о том, что правительства принимающих стран признают важное значение соответствующих проектов для целей устойчивого развития, определение показателей в области передачи технологий, оценка экологических и социальных последствий); услуги, связанные с функционированием формирующегося вторичного рынка (например, торговля, биржа, услуги брокеров). Первые эксперименты в области торговли выбросами показали, что ключевую роль в формировании рыночной инфраструктуры и заключении конкретных сделок будут играть крупные фирмы, занимающиеся оказанием консультативных услуг.

Наряду с этим, следует учитывать, что отсутствие национального сервисного потенциала в области выбросов и чрезмерная зави-

симось от внешних знаний и опыта могут привести к нарушению баланса между целями эффективного выполнения обязательств и целями развития. Так, например, при формировании классификации услуг в энергетике возникает проблема точного определения понятия «энергоуслуги», что, в свою очередь, существенно осложняет процесс переговоров о принятии конкретных обязательств, которые соответствовали бы целям энергетической политики. Другая проблема связана с целесообразностью и возможностью дополнения обязательств в отношении либерализации положениями, учитывающими специфический характер сектора энергоуслуг (проблемы взаимодействия в секторах передачи и распределения энергии и важности выполнения положений статьи IV ГАТС, в частности, положений, касающихся передачи технологий и обеспечения доступа к каналам распределения и информационным сетям, в целях повышения конкурентоспособности поставщиков энергоуслуг) [2]. На наш взгляд, необходимо сформулировать ряд дополнительных положений, направленных на обеспечение возможности иностранным предприятиям получать разрешение функционировать на либерализованных рынках ресурсодобывающих стран на условии принятия обязательств по предоставлению «услуг общего пользования». Включение таких положений в приложение или справочный документ, применимые к данному сектору, позволило бы получать выгоды, которых, возможно, данные страны лишаются, имея дело с более сильными торговыми партнерами или инвесторами на двусторонней основе. Цель состоит в том, чтобы обеспечить равные условия для всех участников рынка; увязать проблемы энергетики и развития, включая обеспечение оказания услуг общего пользования; не допустить конкуренции между ресурсодобывающими странами за инвестиции в энергетическом секторе, которая ведет к снижению требований, предъявляемых к иностранным поставщикам.

При формировании комплекса услуг общего пользования в электроэнергетическом секторе вряд ли можно ожидать, что энергетические рынки самостоятельно обеспечат удовлетворение потребностей наиболее уязвимых групп населения и охрану окружающей среды. На наш взгляд, для того чтобы мотивировать рынки эффективно защищать общественные интересы, требуется целенаправленная государственная политика. Например, правительства ряда государств считают электроэнергетику коммунальной службой. Однако при этом важно то, что происходит с коммунальными службами в либерализованной системе, характеризующейся конкуренцией фирм (национальных и иностранных) за право работать на рынке. Некоторые страны, открывшие электроэнергетиче-

ские рынки для конкуренции, включили в законодательство конкретные положения по защите потребителей. Так, в статье 3.2 Директивы ЕС по электроэнергии отмечается, что «... руководствуясь общими экономическими интересами, государства-члены могут налагать на предприятия, работающие в электроэнергетическом секторе, обязанности по обеспечению услуг общего пользования, которые могут касаться надежности, включая надежность снабжения, регулярности, качества и цены поставок, а также охраны окружающей среды» [2].

Поскольку одной из основных проблем, решение которой в России предпринималось посредством либерализации энергетических рынков, является дефицит электроэнергии, на наш взгляд, Правительству РФ при передаче полномочий снабжения электроэнергией в ведение частных фирм необходимо разработать механизм предоставления услуг общего пользования на законодательной основе. В этой связи обязательства по ГАТС в отношении доступа на рынки можно было бы сопровождать дополнениями, касающимися мер по обеспечению равных возможностей, например, мер по установлению максимального уровня цен для потребителей и единых тарифов для всех регионов вне зависимости от затрат, а также мер по обеспечению поставок электроэнергии в отдаленные сельские районы, даже если такие поставки нерентабельны. Однако, если будет существовать нерегулируемая конкуренция за частные инвестиции, направляемые в энергетический сектор, это скажется на способности включать в разрабатываемые инвестиционные соглашения и программы положения, касающиеся обязательств в отношении предоставления услуг общего пользования, и, соответственно, на готовности компаний принимать и выполнять такие обязательства.

Безусловно, рост сектора энергоуслуг можно объяснить повышением спроса на энергию в условиях экстернализации деятельности – сначала на этапе производства, где ведущую роль играли транснациональные предприятия, а затем и на этапах передачи/транспортировки и распределения – благодаря усилению конкуренции и демополизации, особенно в газовом и электроэнергетиче-

ском секторах. Некоторые страны – производители и экспортеры нефти – не только смогли стимулировать формирование самостоятельного сектора энергоуслуг, но и укрепили вспомогательный потенциал других секторов услуг, обслуживающих нефтяную промышленность [3]. На наш взгляд, данным опытом можно воспользоваться в России, так как строительство энергетических объектов, например электростанций, в значительной мере финансируется за счет многосторонних или двусторонних программ помощи, а распределение строительных работ обычно осуществляется на конкурсной основе. При этом отечественные компании зачастую исключаются из списка потенциальных поставщиков, поскольку не удовлетворяют квалификационным требованиям. В результате этого работы выполняются фирмами из других стран по ценам, превышающим те, которые были бы предложены российскими фирмами.

Таким образом, одной из главных задач является повышение конкурентоспособности российских компаний, а стратегия в области энергоуслуг должна предусматривать достижение следующих целей: обеспечение эффективного доступа к энергоресурсам для всех слоев населения; повышение конкурентоспособности России на рынках энергоуслуг, связанных с различными звеньями энергетической цепи; принятие на многосторонних переговорах по торговле услугами обязательств и дополнительных положений, способствующих достижению этих целей.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Волконский В.А.* Анализ и прогноз энергоемкости и энергоэффективности экономики России / В.А. Волконский, А.И. Кузовкин // Проблемы прогнозирования. 2010. № 1. С. 48–50.
2. *Григорьев Л.* Мировая энергетика: новые возможности и проблемы / Л. Григорьев, В. Крюков // Вопросы экономики. 2009. № 12. С. 8–10.
3. *Мальшев Е.А.* Повышение эффективности функционирования энергетических комплексов в условиях реформирования / Е.А. Мальшев // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. № 4 (63). Нижний Новгород, 2010.

*В.Э. Кроливецкая, Л.П. Кроливецкая*

## КРЕДИТОР ПОСЛЕДНЕЙ ИНСТАНЦИИ

*Рассматривается современная система рефинансирования коммерческих банков в России, дается оценка мероприятиям Банка России по ее развитию, предлагаются альтернативные варианты развития и совершенствования инструментов рефинансирования.*

**Ключевые слова:** Банк России; система рефинансирования; кредитор последней инстанции.

*We look at the modern system of refinancing commercial banks in Russia and assess the actions of the Bank of Russia to develop it. Alternative ways of its development and improving tools of refinancing are offered.*

**Keywords:** Bank of Russia; refinancing system; lender of ultimate authority.

Во исполнение ст. 3 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (банке России)» [1] Банк России, являясь кредитором последней инстанции, организует систему рефинансирования (кредитования) кредитных организаций, обеспечивая тем самым регулирование ликвидности банковской системы и предусмотренное ст. 28 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» право кредитных организаций при недостатке средств для осуществления кредитования клиентов и выполнения принятых на себя обязательств обращаться за получением кредитов в Банк России на определяемых им условиях [1].

В период стабильного развития российской экономики (с 2000 по 2007 годы) Банк России как кредитор последней инстанции занимался лишь управлением текущей банковской ликвидности, предоставляя банкам в основном краткосрочные кредиты рефинансирования (от нескольких часов до 7 дней) в форме внутрдневных, ломбардных и овернайт, а также совершая однодневные сделки РЕПО с обратным выкупом. Положение в системе рефинансирования ЦБ несколько изменилось лишь с августа 2007 года, в связи с возникшим в США ипотечным кризисом, который повлиял на снижение ликвидности российской банковской системы: оно стало востребованным каждый день; резко увеличилось (до 1/3) количество кредитных организаций, которые стали пользоваться кредитами ликвидности Банка России, существенно увеличились и объемы рефинансирования. Для обеспечения доступности рефинансирования Банком России был расширен список нерыночного обеспечения, то есть необращающегося на рынке (векселя, права требования по кредитным договорам), под которое он мог предоставлять банкам свои кредиты на срок до 180 дней, а также были снижены и про-

центные ставки по этим кредитам. Увеличены были и сроки ломбардных кредитов: они стали предоставляться на 4 и 12 недель вместо существовавших 7 дней. Однако серьезные изменения в системе рефинансирования ЦБ произошли в связи с развитием и углублением мирового финансового кризиса, который к осени 2008 года поставил под угрозу поступательное развитие экономики России, ее финансовой и банковской систем. В свете принятого 27.10.2008 года Госдумой ФЗ № 175 «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31.12.2011г.» ЦБ РФ с учетом мировой практики были разработаны новые и усовершенствованы действовавшие ранее нормативные акты по оказанию кредитной помощи коммерческим банкам, которые сделали более эффективным механизм рефинансирования в условиях кризиса. Новшества данного механизма рефинансирования состояли в следующем.

Во-первых, Банком России был расширен (до 99 наименований) состав Ломбардного списка ценных бумаг, принимаемых в обеспечение по своим кредитам. В него дополнительно был включен ряд отдельных выпусков корпоративных облигаций целого ряда банков; биржевые облигации различных субъектов Федерации; долговые эмиссионные ценные бумаги, выпущенные юридическими лицами-нерезидентами РФ за пределами России. Кроме того, Банком России были снижены требования к уровню рейтинга эмитентов облигаций, включенных в Ломбардный список: до уровня «В» – по версии агентств Fitch ratings, Standard & Poor's, либо «В3» – по версии агентства Moody's.

Во-вторых, существенные изменения были внесены в Положение Банка России «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспечен-

ных активами», сделав его основополагающим документом, регулирующим получение кредитов рефинансирования под обеспечение. В частности: а) был расширен перечень деятельности, которую могли осуществлять организации, чьи обязательства принимались в обеспечение кредитов Банка России по данному Положению (за счет сельского хозяйства, предприятий оптовой и розничной торговли, в том числе являющихся обществами с ограниченной ответственностью или малыми предприятиями); б) снижены уровни рейтинга организаций, обязанных по векселям, правам требования по кредитным договорам, принимаемым в обеспечение кредитов Банка России; в) повышены на 0,1 размеры поправочных коэффициентов, используемых для расчета обеспечения этих нерыночных активов; г) срок обеспеченных кредитов был увеличен до 365 календарных дней; д) были снижены процентные ставки по этим кредитам (в зависимости от срока их предоставления коммерческим банкам).

В-третьих, инновацией Банка России в процессе рефинансирования банковского сектора стал механизм беззалогового кредитования коммерческих банков. Беззалоговые кредиты стали предоставляться на срок до 1 года (от 5 недель до 3–6 месяцев и более) с учетом наличия у банка-заемщика определенного уровня кредитоспособности, для чего Банк России стал использовать рейтинги, присвоенные кредитными организациями Международными рейтинговыми агентствами Fitch ratings, Standard & Poor's и Moody's, а также национальными рейтинговыми агентствами, определенными решением Совета директоров Банка России (первоначально это были агентства «RusRating» и «Эксперт РА», а в последствии НФА и АКСМ). Выдача кредитов осуществлялась на аукционной основе с использованием биржевой инфраструктуры.

Необеспеченные кредиты Банка России стали как решением проблемы дефицита соответствующего обеспечения у целого ряда коммерческих банков для участия в системе рефинансирования, так и равноправного доступа к инструментам последней. Только благодаря этому каналу рефинансирования экономика РФ за октябрь-декабрь 2008 года получила около 3 трлн. руб. (7% ВВП). В 2009 году баззалоговые кредиты стали самым востребованным российскими банками инструментом рефинансирования, на который на отдельные даты приходилось до 70% всего объема рефинансирования банковского сектора со стороны ЦБ РФ [2].

С января 2011 года выдача беззалоговых кредитов была отменена. Как мера временно-го характера она исчерпала себя, но осталась в арсенале инструментов рефинансирования на случай возможных кризисных и других непредвиденных обстоятельств. Хотя, если

исходить из того, что беззалоговые кредиты предоставлялись Банком России кредитным организациям соответствующего (выше среднего) уровня кредитоспособности, то можно было бы, как это практикуется за рубежом, оставить беззалоговые кредиты, например, сроком от 1 до 3 дней, в составе постоянных инструментов рефинансирования банковского сектора России, возможно несколько повысив кредитный рейтинг банков-заемщиков, учитывая, что кредитование будет осуществляться в посткризисный период.

Когда в результате экстренных антикризисных мер ситуация в банковском секторе стабилизировалась, система рефинансирования Банка России в 2010 году стала возвращаться в прежнее русло, то есть к докризисной системе только краткосрочного кредитования банков (максимум до 3-х месяцев).

Между тем, в связи с принятым Правительством РФ на среднесрочную перспективу курсом на инновационно-инвестиционное развитие российской экономики, система рефинансирования Банком России коммерческих банков должна претерпеть существенные изменения. Главным целевым ориентиром модификации системы рефинансирования коммерческих банков должен стать подход к многоуровневой системе рефинансирования, имеющей инвестиционную направленность. Она должна включать не только подсистему краткосрочного рефинансирования, ориентированную на регулирование текущей ликвидности, но и подсистему среднесрочного рефинансирования, нацеленную на предоставление кредитов средним и малым банкам сроком от одного года до трех лет, направляемых на последующее инвестирование полученных ресурсов в проекты, имеющие большую значимость в развитии экономики того или иного региона или отдельной отрасли, а также включать подсистему долгосрочного инвестиционного рефинансирования (на срок от 3 до 7–10 лет). Это особенно важно, учитывая отсутствие в России долгосрочных ресурсов и хроническую слабость межбанковского рынка второго уровня [3].

Нам представляется, что рефинансирование коммерческих банков со стороны ЦБ РФ должно стать основным способом насыщения экономики деньгами. Метод ввода денег в хозяйственный оборот через каналы рефинансирования коммерческих банков в большей степени отвечает потребностям экономики, способствует ее росту и не способен вызывать инфляцию в той мере, в какой способен это делать ввод денег путем покупки на валютном рынке иностранной валюты. Не отрицая важность мер по наращиванию золотовалютных резервов страны и стабилизации на этой основе валютного курса рубля, необходимо отметить, что такие меры имеют настоящий смысл лишь тогда, когда вся денежно-

кредитная политика способствует оздоровлению реальной экономики, росту ВВП. В настоящее время наблюдается слабая связь между указанными мерами и процессами, происходящими в реальном секторе. Кроме того, отсутствие развитой системы рефинансирования значительно сужает возможности выравнивания спроса и предложения на денежном рынке в условиях дефицита ресурсов, затрудняя действие рыночного механизма. Нормальной реакцией рынка на растущий спрос является сначала повышение цен, а затем увеличение предложения денег, сводящие цены к прежнему уровню. При отсутствии развитой системы рефинансирования межбанковский рынок может отреагировать на ситуацию неудовлетворенного спроса резким скачком цен и сворачиванием операций [6].

Мы разделяем точку зрения авторов коллективной монографии «Модернизация денежно-кредитной политики как фактор перехода экономики России к инновационному росту», что «следовало бы в «Основных направлениях денежно-кредитной политики» более детально и в специальном разделе прописывать кредитную политику. Она должна быть основана на кредитной природе денег и кредитной эмиссии и направлена на выпуск денег по линии кредитования экономики [5]. Дело в том, что «хотя единая государственная денежно-кредитная политика (судя по названию) и включает кредитный аспект – как пишет профессор О.И. Лаврушин, – на деле она является лишь монетарной, где кредиту практически не уделяется достаточного внимания. Предпочтение в ней отдано регулированию денежной массы, необходимой для экономики в целом. Регулирование кредитного оборота от эмиссионного центра перешло к коммерческим банкам и банкам развития. <...> Проводимое ими кредитование не опиралось на программы экономического развития страны, то есть кредит в основном используется как канал денежного предложения без должного стимулирования спроса» [4].

В настоящее время с учетом полученного в 2008–2009 годах опыта рефинансирования коммерческих банков настало время определить, какое обеспечение должно лежать в основе залоговых операций Банка России. При выборе объектов обеспечения по своим кредитам центральные банки разных стран исходят из ряда принципов, которые важны для страхования их от основных рисков. В частности, обеспечение должно быть, во-первых, надежным (то есть обладающим высоким кредитным качеством), во-вторых, высоколиквидным (возможность быстрой реализации без потери стоимости), а в-третьих, эффективным с операционной точки зрения (беспрепятственно мобильным, перемещаемым, с несложной оценкой стоимости и недорогим мониторингом). С учетом названных

принципов самым хорошим обеспечением для центральных банков являются денежные средства (включая иностранную валюту), государственные ценные бумаги, а также долговые обязательства самого центрального банка (например, облигации) [7]. Начиная с 2005 года, в российских банковских кругах дебатруется вопрос о необходимости создания «единого пула обеспечения» по всем кредитам Банка России. При едином списке обеспечения повышаются возможности получения кредитными организациями банковских ресурсов в Центральном банке и создаются условия для более эффективного управления кредитными организациями структурой своих ресурсов. Допуск одинаковых активов позволяет использовать в одних операциях рефинансирования обеспечение, высвобожденное по другим операциям. Преимущество единого списка становится более очевидным при применении предварительного депонирования или организации залогового пула.

Во время кризиса 2007–2009 годов поступали предложения (в основном региональных банков, у которых были проблемы с наличием высоколиквидного обеспечения для передачи его в залог по кредитам Банка России) о приеме кредитором последней инстанции в обеспечение от банков прав требования по потребительским кредитам, по кредитам малому бизнесу, собственных долговых обязательств банков-заемщиков.

На наш взгляд, учитывая недостатки существующей в России системы потребительского кредитования, неразвитость малого бизнеса, Банку России не стоит заниматься рефинансированием этих кредитов, так как велик риск невозврата. Кроме того, в техническом отношении этот механизм рефинансирования будет достаточно сложным, учитывая размер индивидуальных ссуд.

Что касается предоставления в залог прав требования по ипотечным кредитам, то, на наш взгляд, целесообразнее оставить функцию рефинансирования этих кредитов за АИ-ЭК, которое хорошо знает этот сегмент кредитного рынка России и давно занимается секьюритизацией ипотечных кредитов, правда, не столь активно, как этого хотелось бы. Но при условии ускоренной доработки законодательно-нормативной базы по секьюритизации, этот процесс пошел бы быстрее.

Принимать векселя и права требования по кредитным договорам юридических лиц, независимо от вида их деятельности, Банк России не должен (за исключением чрезвычайных обстоятельств), так как характер бизнеса, степень и перспективы его развития определяют возможность возврата заемных средств. И, следовательно, необходимо подходить избирательно к вопросу, к какой сфере материального производства относится заемщик коммерческого банка, права требования

по кредитному договору с которым передаются в обеспечение кредитов Банка России. Другими словами, коммерческие банки не должны свои риски перекладывать на плечи кредитора последней инстанции.

Считается, что нерыночные активы (векселя, кредитные требования) следует допускать в качестве обеспечения по кредитам ЦБ в случае нехватки рыночных активов либо в целом по системе, либо у тех кредитных организаций, которым Центральный банк хотел бы предоставить ликвидность. При приеме в качестве обеспечения кредитных требований возникают особые проблемы. Дело в том, что кредитные требования – это сложные инструменты в правовом и административном отношении. Они весьма разнородны, поскольку возникают по кредитам, предоставленным организациям и населению на разные цели и с разными условиями, а их перемещение по сравнению с рыночными активами весьма затруднено. Под вопросом всегда остается реализация таких активов в случае дефолта контрагента. Внесение этих активов в список допущенного обеспечения предполагает организацию на должном уровне в ЦБ РФ системы оценки платежеспособности заемщиков – нефинансовых организаций, а также стандартизации самих кредитов. Последняя нужна для того, чтобы банковские продукты могли быть свободно реализованы на рынке, а также предоставлены в залог по привлекаемым кредитам ЦБ РФ, в случае дефицита ликвидности. Дело в том, что банковские кредиты, относимые по нормативным документам ЦБ РФ к ликвидным, трудно реализовать на рынке, если учитывать, что у каждого банка свои требования и условия кредитования. Стандартизация банковских кредитов и других активов будет способствовать обеспечению их действительной ликвидности, формированию их вторичного рынка, а следовательно, и принятию Банком России решения о включении их в пул обеспечения по своим кредитам, что позволит расширить кредитную составляющую денежно-кредитной политики ЦБ РФ.

Большое влияние на создание эффективной системы рефинансирования окажет разработка и принятие Банком России совместно с Правительством РФ превентивных мер по предотвращению избыточности притока капитала (в основном спекулятивного характера) на российский финансовый рынок. В их

число можно было бы включить: дифференциацию резервных требований по внешним заимствованиям по категориям резидент/нерезидент с целью переориентации банков на внутренний рынок заимствований; ограничение заимствований банков за рубежом размером их собственных средств (капитала); дифференциацию резервных требований по внешним обязательствам, исходя из срока заимствования; ограничение размера открытой валютной позиции кредитных организаций и др.

Представляется, что реализация на практике предложений по совершенствованию системы рефинансирования коммерческих банков позволит насытить российскую экономику деньгами, способными обеспечить в стране должный инновационный экономический рост.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изменениями и дополнениями) // Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [base.garant.ru](http://base.garant.ru)>Банк России
2. *Замараев Б.* Возвращение российской экономики на траекторию роста / Б. Замараев, А. Киюцевская, А. Назарова, Е. Суханов // Вопросы экономики. 2011. № 6. С. 27.
3. *Кроливецкая В.Э.* Банки в системе инвестиционного финансирования реального сектора экономики России / В.Э. Кроливецкая, Е.В. Тихомирова // Деньги и кредит. 2008. № 11.
4. *Лаврушин О.И.* Особенности и направления развития кредита в экономике России / О.И. Лаврушин // Банковское дело. 2011. № 3. С. 38.
5. Модернизация денежно-кредитной политики как фактор перехода экономики России к инновационному росту. М.: Изд-во «Цифровичок», 2010. С. 151.
6. *Новиков А.Н.* Денежно-кредитное регулирование: современные методы и инструменты / А.Н. Новиков. М.: Финакадемия, 2003. С. 129.
7. *Юркова Г.В.* О составе активов обеспечения, используемых в операциях центральных банков / Г.В. Юркова, Л.В. Залунина // Деньги и кредит. 2011. № 6. С. 48.

*А.С. Мозгова*

## ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ

*Показаны подходы к повышению экономической эффективности систем теплоснабжения. Приведен пример выбора инновационного материала, используемого при капитальном ремонте труб теплоснабжения.*

**Ключевые слова:** системы теплоснабжения; инновации; энергетический аудит.

*We show approaches to improving the economic efficiency of heat supply systems. An example of choosing innovative material used in major overhaul of heat pipes is offered.*

**Keywords:** heat supply systems; innovations; energy audit.

Являясь важнейшей составляющей системы ЖКХ, система теплоснабжения требует реализации инновационных подходов к повышению ее эффективности [1]. Экономическая эффективность систем централизованного теплоснабжения при современных масштабах теплового потребления в значительной мере зависит от тепловой изоляции оборудования и трубопроводов. Тепловая изоляция служит для уменьшения тепловых потерь и обеспечения допустимой температуры изолируемой поверхности. Борьба за снижение транспортных потерь тепла в теплопроводах является важнейшим средством экономии топливных ресурсов [3]. Дополнительные затраты по выполнению качественного антикоррозионного покрытия с тепловой изоляцией относительно невелики и составляют 5–8% от общей стоимости тепловых сетей, но это значительно повышает стойкость металла против коррозии, в результате чего существенно увеличивается срок службы трубопроводов. Тепловая изоляция также улучшает условия труда эксплуатационного персонала и позволяет сохранить высокие параметры теплоносителя при транспортировке на большом удалении от источника тепла.

Тепловая изоляция трубопроводов и оборудования тепловых сетей применяется при всех способах прокладки [2]. Теплоизоляционные материалы непосредственно контактируют с внешней средой, для которой свойственны непрерывные колебания температуры, влажности и давления. В крайне неблагоприятных условиях находится теплоизоляция подземных и особенно бесканальных теплопроводов. Ввиду этого теплоизоляционные материалы и конструкции должны удовлетворять ряду требований. Соображения экономичности и долговечности требуют, чтобы выбор теплоизоляционных материалов и кон-

струкций производился с учетом способов прокладки и условий эксплуатации, определяемых внешней нагрузкой на теплоизоляцию, уровнем грунтовых вод, температурой теплоносителя, гидравлическим режимом работы тепловой сети и др.

Инновационные материалы, используемые в качестве тепловой изоляции, должны обладать высокими теплозащитными свойствами и низким водопоглощением в течение длительного срока эксплуатации. Водопоглощение и гидрофобность (свойство поверхностного водоотталкивания) имеют важное значение для сохранения начальных теплофизических свойств теплоизоляционного материала и для экономии теплоснабжения. Коэффициент теплопроводности большинства сухих изоляционных материалов изменяется в пределах 0,05–0,25 Вт/м·С°, с увлажнением коэффициент теплопроводности увеличивается в 3–4 раза [4; 5; 6].

На основании результатов энергетических обследований, проведенных автором статьи, выявлено, что фактическое состояние тепловой изоляции систем теплоснабжения имеет ряд проблем:

1) фактическая толщина теплоизоляционного слоя не соответствует требованиям СНиП 2.04.14-88\* «Тепловая изоляция оборудования и трубопроводов» (для трубопроводов тепловых сетей, смонтированных до 2000 года) и СП 41-103-2000 «Проектирование тепловой изоляции оборудования и трубопроводов» (для трубопроводов тепловых сетей, смонтированных после 2000 года) [4; 6];

2) тепловая изоляция трубопроводов тепловых сетей и покровный слой во многих местах разрушены;

3) во многих тепловых камерах запорная арматура и трубопроводы не заизолированы (требования старого СНиП 2.04.14-88\* «Теп-

ловая изоляция оборудования и трубопроводов», пункт 1.2, нового СНиП 41-03-2003 и РД 34.20.501-95, пункт 4.9.11) [4; 5].

Вышеизложенные факторы приводят к повышенным тепловым потерям.

В качестве примера выбора инновационных материалов для повышения эффективности систем теплоснабжения, можно привести выводы, сделанные автором в ходе энергетического аудита ООО «Тепло-М» г. Пермь. На обслуживании ООО «Тепло-М» г. Пермь находится 44,389 км тепловых сетей в двухтрубном исчислении. Состояние реконструированных тепловых сетей хорошее, но более 90% трубопроводов смонтированы 30 лет назад и находятся в аварийном состоянии (нормативный срок эксплуатации тепловых сетей составляет 16 лет). Толщина тепловой изоляции трубопроводов прокладки 2007–2010 гг. не соответствует новым требованиям нормативных документов (СП 41-103-2000 «Проектирование тепловой изоляции оборудования и трубопроводов») [6].

Было предложено при капитальном ремонте тепловых сетей тепловую изоляцию трубопроводов выполнять из новейших мате-

риалов, например из пенополиуретана. В этом случае снижение потерь тепловой энергии на обследованных участках тепловых сетей общей протяженностью 3,142 км составляет 3250,6 Гкал/год на сумму 2440,714 тыс. руб.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Дли М.И. Функциональные когнитивные карты для моделирования процессов энергосбережения на региональном уровне / М.И. Дли, Т.В. Какатунова, С.А. Михайлов // Путеводитель предпринимателя. 2010. Вып. VIII. С. 41–50.
2. Ионин А.А. Теплоснабжение / А.А. Ионин. М., 1982. 526 с.
3. Козин В.Е. Теплоснабжение / В.Е. Козин, Т.А. Левина, А.П. Марков, И.Б. Пронина, В.А. Слемзин. М., 1980. 408 с.
4. СНиП 2.04.14-88 «Тепловая изоляция оборудования и трубопроводов».
5. СНиП 41-03-2003 «Тепловая изоляция оборудования и трубопроводов».
6. СП 41-103-2000 «Проектирование тепловой изоляции оборудования и трубопроводов».

*А.Л. Токарев*

## УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСОЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕМ ХИМИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КОРПОРАТИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

*Рассмотрены проблемы энергоэффективности ресурсосбережения, проанализирована доля химической отрасли в общем объеме потребления ресурсов, обоснована необходимость построения бизнес-процессов управления ресурсоэнергоэффективностью предприятий химической отрасли и оценена возможность их автоматизации в рамках единого корпоративного информационного пространства.*

**Ключевые слова:** ресурсоэнергосбережение; корпоративные информационные системы; энергетический контроллинг; бизнес-процессы.

*We look at problems of resource and energy saving, analyze the share of chemical industry in total resource consumption. The need to build business processes to manage resource and energy saving at chemical plants is proved and the possibility of their automation within a single corporate information environment is assessed.*

**Keywords:** resource and energy saving; corporate information systems; energy controlling; business processes.

На сегодня проблемы ресурсоэнергоэффективности являются одними из наиболее актуальных и обсуждаемых в контексте общемирового развития. В первую очередь, это связывается с тем, что потребление всех видов ресурсов, в том числе и энергетических, с каждым годом неуклонно растет в среднем на 1,5% [2]. При этом мировые запасы ресурсов истощаются, что обостряет проблему рационального их использования и эффективного распределения между всеми звеньями экономической системы.

Российская Федерация по показателям ресурсосбережения и энергоэффективности значительно уступает развитым странам. В условиях паритета покупательной способности удельная энергоёмкость отечественной экономики в 2 раза превышает этот показатель в США, в 2,3 раза – в целом по мировому сообществу, в 3 раза по сравнению с Японией и развитыми странами Европы. В настоящее время Россия обладает огромным потенциалом ресурсоэнергоэкономии, который по масштабам сравним с возможностями увеличения производства первичных ресурсов [1; 2].

Таким образом, можно заметить, что в сложившейся ситуации устойчивый социально-экономический рост российской экономики возможен только при выполнении условий существенного увеличения ресурсоэнергоэффективности отечественных предприятий и коммунального хозяйства. При этом ресурсоэнергоэкономия представляет собой важнейший фактор повышения энергоэффектив-

ности, экономической эффективности и экологической безопасности промышленных предприятий и комплексов, а также результативности реализации стратегий социально-экономического развития субъектов Российской Федерации.

Оценивая потенциал экономии энергетических ресурсов по отдельным отраслям промышленности, необходимо заметить, что более 50% всего энергопотребления приходится на нефтеперерабатывающие, химические и предприятия черной металлургии. При этом химическая отрасль находится на третьем месте по уровню потребления энергоресурсов после производства чугуна и стали и металлообрабатывающей промышленности. На долю химической отрасли приходится 12% общего энергопотребления в стране и не менее трети промышленного энергопотребления. Таким образом, именно химическая отрасль во многом определяет потенциал экономии энергии.

С целью сокращения ресурсопотребления химических предприятий на сегодняшний день необходимо осуществлять комплексное полномасштабное внедрение новейших технологий и методов. В то же время, несмотря на наличие ряда достижений в сфере повышения показателей энергоэкономии химических предприятий, большинство из них не используют комплексный подход к управлению ресурсоэнергоэффективностью. Внедрение и использование ресурсосберегающих и энергоэффективных технологий должно быть непосредственно связано с корпоративными стратегиями предприятий и реализовываться

в рамках их общих бизнес-процессов. При этом увеличение стоимости энергетических ресурсов и необходимость снижения негативного воздействия на окружающую среду предопределяют необходимость поиска средств, позволяющих лучше агрегировать данные, связанные с потреблением ресурсов, что позволит упростить составление отчетности, обеспечить соответствие требованиям по охране окружающей среды, а также снизить уровень энергопотребления. В качестве таких средств наиболее целесообразно рассматривать информационные системы, функциональные возможности которых расширены для корпоративного управления ресурсоэнергосбережением предприятия.

Для создания единого информационного пространства и комплексной автоматизации бизнес-процессов на химических предприятиях используются информационные системы различных классов: «Флагман» (ERP), MAX+ (ERP II), Microsoft Dynamics AX (ERP II), SUP (ERP II), Oracle (ERP II) и другие.

Большинство из разработчиков корпоративных информационных систем в настоящее время ориентированы на доработку функциональных приложений за счет внедрения модулей для корпоративного управления энерго-снабжением, способствующих быстрому воз-

врату капиталовложений и повышению эффективности бизнес-процессов. Создание данных модулей позволяет предприятиям собирать и обрабатывать данные об энергопотреблении в масштабе предприятия, выявлять потенциал для снижения энергопотребления, контролировать ход проектов по оптимизации энергопотребления и обеспечить широкий доступ к полученным результатам.

В то же время на сегодня набор инструментов, используемых в рамках конкретного предприятия с целью обеспечения ресурсосбережения и энергоэффективности, достаточно сильно варьируется, что связано с технологическими особенностями производства, спецификой построения бизнес-процессов, а также появлением новых управленческих и технологических методов в рамках проведения исследовательских работ. В связи с этим особенно актуальным становится применение системы энергетического контроллинга и аудита промышленных предприятий, что позволяет повысить эффективность планирования, организации, управления, контроля и стимулирования бизнес-процессов обеспечения ресурсо- и энергосбережения в химической промышленности [3]. Таким образом, на боль-



↔ Информационные потоки в рамках комплексной системы контроллинга предприятия

← - - -> Информационные потоки между подсистемами предприятия

Информационные потоки между подсистемами управления предприятием

и обеспечения ресурсоэнергоэффективности

шинстве химических предприятий возникает объективная необходимость использования дополнительных аналитических систем, введенных в общекорпоративное информационное пространство, позволяющих решать поставленные задачи на основании анализа большого количества данных из различных функциональных подсистем (см. рисунок).

Таким образом, на основании всего вышесказанного, можно сделать вывод, что для предприятий химической промышленности на сегодняшний день в условиях возрастания требований к снижению количества потребляемых ресурсов со стороны государства первостепенной задачей является автоматизация процессов повышения ресурсоэнергоэффективности и консолидация их в корпоративное информационное пространство организаций. При этом использование стандартизированных приложений не является эффективным, поскольку не позволяет учитывать особенности применяемых методик, методов и инструментов управления ресурсоэнергоэффективностью предприятия, в частности, инструментов контроллинга и энер-

гоаудита. В связи с этим, целесообразным представляется расширение функций введенных модулей корпоративной информационной системы до планирования, организации, контроля, учета, стимулирования процессов ресурсоэнергосбережения.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Дли М.И. Функциональные когнитивные карты для моделирования процессов энергосбережения на региональном уровне / М.И. Дли, Т.В. Какатунова, С.А. Михайлов // Путеводитель предпринимателя. 2010. Вып. VIII. С. 41–50.

2. Михайлов С.А. Место стратегии энергосбережения в стратегии социально-экономического развития региона / С.А. Михайлов, В.П. Мешалкин, А.А. Балябина // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 2. С. 22–58.

3. Михайлов С.А. Контроллинг процессов энергосбережения на региональном уровне / С.А. Михайлов, М.И. Дли, А.А. Балябина // Контроллинг. 2010. № 2 (35). С. 74–79.

*Д.А. Тюкаев*

## ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В ЯДЕРНОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ

*Проанализировано современное состояние и тенденции развития ядерной энергетики. Рассмотрено содержание разделов бизнес-плана по строительству и введению в промышленную эксплуатацию атомной электростанции и отдельных энергоблоков. Выявлены основные риски, возникающие при реализации инвестиционного проекта в области ядерных энерготехнологий.*

**Ключевые слова:** ядерная энергетика; атомные электростанции; строительство АЭС; бизнес-планирование; риски; инвестиционные проекты.

*We analyze current state and trends of nuclear power engineering development. The business plan structure for building and putting into operation nuclear power plants and power-generating units is studied. The main risks of investing in nuclear energy projects are described.*

**Keywords:** nuclear power engineering; nuclear power plants; nuclear power plant construction; business planning; risks; investment projects.

В рамках реализации национальной политики, направленной на осуществление перехода от доминирования сырьевых источников развития российской экономики к приоритетному использованию высоких технологий, особое значение приобретает поддержка ядерной энергетики, которая должна обеспечить переориентацию с топливодобывающих производств на масштабное применение наукоемких атомных энерготехнологий.

Важнейшим преимуществом ядерной энергетики по сравнению с традиционной является способность к воспроизводству топливной базы, которая, в свою очередь, позволит решить проблемы, связанные с ресурсным обеспечением энергетического производства, а также урегулировать ряд международных конфликтов, возникших из-за источников органического топлива. Таким образом, развитие ядерной энергетики представляется эффективным средством преодоления надвигающегося энергетического кризиса.

Однако авария, произошедшая на японской АЭС «Фукусима», поставила под сомнение экономическую целесообразность использования атомных энерготехнологий, что вынудило многие государства пересмотреть свои стратегии развития ядерной энергетики. Так, Германия приняла решение о полном отказе от атомных электростанций к 2022 году и переходе на альтернативную энергетику.

В то же время правительства большинства государств, развивающих ядерную энергетику, заявили о целесообразности продолжения инвестиционных программ в данной области, которое должно осуществляться в условиях ужесточения экологических требований к энергетическому производству. Такое

решение в значительной степени обусловлено необходимостью сокращения объемов потребления углеводородных источников, поскольку энергетическое производство за счет ископаемого топлива наносит существенный вред окружающей среде.

Согласно последним оценкам экспертов МАГАТЭ, несмотря на изменение национальных программ развития ядерной энергетики и ужесточение требований в области безопасности эксплуатации атомных электростанций, к 2030 году в мире планируется строительство свыше 130 новых энергоблоков, использование которых обеспечит повышение доли атомной генерации в структуре энергобаланса с 16% до 30% [2].

Одной из стран, заявившей о продолжении разработки ядерных энерготехнологий, является Россия, на территории которой в настоящее время функционирует 10 атомных электростанций, эксплуатирующих 31 энергоблок суммарной мощностью 23242 МВт, а также осуществляется строительство семи станций, в том числе одной станции типа ПАТЭС, и в перспективе планируется возведение еще 10 станций, проекты которых находятся на этапе разработки [2].

Стоит отметить, что Россия является одним из основных экспортеров атомных технологий, что определяется 40-летним опытом строительства АЭС за рубежом и постоянной инновационной деятельностью в данной области, которые обеспечили ей лидирующие позиции на мировом рынке ядерной энергетики. В советские годы отечественными инженерами за рубежом (в Болгарии, Венгрии, Чехии, Словакии, Финляндии и т.д.) был построен 31 атомный энергоблок.

В настоящее время Государственная корпорация «Росатом» участвует в проектах по строительству АЭС в Иране (АЭС «Бушер»), Болгарии (АЭС «Белене»), Турции (АЭС «Аккую»), Индии (АЭС «Харипур» и «Куданкулам»), Украине (Хмельницкая АЭС), Словакии (АЭС «Моховце»), Китае (Тяньваньская АЭС). Кроме того, корпорация в 2014 году планирует начать строительство двух энергоблоков во Вьетнаме, а к 2020 году осуществить запуск первой атомной электростанции в Венесуэле [1].

В целом разработка инвестиционных проектов в области развития атомных энерготехнологий представляется весьма сложной задачей, которая требует тщательного планирования, охватывающего большой спектр вопросов: от подготовки схем финансирования и поиска квалифицированных человеческих ресурсов до решения проблем, связанных с владением и обращением с ядерными материалами.

В таблице представлено описание основных разделов, которые должны быть освещены в бизнес-плане по строительству и введению в промышленную эксплуатацию атомной электростанции.

Отличительной особенностью энергетического бизнес-планирования в области ядерных технологий является необходимость разработки проектов на длительный период (свыше 70 лет), так как строительство и введение в эксплуатацию атомных станций занимает порядка 10 лет, а жизненный цикл энер-

гоустановок составляет в среднем 40–60 лет.

Одним из важнейших аспектов разработки бизнес-плана в ядерной энергетике представляется учет макро- и микроэкономических рисков, сопутствующих реализации проекта по строительству и эксплуатации атомной электростанции. Основными рисками, возникающими при реализации инвестиционного проекта в области ядерной энергетике, являются:

1) инновационный риск, связанный с высокой степенью наукоёмкости [3];

2) технологический риск, связанный с нарушением технологической дисциплины, а также условий хранения ядерных отходов;

3) экономический риск, обусловленный возможностью негативных изменений в экономике;

4) экологический риск, связанный с нарушением санитарно-технических требований при строительстве и промышленной эксплуатации АЭС;

5) социальный риск, обусловленный негативными воздействиями на персонал и население в результате чрезвычайных ситуаций.

В заключение следует отметить, что тщательное бизнес-планирование, осуществляемое на основе досконального анализа природных, политических и экономических условий, является одним из важнейших этапов инвестиционного проекта по строительству и промышленной эксплуатации атомных электро-

#### Содержание основных разделов бизнес-плана

Разделы	Основные вопросы
Строительство	Оценка местоположения АЭС План строительных работ Количество и тип энергоблоков
Обслуживание	План ремонтных работ Программа увеличения эквивалентной мощности Информационная безопасность
Производство	Материально-техническое снабжение Генерирующие мощности Объем выработки электроэнергии
Финансы	Описание источников финансирования Планирование себестоимости продукции Оценка эффективности деятельности
Маркетинг	Анализ текущих и перспективных потребностей Стратегия ценообразования Стратегия продвижения
Персонал	Организационная структура Состав и численность персонала Подготовка специалистов Система мотивации и стимулирования
Охрана труда	Противоаварийное планирование Физическая защита Радиационный контроль Затраты на охрану труда
Экология	Обращение с радиоактивными отходами и отработавшим ядерным топливом Выбросы загрязняющих веществ

станций, практическая реализация которого обеспечит повышение эффективности энергетического производства, что, в свою очередь, будет способствовать стабильному экономическому росту страны за счет организации гарантированного энергообеспечения.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Атомная энергетика: быть или не быть? // ВВС. [Электронный ресурс]. Электронные данные. М., сор. 2011. Режим доступа:  
[http://www.bbc.co.uk/russian/international/2011/03/110317\\_future\\_nuclear\\_energy.shtml](http://www.bbc.co.uk/russian/international/2011/03/110317_future_nuclear_energy.shtml)

2. Годовой отчет ОАО «Концерн Росэнергоатом» за 2010 год // Сайт ОАО «Концерн Росэнергоатом» [Электронный ресурс]. Электронные данные. М., сор. 2011. Режим доступа:

<http://www.rosenergoatom.ru/wps/wcm/connect/rosenergoatom/site/shareholdersAndInvestors/god-otchet/>

3. Дли М.И. Функциональные когнитивные карты для моделирования процессов энергосбережения на региональном уровне / М.И. Дли, Т.В. Какатунова, С.А. Михайлов // Путеводитель предпринимателя. 2010. Вып. VIII. С. 41–50.

*А.Д. Хлутков*

## **АНАЛИЗ СТРУКТУРНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ**

*Проанализированы особенности эндогенной структуры системы обеспечения экономической безопасности в России, а также экзогенные факторы, влияющие на формирование государственной политики обеспечения национальной экономической безопасности. Сделаны выводы и рассмотрены основные направления инновационного развития российской экономики как основы обеспечения экономической безопасности.*

**Ключевые слова:** экономическая безопасность; конкурентоспособность; инновационное развитие.

*We analyze specific features of endogenous structure of economic security system in Russia as well as exogenous factors affecting state policy of national economic security. We come to certain conclusions and research key directions of innovation development of Russian economy as the basis of economic security.*

**Keywords:** economic security; competitive ability; innovation development.

Обеспечение национальной экономической безопасности остается для России одной из самых актуальных экономических и политических проблем. При этом решение данной проблемы по совокупности подходов во многом пересекается с вопросами повышения конкурентоспособности российской экономики в эпоху глобализации.

О состоянии российской экономики мы можем судить по уровню ключевых индикаторов социально-экономического развития. В настоящее время по значению ключевого индикатора развития – душевого ВВП – Россия относится к полупериферии мирового хозяйства. Объем ВВП на душу населения в РФ в 2–4 раза меньше аналогичного показателя развитых стран [4]. Такая ситуация не может расцениваться как нормальная, она влечет за собой опасность как в политическом, так и в экономическом аспектах при интеграции России в сложную структуру глобализационных процессов.

В развитой экономике общество имеет в лице государства не только гаранта принципов свободного предпринимательства, свободы конкуренции и свободы личности в рамках национальных границ, но и устойчивую опору в мировой интеграции. Следовательно, экономическая составляющая национально-государственных интересов становится доминирующей в передовых странах. Более того, мобилируются все необходимые ресурсы и проводятся все меры для того, чтобы национальная экономическая безопасность находилась на таком уровне, который соответствует как внутреннему, так и международному положению

страны.

В настоящее время углубляется межстрановая специализация, поскольку в глобальной экономике каждая страна рассматривается как плацдарм для оптимального размещения различных производств. В таких условиях траектория развития национальной экономики все в большей степени определяется ее структурным взаимодействием с мировым экономическим пространством.

Национальную экономическую безопасность России невозможно обеспечить без учета структуры распределения собственности и национального дохода; состояния системы социальных отношений (политических, таможенных, финансовых, технологических, информационных, организационно-управленческих и пр.); стратификации общества (качества и образа жизни различных слоев населения и, прежде всего, безработных, пенсионеров); уровня социальной напряженности (забастовок, различных локальных конфликтов); состояния существующих социальных институтов общества; компетентности должностных лиц различного ранга.

Поэтому, характеризуя экономическую безопасность государства, нельзя не отметить достаточно высокую сложность ее эндогенной структуры. Анализ различных подходов к решению этой проблемы позволяет вычлени три ее важнейших элемента: экономическую независимость, стабильность и устойчивость, способность к воспроизводству и конкурентоспособность. Характеристика элементов эндогенной структуры экономической безопасности государства приведена в таблице [3].

К тому же активное государственное регулирование экономики осуществляется посредством системы экономических рычагов и стимулов в виде институциональных, то есть одновременно экономических, социальных и политических условий хозяйствования. При этом учитывается временной фактор пропорциональности развития, выделяются тактические и стратегические задачи, необходимость и возможность сочетания интересов государства и хозяйствующих субъектов, сохранения всего того ценного из наследия прошлого, к чему привыкли люди. Последнее относится к неформальным нормам, меняющимся медленно, но создающим легитимную основу для действия вновь принимаемых законов, правил поведения людей. Следовательно, при формировании институциональной среды в каждый период времени необходимо учитывать траекторию предшествующего развития. Это является существенным обстоятельством для формирования системы обеспечения национальной экономической безопасности России.

Система обеспечения экономической безопасности России концептуально должна быть ориентирована не на устранение угроз по факту их возникновения, а на целенаправленное формирование среды безопасности, предупреждающей появление угроз. В то же время формирование среды безопасности предполагает рассмотрение угроз не как случайного события, а как следствия негативных тенденций развития. Поскольку глобализация стирает внешние и внутренние границы, эти тенденции во многих случаях возникают в результате противоречий, порождаемых несовпадением интересов разных государств.

Концентрация ресурсов государства и крупных промышленных предприятий на прорывных направлениях роста инновационной активности позволит повысить конкурентоспособность отечественной продукции, освоить новые рыночные ниши и ускорить темпы экономического роста, укрепив тем самым экономическую безопасность всех

участников процесса, в связи с чем формирование инновационного партнерства типа «государство – регион – крупный бизнес», основанного на гармонизации интересов участников этой цепочки, не может не стать актуальным плацдармом научно-практических исследований [1].

Поэтому для поддержания системы национальной экономической безопасности необходимо активизировать действия по всем направлениям методологических разработок, включая создание нормативно-правового пространства, новых институтов управления и осуществление институциональных преобразований; разработку механизма разрешения спорных вопросов и конфликтных ситуаций, возникающих в сфере экономических отношений между федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации; гармоничное развитие экономических и политических отношений со странами ближнего и дальнего зарубежья с учетом взаимных национально-государственных интересов; укрепление государственной власти, повышение доверия к ее институтам, а также рационализацию механизмов выработки и формирования стратегии обеспечения национальной экономической безопасности.

В теории определяющая роль в числе факторов безопасности принадлежит внутреннему социально-экономическому механизму регулирования макроэкономических параметров. Государство должно создать необходимые условия для развития отечественного бизнеса, реализации его экономических интересов, непосредственно влияющих на повышение конкурентоспособности страны. Население в данной системе отношений представляет социальный аспект повышения конкурентоспособности экономики, поскольку социальная стабильность – не менее важный элемент по сравнению с промышленной политикой. В конечном итоге от благополучия граждан зависит уровень экономического раз-

**Эндогенная структура элементов экономической безопасности**

Элемент	Характеристика элемента
Экономическая независимость	Не носит абсолютного характера в условиях современного мирового хозяйства. Международное разделение труда делает национальные экономики взаимозависимыми друг от друга, в связи с этим экономическая независимость означает возможность контроля государства за национальными ресурсами, достижение уровня производства, эффективности и качества продукции, обеспечивающего ее конкурентоспособность и позволяющего на равных участвовать в мировой торговле, кооперационных связях и обмене научно-техническими достижениями.
Стабильность и устойчивость	Предполагают защиту собственности во всех ее формах, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживание дестабилизирующих факторов (борьба с криминальными структурами в экономике, недопущение серьезных разрывов в распределении доходов, способных вызвать социальные потрясения, и т.д.).
Способность к воспроизводству и конкурентоспособность	Создание благоприятного климата для привлечения внутренних и внешних инвестиций в реальный сектор экономики и для развития инноваций, модернизация производства, повышение профессионального, образовательного и общекультурного уровня работников становятся обязательными условиями устойчивости и конкурентоспособности национальной экономики.

вития страны.

Можно обозначить следующий долгосрочный приоритет развития современного российского общества – создание социально ориентированной системы инновационного типа. Формирование такой системы предполагается посредством решения ряда задач, основной из которых выступает повышение международной конкурентоспособности страны в долгосрочной перспективе. Превращение экономики сырьевой ориентации в высокотехнологичную в условиях глобализации не может происходить в отрыве от мирового рынка, его тенденций и закономерностей. Реализация поставленной цели, таким образом, зависит от стратегии вхождения России в мировое сообщество, ее позиционирования в передовых сегментах мирового рынка.

Повышение конкурентоспособности России в глобальной экономике предполагает не только разработку и внедрение собственных новых технологий, но и активный поиск, приобретение, адаптацию к своим условиям и широкое распространение среди отечественных производителей уже существующих технологий, применяемых мировыми лидерами. Дело в том, что современные научные исследования требуют значительных вложений, которые не всегда под силу отдельной стране. Кроме того, страна не может себя полностью обеспечивать необходимым спектром научных знаний.

Поэтому для национальной экономики важно умение адаптировать к своим условиям иностранные технологические инновации в максимальном объеме. Проблема заключается в том, что наиболее передовые знания и технологии, как главное орудие конкурентной борьбы развитых стран, тщательно охраняются законами о защите интеллектуальной собственности. А те инновации, которые уже находятся в свободном обороте, быстро адаптируются относительно бедными странами и вскоре теряют способность приносить доход. Выход для страны в этом случае – достижение технологического лидерства в перспективных нишах мирового рынка, где для этого у нее имеются конкурентные преимущества [1].

Учитывая острый дефицит технологического менеджмента, умеющего организовать реализацию проектов в соответствии с современными требованиями, жестко сфокусированными на заданный коммерческий результат, а также острую нужду в остановке «утечки мозгов», необходимо побороться за привлечение в Россию технологических центров ведущих мировых корпораций, переводящих их сегодня из стран с большими издержками.

Для этого необходимо наладить кооперацию со странами, нуждающимися в высокотехнологичных промышленных образцах для разветвления массового производства. Здесь наиболее перспективный партнер – Индия, сосредоточившая свои усилия на развитии софта и, одновременно, нуждающаяся в интеллектуальном импульсе для развития своей быстро растущей промышленности. Также подобный тип кооперации следует развивать со странами ЕвразЭС, которые не испытывают жестких ограничений с рабочей силой и имеют более низкие по сравнению с Россией жизненные стандарты и, соответственно, уровень оплаты труда. В такой кооперации могут участвовать и модернизирующиеся страны Латинской Америки, Юго-Восточной Азии, ряд стран Африки и Ближнего Востока [2]. Известно, что в течение короткого времени вокруг таких технологических центров начинают создаваться новые, уже национальные инновационные компании, реализовываться оригинальные проекты.

При условии эффективного использования отечественных научно-технологических преимуществ возможно создание собственных международных технологических цепочек, находящихся под контролем российских компаний, проходящих через страны с более низким, чем в России, уровнем оплаты труда, и заканчивающихся на наиболее выгодных рынках стран с высокими доходами на душу населения. Представляется, что такие цепочки имеет смысл развивать с участием партнеров из наиболее динамично развивающихся стран, например, Индии, Китая.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Баканов Д.В.* Проблемы обеспечения экономической безопасности и национальной конкурентоспособности России / Д.В. Баканов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2010.
2. *Дискин И.Е.* Социальный капитал в глобальной экономике / И.Е. Дискин // Общественные науки и современность. 2003. № 5.
3. *Ляшенко А.Н.* Инновационная активность как условие обеспечения экономической безопасности / А.Н. Ляшенко // Проблемы развития инновационно-креативной экономики: сб. материалов Второй международной научно-практической конференции // Сайт «Научные электронные конференции». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://econference.ru/blog/conf06/213.html>
4. *Федосова С.П.* Экономическая безопасность России в условиях глобализации: монография / С.П. Федосова. Воронеж: Научная книга, 2006.

*И.В. Эмануэль*

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ АГРОХОЛДИНГАМИ

*Исследуется роль крупных интегрированных структур (агрохолдингов) в аграрном секторе, рассматриваются теоретические вопросы совершенствования процесса управления агрохолдингами на основе функционального и процессного подходов.*

**Ключевые слова:** агрохолдинг; модель управления; функциональный и процессный подходы.

*We study the role of major integrated structures in agrarian sector (agricultural holdings) and research theoretical issues of improving agricultural holding management on the basis of functional and processing approaches.*

**Keywords:** agricultural holding; management model; functional and processing approaches.

В настоящее время в агропродовольственном комплексе происходят масштабные интеграционные процессы. Растет влияние крупных структур, о чем свидетельствует динамика изменения концентрации производства в аграрном секторе. Так, на долю первых 100 компаний по объему производства приходится более 8% производства зерна, более 20% производства сахарной свеклы, более 50% птицы, более 50% свинины [3].

В аграрном секторе страны все более распространенной формой организационной интеграции и концентрации производства становятся агрохолдинги. Эти структуры обеспечивают наибольший прирост сельскохозяйственного производства. Крупные предпринимательские структуры, инвестируя в сельское хозяйство, стремятся формировать полный цикл «производство – переработка – продажа», внедрять современные агротехнологии, обновлять парк сельхозтехники, обеспечивать активное присутствие на рынках сбыта. Основные направления деятельности агрохолдингов – производство зерна, сахара, мяса, птицы, яиц. Типичным для агрохолдингов является сочетание сырьевой сельскохозяйственной отрасли и перерабатывающих предприятий, производящих конечный продукт.

Агропромышленная интеграция, являющаяся результатом развития производительных сил и углубления общественного разделения труда, позволяет усилить производственные связи и органически соединить сельское хозяйство с другими отраслями, занимающимися его обслуживанием и доведением продукции до потребителя.

Специфика условий российского агропромышленного комплекса, состоящая в его огромной раздробленности (специализированные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства, неуре-

гулированность земельных отношений, большое количество убыточных хозяйств), требует структурных преобразований. Наиболее перспективным путем на сегодняшнем этапе рыночных преобразований является появление крупных структур холдингового типа. В них происходит формирование тесных производственно-экономических взаимосвязей между предприятиями сельского хозяйства и предприятиями промышленности, обеспечивающими сельское хозяйство ресурсами и перерабатывающими сельскохозяйственную продукцию.

Основными причинами развития агрохолдингов являются: поиск более эффективных форм ведения бизнеса; стремление компаний получить преимущества за счет эффекта масштаба, специализации и кооперации производства; стремление компаний-переработчиков получить контроль над сырьевыми участками цепочки образования стоимости или иметь собственную сбытовую сеть.

Одной из эффективных форм межотраслевой интеграции, как показывает мировая практика и имеющийся отечественный опыт, являются агропромышленные холдинговые структуры, объединяющие сельскохозяйственное производство, предприятия, поставляющие для сельского хозяйства ресурсы и перерабатывающие его продукцию, а также предприятия по реализации произведенной продукции.

Формирование агрохолдингов сопровождается структурными, экономическими, организационными преобразованиями, то есть изменяются принципы и модели формирования имущественных и договорных отношений, организационно-правовая схема работы, ценовая политика, механизм функционирования, что требует и совершенствования структуры управления.

Основными направлениями формирования системы управления агрохолдингами являются:

определение стратегии развития; организационно-правовая схема работы, взаимоотношения с другими структурами; совершенствование технологии, агротехника, автоматизация, компьютеризация и рост производительности труда.

Построение системы управления агрохолдингом может быть также охарактеризовано с точки зрения процедуры ее создания. Формирование системы управления включает миссию, цель, задачи, общие для всей структуры (например, решение о наличии/отсутствии управляющей компании), а также задачи, специфичные для агрохолдингов.

Специфичными задачами являются:

- управление отношениями с пайщиками земли, сдающими ее в аренду хозяйствам (определение стоимости аренды, заключение и оформление договоров и прочее);
- решение вопросов натуроплаты, то есть выдачи части зарплаты в натуральной форме – зерном, овощами и т.д.;
- взаимодействие с фермерами;
- взаимодействие с банками, кооперацией, торговыми сетями, лизинговыми компаниями и т.д.;
- взаимодействие с правительственными органами – обеспечение получения обозначенных в законодательстве дотаций – компенсации кредитной ставки, субсидий и т.д.

Система управления агрохолдингом может строиться как функциональная модель, основанная на разделении труда и производственной специализации, и как процессная модель, основанная на выделении бизнес-процессов. Исходной организационной единицей в агрохолдинге и, соответственно, нижним уровнем управления сельскохозяйственным предприятием является бригада, далее следует направление, например животноводство, растениеводство и т.д., далее – само предприятие или хозяйство, затем формируется межхозяйственная кооперация между отдельными структурами. Производственная специализация служит основой для построения традиционной линейной структуры. Управление на основе выделения бизнес-процессов является альтернативным подходом к пониманию структурной единицы организации и предполагает учет особенностей изменений внутренней и внешней окружающей среды. Бизнес-процессы – это производство кормов, переработка сельхозпродукции, планирование деятельности структурных подразделений и агрохолдинга целом, внедрение новых технологий и пр.

Агрохолдинг, являясь интегрированной структурой, использует преимущества и эффект интеграции – влияние на производительность в связи с эффектом масштаба, влияние на позиции на рынках в связи с увеличением рыночных ниш и более выгодными условиями закупок и продаж и т.д. Как правило, эти эффекты достигимы при использовании разных моделей управления, однако существует ряд преимуществ, трудно реализуемых в условиях линей-

ных моделей управления. К таким эффектам относятся все, связанные со способностью гибкой реакции на изменение внешних условий и скоростью трансформации бизнес-процессов. Так, новые технологии, внедряемые одним предприятием, могут быть заимствованы другим через некую координирующую структуру. В период плановой экономики подобной координирующей структурой был обмен опытом – поддерживаемая государством система целенаправленной аккумуляции опыта и его дальнейшей трансляции. Транзакционные издержки при этом покрывало государство. В современной рыночной интегрированной структуре гибкость и восприимчивость к новому опыту могут быть обеспечены специализированным координирующим центром и построением организационной структуры.

Рассмотрим способ организации системы управления агрохолдингом на основе процессной модели управления. Принципами построения системы управления являются: во-первых, создание корпоративного центра управления – чаще всего в форме управляющей компании; во-вторых, выделение в управляющей компании специализированных структур (департаментов), координирующих соответствующие процессы (см. рисунок).

В каждом из хозяйств сохраняется производственная специализация, например зерновое направление, мясное и т.д., однако управление строится не на основе производственной специализации, а на основе целостного процесса – планирование, выращивание, уборка, хранение, продажа. Выделение продуктовых департаментов на уровне управляющей компании («зерно», «мясо», «молоко»), а также обеспечивающих департаментов («транспорт», «сельхозтехника») позволяет управлять соответствующими процессами в холдинге на основе единых технологических подходов, а также актуализировать и распространять новации (например, постановка и развитие племенной работы, замена вспашки зяби обработкой дисками и пр.).

Обобщая результаты анализа, обозначим тенденции развития моделей управления в агрохолдингах. Процессный подход на уровне интегрированной структуры/холдинга позволяет более полно реализовать преимущества межхозяйственной специализации и снизить риски. Так как на уровне холдинга происходит «укрупнение» специализации (от специализации внутри хозяйства к межхозяйственной специализации по направлениям), которая распространяется и на сферу управления, управление также становится более специализированным, охватывающим большую территорию (что принципиально для агрохолдинга) и более качественным. Следующий этап – отношение к предприятию, в том числе сельскохозяйственному, как элементу сети. Распространение сетей рассматривается, как правило, в контексте розничных, потребительских сетей. Вместе с тем

гло-

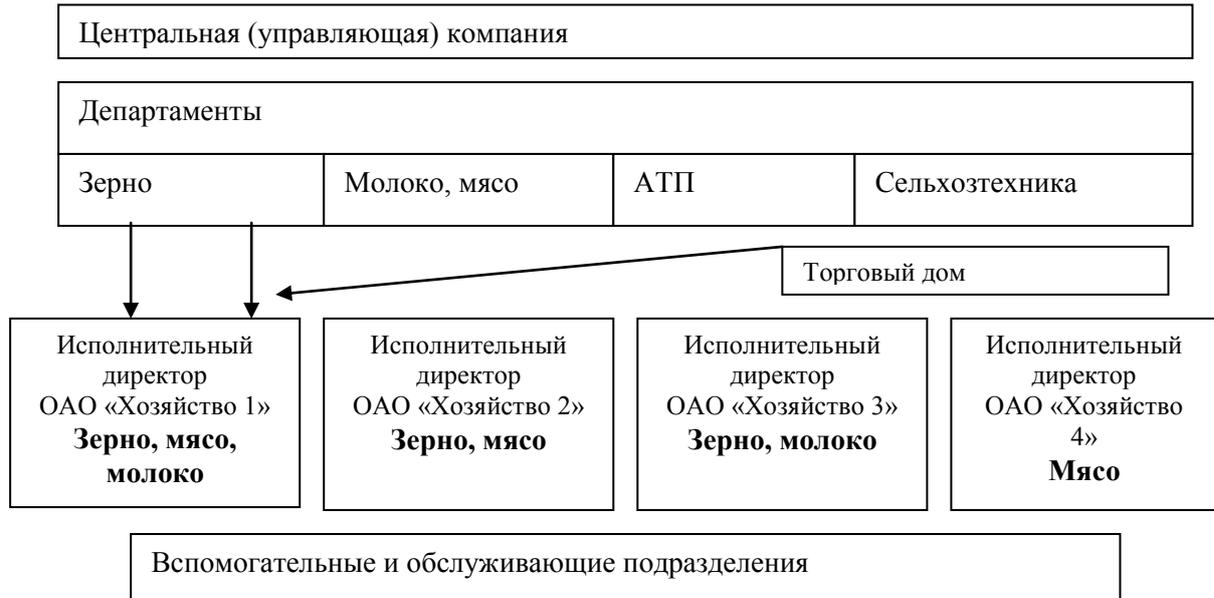


Схема процессного управления в агрохолдинге

бальные и локальные потребительские сети воздействуют и на структуру производства, предъявляя к нему требования по объему, качеству, ритмичности поставок, дополнительным инвестициям.

Существенным моментом, также оказывающим влияние на изменение моделей управления, является собственно технология управления. Обычно каждый уровень управления охватывает один или несколько элементов цепочки создания стоимости – снабжение, производство, продажи. Но новые технологии управления, в том числе на основе современных коммуникационных решений, позволяют совмещать разделенные элементы данной цепочки, реализовать более сложную логику и в итоге увеличить эффективность производства за счет более полного использования ресурсов. Сложность управления в сфере сельского хозяйства заключается в том, что распределенная производственная структура должна быть совмещена с распределенной социально-бытовой инфраструктурой.

Формирование процессной модели управления агрохолдингом приводит к оптимизации использования ресурсов. Одним из последствий является сокращение занятого персонала за счет роста производительности труда, что в сельской местности приводит к негативным социальным последствиям. Но одновременно процесс увеличения добавленной стоимости за счет более глубокой переработки сырья позволяет увеличить численность персонала (в том числе за счет привлечения местного населения) и снизить социальную напряженность. Однако этот процесс неоднозначен, так как социально-бытовая инфраструктура села уже включает элементы индивидуального производства и переработки, которые дополняют основное произ-

водство хозяйства и конкурируют с ним. Конкуренция складывается по продуктам, производимым личным подсобным хозяйством (например, молоко, мясо и пр.). На основе межхозяйственной производственной и управленческой специализации холдинг может быть представлен и как механизм, обеспечивающий процесс выстраивания взаимоотношений между различными типами хозяйств, объединяющий последовательные и произвольные этапы переработки сырья. Формирующейся и активно распространяющейся моделью управления является модель структурирования бизнес-процессов, проектов, технологических решений в рамках сети предприятий.

Эффективность функционирования агрохолдингов как интегрированных структур – это традиционные эффекты масштаба и новые, достигаемые за счет использования процессно ориентированной модели управления. Организационно модель может быть представлена как формирование управляющей компании и департаментов как структур, применяющих единые технологические и управленческие подходы в руководстве хозяйствами. Эффекты гибкости понимаются как скорость и адекватность реакции на изменения во внешней среде, возможность получения синергетического эффекта. Например, переработка сырья позволяет компенсировать сезонность, не привлекать дополнительные трудовые ресурсы.

Эволюция моделей управления основана на новых технологических возможностях и коммуникационных решениях, позволяющих производить мониторинг деятельности всех этапов цепочки образования стоимости, не ограничиваясь рамками отдельной структурной единицы. В основе эволюции моделей управления находится также изменение представлений

об исходном элементе организации.

В настоящее время существует два подхода к управлению производственными процессами – функциональный и процессный. Теоретические основы функционального подхода и базирующейся на нем системы организации производства были заложены представителями классической теории менеджмента – Ф. Тейлором, А. Файолем, М. Вебером и их последователями. Данный подход к управлению оправдывал себя в условиях массового производства, стабильной экономики и общего экономического роста [2].

Функциональный подход позволяет рассматривать управление как вид деятельности, реализуемой через выполнение ряда функций: планирование, организация, координация, контроль, регулирование и мотивация.

Постановка цели управления является отправной точкой для эффективного управления производственными процессами и определяет критерии функционирования объекта. При отсутствии определенной заранее цели управление не имеет смысла.

В зависимости от целей управления производственными процессами появляется потребность в решении конкретных производственных задач: управление сроками выполнения заказов; управление запасами материальных ресурсов; управление производственными мощностями; управление трудовыми ресурсами; обеспечение качества производственных процессов и выпускаемой продукции.

Управленческая деятельность представляется как форма направленного воздействия на поддержание условий осуществления производственных процессов. Содержание управления производственными процессами заключается в обеспечении единства, соответствия и согласованности всех звеньев производства в целях бесперебойного осуществления производственно-хозяйственной деятельности и достижения намеченных целей при наименьших затратах ресурсов.

Процессная модель управления компанией состоит из инструментов горизонтального (функционального и межфункционального) планирования, организации, выполнения, контроля и анализа деятельности компании: технологии управления предприятием «как надо», карты бизнес-процессов, перечня регламентов, самих регламентов выполнения действий, таблицы показателей, с весами и плановыми значениями, положения о мотивации, оценочных листов для должностной единицы, схемы документооборота и форм управленческой отчетности [1].

Сравнительный анализ содержания двух подходов к управлению позволяет сформулировать следующие основные принципы управления производственными процессами:

- высокая заинтересованность, означает ориентацию на конечный продукт, заинтересованность каждого конкретного исполнителя в

качественном выполнении своих функций и, как следствие, в качественном выполнении общей работы;

- всеобщая ответственность за результаты работы;

- высокая гибкость и адаптивность управления, обусловленные возможностью саморегулирования и самоконтроля;

- высокая динамичность производственной системы и ее внутренних процессов, обусловленная вертикальной интеграцией ресурсных потоков и всеобщей заинтересованностью в повышении скорости обмена ресурсами, в том числе и информацией;

- высокая прозрачность системы управления, позволяющая упростить процедуры координации, организации и контроля.

Если функциональный подход направлен на оптимизацию выполнения собственно функций, то процессный подход направлен на интеграцию и взаимодействие функций с учетом оценки влияния результатов деятельности отдельных производственных подразделений на результативность выполнения функций другими подразделениями и, соответственно, на общую эффективность управления производственными процессами.

Решение основной задачи агрохолдинговых формирований, заключающееся в увеличении объемов производства продовольствия и повышении эффективности функционирования, может быть достигнуто, прежде всего, путем совершенствования взаимоотношений между входящими в их состав предприятиями, учета экономических интересов всех участников интеграции, создания условий для производительного труда работников предприятий.

Развитие агрохолдинговых формирований позволяет использовать преимущества крупного специализированного производства, способствует повышению эффективности использования земельных, трудовых, материально-денежных ресурсов, сельскохозяйственной продукции как сырья для перерабатывающих предприятий, защищает участников интеграции от неблагоприятной конъюнктуры на рынках ресурсов и продовольствия, позволяет решить проблемы финансового обеспечения инвестиционных проектов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бубнов С.А. Процессное управление компанией. Ч. 2 // Сайт «Корпоративный менеджмент». [Электронный ресурс]. Режим доступа:

[www.cfin.ru/management/strategy/proc\\_business\\_model.shtml](http://www.cfin.ru/management/strategy/proc_business_model.shtml)

2. Фрейдина Е.В. Исследование систем управления. 3-е изд. / Е.В. Фрейдина. М.: Омега-Л, 2010.

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

# ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330.322.013:658(470)

*А.С. Антонов*

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ НА ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Представлен анализ основных проблем в процессе определения потенциала системы управления инвестициями на современных инновационных предприятиях Российской Федерации в условиях быстро изменяющейся внешней среды*

**Ключевые слова:** инновации; потенциал; управление; инвестиции.

*We offer analysis of key problems when assessing the potential of investment management system at modern innovation enterprises of Russia under rapidly changing external conditions.*

**Keywords:** innovations; potential; management; investment.

Потенциал инновационной активности предприятия в значительной мере определяется наличием в его составе специализированных подразделений, осуществляющих выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также патентно-лицензионного отдела. Дополнительным ресурсом инновационной деятельности являются активно работающие информационный отдел, служба маркетинга и планирования стратегического развития. Для предприятий, ставящих перед собой задачу разработки и освоения принципиально новых видов продукции, характерно сотрудничество с научно-исследовательскими организациями и с высшими учебными заведениями. Влияние этой группы факторов может быть охарактеризовано количественно – отношением численности работников, связанных с выполнением НИОКР, к среднегодовой численности работников предприятия.

Весьма важным аспектом анализа инновационно-инвестиционного потенциала предприятия является обладание интеллектуальной собственностью в виде патентов на изобретения, товарных знаков, промышленных образцов нового оборудования и новых видов продукции, документации на новые технологии, ноу-хау, а также разработанными инновационными программами, инвестиционными проектами, бизнес-планами и т. п. Количественно этот элемент инновационного потенциала может быть оценен отношением суммы внеоборотных активов предприятия ко всем

другим основным средствам.

Необходимым элементом инновационной структуры предприятия является наличие относительно стабильных источников финансирования новаторских исследований, относящихся к разработке новых технологий, новых типов оборудования и новых видов продукции, в отношении которых имеются предпосылки превращения их в инновационный продукт, имеющий устойчивый рыночный спрос. В качестве таких источников финансовых средств целесообразно в первую очередь оценить возможности реинвестирования собственной прибыли и амортизационного фонда, а затем изучить возможность привлечения заемных средств, в частности, на основе проектного финансирования. По отдельным направлениям исследований, особенно связанных с охраной окружающей среды и с решением других социальных проблем, следует оценить возможность получения специальных грантов из различных фондов. Обеспеченность предприятия финансовыми источниками инновационного обновления определяет устойчивость технологического роста и производственного развития и свидетельствует об опыте управления инновационно-инвестиционной деятельностью.

Следует иметь в виду, что осуществление инвестиций без инноваций, как известно, является крайне опасной тенденцией для предприятия. Такой подход надолго консервирует технологическую отсталость сооружаемых или реконструируемых объектов, усиливает

неконкурентоспособность производимых товаров и услуг и в будущем может привести к технологическому банкротству.

Как показывает практика, разработка и коммерциализация новых технологий позволяют предприятиям освоить новый вид продукции, укрепить конкурентоспособность, занять лидирующую позицию. Кроме того, это может способствовать росту объема продаж на внутреннем и иногда на внешнем рынке и, возможно, приведет к снижению себестоимости и повышению качества производимой продукции. Для принятия окончательного решения в пользу стратегии лидера или последователя может потребоваться проведение дополнительных расчетов. Одним из возможных методов может стать оценка инновационного потенциала предприятия.

Данный метод предусматривает расчет затрат на создание базисных и улучшающих инноваций с последующим их анализом на предмет финансовой устойчивости предприятия. Это позволит ответить на вопросы о том, под силу ли данному предприятию наряду с формированием ресурсов, необходимых для текущей производственно-хозяйственной деятельности, еще и реализация выбранной стратегии инновационного развития. Если данное предприятие после такого расчета можно будет отнести к хозяйствующим объектам с высокими инновационными возможностями, то ему следует избрать стратегию лидера. Если тип инновационного потенциала данного предприятия характеризуется как средний, то ему целесообразно избрать стратегию последователя и избежать в дальнейшем финансово-экономических проблем, связанных с замораживанием или закрытием инновационных проектов по причине нехватки денежных средств на их завершение. На этапе реализации стратегии инновационного развития такая оценка во многом позволит избежать нерационального использования финансово-экономических ресурсов и покажет пути развития инновационной сферы [3].

При определении инновационно-инвестиционного потенциала предприятий необходимо определить возможности и угрозы со стороны внешней среды. Угрозы предприятия выявляются в ходе определения проблем системы управления инвестициями инновационного предприятия. Проблемы предприятия могут подразделяться на встроенные, социокультурные и ситуативные [2].

Встроенные в организацию проблемы представляют собой противоречия, присущие организациям. Представляется, что данный тип проблем характеризуется низким восприятием внешнего воздействия, что осложняет мероприятия по устранению обозначенных проблем.

К встроенным проблемам, характерным для системы управления инвестициями рос-

сийских инновационных предприятий, можно отнести проблему высоких рисков. Это существенная проблема, которая определяется характером деятельности инновационных предприятий. По своей сути деятельность инновационных предприятий похожа на процесс венчурного (рискового) инвестирования, а это, в свою очередь, означает, что риски в инновационной деятельности неразрывно связаны с желанием получить повышенную рентабельность инвестиций (по сравнению с рыночной доходностью). В своей деятельности инновационные предприятия стараются выйти за пределы конкурентных рынков, стремясь тем самым создать новый сегмент, в котором они смогут занять монополистическое положение.

К встроенным проблемам, характерным для управления инвестициями российских инновационных предприятий, относится проблема оценки показателей инвестиционных проектов этих предприятий. Так как деятельность инновационных предприятий направлена на реализацию новых проектов, опыта осуществления которых и, соответственно, статистических данных по которым у российских предприятий недостаточно, то оценка проектов производится преимущественно экспертным методом. Данный метод является универсальным и единственно возможным в условиях неопределенности, в которой пребывают российские инновационные предприятия в начале реализации собственных инновационных проектов. Таким образом, проблема оценки является также трудноустранимой для инновационных предприятий, так как неразрывно связана с сущностью инновационной деятельности.

Отмеченные выше встроенные проблемы инновационных предприятий являются причиной еще одной проблемы – проблемы неустойчивости управления инвестиционными проектами. Инвестиционные проекты российских инновационных предприятий направлены на поиск и реализацию новых идей, при этом очевидно, что новые процессы гораздо сложнее поддаются управлению ввиду сложности прогнозирования динамики их развития. На данном этапе большая ответственность возложена на проектную команду, от опыта, профессионализма и, что немаловажно, интуиции которой зависит успешность проекта.

Социокультурные проблемы организации представляют собой проблемы, вызванные средой, в которой находится организация. Представляется, что социокультурные проблемы поддаются воздействию, но это связано с необходимостью реинжиниринга процесса взаимодействия инновационного предприятия с внешней средой.

Анализируя систему управления инвестициями российских инновационных пред-

приятий, можно отметить проблему узконаправленности инноваций. Это является следствием ограниченности ресурсов инновационных предприятий, которые просто не могут позволить себе диверсифицировать деятельность. В такой ситуации российские инновационные предприятия вынуждены действовать в определенных рамках, что снижает их устойчивость к внешнему воздействию.

К социокультурным проблемам российских инновационных предприятий можно отнести низкую рыночную ориентированность российских инноваций. Это является следствием слабой проработки вопроса востребованности новой идеи на потребительском рынке (маркетинговой составляющей проектов). Типична ситуация, в которой продукция российских инновационных предприятий не соответствует рыночным реалиям, вследствие чего не находит своего покупателя.

Современные инновационные предприятия в России испытывают несоответствие технических потребностей инвестиционных проектов возможностям специалистов. Это связано с тем, что с периода распада СССР существенно сократился научно-технический состав специалистов. Достаточно типична ситуация, в которой инновационные предприятия испытывают недостаток высококвалифицированных кадров. Таким образом, можно говорить о несоответствии двух составляющих инвестиционных проектов инновационных предприятий (идей и их исполнителей) друг другу, что является одной из причин сравнительно низкой эффективности проектов [1].

Социокультурные проблемы могут быть устранены путем целенаправленного воздействия на некоторые составляющие как внешней, так и внутренней среды российских инновационных предприятий.

При определении сильных сторон и возможностей системы управления инвестициями российских инновационных предприятий используется инструмент SWOT-анализа, при этом он проводится с использованием системного подхода, то есть путем последовательного рассмотрения всех элементов системы (финансы, маркетинг, производство, технологии, кадры, информационные системы, бизнес-процессы).

В процессе рассмотрения финансовой составляющей системы управления инвестициями инновационного предприятия необходимо отметить такую сильную сторону данной системы, как высокая доходность отдельно взятых инвестиционных проектов. Фактически реализуется механизм венчурного инвестирования, который подразумевает одновременное инвестирование в несколько высокорисковых инвестиционных проектов в расчете на получение чрезвычайно высокой доходности хотя бы по незначительной части из них,

что позволяет нивелировать убыточность или низкую доходность остальных проектов. Такой механизм предоставляет инновационному предприятию возможность аккумулировать значительные финансовые ресурсы в случае эффективной реализации даже незначительной части инвестиционных проектов.

Рассмотрение маркетинговой составляющей системы управления инвестициями инновационного предприятия позволяет отметить отсутствие конкуренции на рынке, на котором инновационное предприятие реализует инвестиционные проекты. Такая ситуация предоставляет возможность инновационному предприятию в процессе реализации инвестиционных проектов создавать новые рынки и управлять развитием. Таким образом, инновационное предприятие в ходе реализации инвестиционного проекта по созданию нового продукта или услуги одновременно создает новый рынок для данного продукта (услуги), на котором отсутствует конкуренция. Это позволяет инновационному предприятию некоторое время сохранять монополистическое положение на рынке, но с течением времени на рынок выходят предприятия, которые создают аналогичные продукты (частично копируя продукцию инновационного предприятия). Это усиливает конкуренцию на новом рынке, заставляя инновационное предприятие, которое было до некоторого момента времени лидером-монополистом, создавать новые технологии и рынки.

При рассмотрении производственной и технологической составляющих системы управления инвестициями инновационного предприятия можно отметить накопленный уникальный опыт производства и внедрения новых технологичных продуктов. Отмеченный опыт является сильной стороной именно инновационных предприятий, которые в ходе хозяйственной деятельности проходят множество циклов от зарождения идеи до ее внедрения и начала производства опытных или мелкосерийных партий продукции.

Использование существующих возможностей требует наличия высококвалифицированных кадров, зрелости кадрового состава. Зрелость кадрового состава инновационных предприятий является следствием значительного опыта производственной деятельности. Именно данного качества не хватает современным молодым специалистам инновационных предприятий. Значительный потенциал в данном направлении заключается в возможности передачи накопленного опыта молодым специалистам, которые, в свою очередь, обладают новыми и требующими применения знаниями.

Такая составляющая системы управления инвестициями инновационных предприятий, как бизнес-процессы, также имеет сильную сторону – высокую гибкость, что представля-

ет возможность реинжиниринга бизнес-процессов под потребности конкретного рынка. В условиях динамично меняющихся рынков и все возрастающей скорости принятия управленческих решений способность адекватно и в короткие сроки подстраиваться под происходящие изменения означает победу в жесткой конкурентной борьбе. Поэтому можно предположить, что процесс реинжиниринга бизнес-процессов в части управления инвестициями инновационного предприятия должен быть перманентным, итеративным и направленным на соответствие возрастающим потребностям рынков и потребителей.

Таким образом, направления использования потенциала системы управления необходимо определять с учетом особенностей системы управления инвестициями инноваци-

онного предприятия и на основе методологической базы, способной обеспечить итеративное развитие системы в долгосрочной перспективе.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Ищенко Е.* О тенденциях инвестиционного процесса / Е. Ищенко // *Экономист*. 2007. № 4. С. 61–67.
2. *Карпова С.* Развитие методов управления инвестиционно-инновационной деятельностью предприятий / С. Карпова, С. Овчинников // *Инвестиции в России*. 2006. № 4. С. 28–31.
3. *Трифилова А.А.* Управление инновационным развитием предприятия / А.А. Трифилова. М.: Финансы и статистика, 2003.

*А.А. Бейсенбаев*

## ПЕРЕХОД РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН К ИННОВАЦИОННО-СЕРВИСНОМУ РАЗВИТИЮ

*Исследуются и обосновываются ресурсные и организационные возможности перехода экономик регионов Республики Казахстан на инновационно-сервисное долгосрочное развитие*

**Ключевые слова:** *экономики регионов; инновационно-сервисное развитие; межрегиональные отношения.*

*We study and substantiate resource and organization potential for the transition of regional economies in the Republic of Kazakhstan to innovation-service long-term development.*

**Keywords:** *regional economies; innovation-service development; inter-regional relations.*

По мере перехода казахстанской экономики к развитому рынку наблюдается не только укрепление торгово-экономических отношений между предприятиями, находящимися на территории одного региона, но и усиление динамики товарообмена между различными областями Республики Казахстан, а также восстановление нарушенных ранее международных экономических связей со странами Содружества Независимых государств.

Однако проблемы взаимодействия крупных промышленных предприятий и частных хозяйствующих субъектов среднего и малого бизнеса, расположенных как в разных частях страны, так и на территории одного региона, в процессе формирования стратегий дальнейшего развития социально-экономических процессов на территории, как регионов, так и всего народного хозяйства, являются достаточно сложными, не имеющими методических подходов к своему решению. Если не касаться отдельных проблем бюджетного взаимодействия и фискальных взаимоотношений «центр–регионы», то основная задача состоит в разработке методики эффективного взаимодействия хозяйствующих субъектов различных форм собственности и горизонтально интегрированных крупных производственных комплексов народного хозяйства, финансово-промышленных групп и местных кластеров. Такая методика позволит использовать возможности отраслевого и территориального разделения труда в процессе перехода к новому типу инновационно-сервисного развития с целью расширения перспектив роста благосостояния населения регионов, устойчивого развития экономики административно-территориальных образований и реализации стратегий повышения конкурентоспособности

товаров на международных рынках, обеспечения экономической безопасности Казахстана в целом.

Продолжающиеся процессы демократизации, успешный переход к рыночной системе хозяйствования, отход от принципов централизованного внутригосударственного перемещения ресурсов и товаров между отдельными предприятиями государственной формы собственности, отраслями и регионами привели к эквивалентно-возмездному межрегиональному, межотраслевому обмену ресурсами, товарами, экономическими благами. Регулирование таких процессов осуществляется не только с помощью государственных механизмов, но и долгосрочных договоров и соглашений между областями республики.

Таким образом, происходит смещение задач государственного регулирования с республиканского на региональный уровень, поскольку межрегиональные связи осуществляются в форме торговли товарами, обмена услугами, ресурсами, а также в виде производственной, информационной, научно-технической кооперации, кредитных и финансовых расчетов, создания единой инфраструктуры, миграции трудовых ресурсов, обмена методиками формирования рациональных структур управления, нормативно-правового и экономического механизмов управления региональными процессами.

Следовательно, на региональный уровень управления большое влияние оказывают факторы внешней международной и национальной среды и межрегионального сотрудничества. С теоретической точки зрения возникает еще один уровень управления, который является стихийным [2].

Складывающийся межрегиональный взаимообмен товарами и услугами, адекватный

структуре национальной экономики, представляет собой сферу деятельности, охватывающую сложный комплекс взаимосвязанных отношений, которые возникают в процессе достижения национальных стратегических целей социально-экономического развития и возникают при добыче, транспортировке, хранении, закупках, упаковке, продаже, до- и послепродажном обслуживании клиентурных рынков, а также миграции трудовых ресурсов из одного региона в другой, перемещении ресурсных, финансовых, информационных потоков, основных средств [3].

Всестороннее изучение и использование межрегиональных отношений представляет возможность, во-первых, использовать опыт формирования государственных механизмов создания и реализации стратегий социально-экономического развития; во-вторых, усилить или снизить воздействия рыночных механизмов на региональные процессы повышения качества жизни населения; в-третьих, системно использовать ресурсные, производственные и инфраструктурные потенциалы регионов, более полно применить регулирующие возможности региональных и межрегиональных механизмов, формы и методы государственного контроля и регулирования [1].

В процессе проведения экономических, нормативно-правовых и структурных реформ создается новая система межрегиональных связей, которая решает системные (межрегиональные) задачи для регионов, если рассматривать каждый регион в отдельности как социально-экономическую систему.

Признаками создания такой новой межрегиональной рыночной системы, на наш взгляд, являются:

- высокая степень разгосударствления хозяйствующих субъектов и, соответственно, адекватно высокая степень приватизации предприятий практически во всех отраслях и сферах национальной экономики Республики Казахстан;

- значительное расширение хозяйственной и правовой самостоятельности всех хозяйствующих субъектов сферы производства, обращения и, следовательно, усиление влияния на деятельность хозяйствующих субъектов рыночных механизмов регулирования производственно-хозяйственной деятельности, движения потоков товаров, инвестиций, трудовых ресурсов между регионами;

- возрастание значения цены как экономической категории и источника воспроизводства всех видов ресурсов;

- увеличение доли финансовой деятельности как одного из источников инвестирования региональной экономики с 2,7% в 1999 году до 3,2% в 2005 году;

- рост доля операций с недвижимым имуществом, аренды и услуг предприятиям, с 12% до 14,4% соответственно в 1999 и 2005

годах, свидетельствующий о более эффективном использовании основных средств хозяйствующих субъектов [4].

Таким образом, в целях определения стратегических направлений развития регионального и национального рынков необходимо провести анализ возможности вхождения регионального рынка в межрегиональный рынок. Для проведения такого анализа рассчитаем темпы приватизации предприятий в целом по стране по таким показателям, как количество проданных объектов по заключенным договорам в год; поступление денежных средств от приватизации государственного имущества в целом; поступление денежных средств от приватизации государственного имущества в бюджет всей республики (республиканский бюджет) и в региональные (местные) бюджеты.

Так, например, по показателю «Количество проданных объектов по заключенным договорам» необходимо, на наш взгляд, изучить распределение предприятий по таким видам экономической деятельности, как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; горнодобывающая промышленность; обрабатывающая промышленность; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; строительство; торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования, транспорт; финансовая деятельность; образование; здравоохранение и предоставление социальных услуг; другие виды деятельности.

Кроме того, необходимо провести оценку темпов поступления денежных средств от продажи государственных пакетов акционерных обществ, государственной доли товариществ, предприятий, их подразделений по перечисленным выше видам экономической деятельности.

Исходя из анализа статистических данных, в целом по стране за период 1997–2005 годов темпы поступления денежных средств от приватизации государственного имущества составили 164,6%, то есть темпы ежегодного приращения в среднем составили 16,1%. Однако динамика поступления денежных средств не отражает каких-либо четко выраженных тенденций и характеризуется за период 2002–2005 годов следующими ежегодными темпами изменения по сравнению с предыдущим годом: 60,2%, 85,2%, 117,1%, 310,5% [4].

Поэтому для определения темпов приватизации предприятий в регионе в целом и по видам экономической деятельности – отраслям – следует использовать ретроспективный временной период, соответствующий одному из периодов стратегического планирования. При этом, если в целом по региону темпы поступления денежных средств, а также количество проданных объектов по заключенным

договорам равны республиканским или превышают их, то региональный рынок вполне подготовлен для вхождения в межрегиональный как систему межрегиональных связей – нормативно-правовых, экономических, структурных, социальных и иных. В противном случае, если темпы отстают, необходимо разработать стратегию постепенного, поэтапного перехода к более развитому внутреннему рынку региона.

О возможности дальнейшего инновационно-сервисного развития региона можно судить по такому показателю, как доля средств, полученных от приватизации и поступивших в региональных бюджет, а также по темпам изменения этой доли в общем объеме поступления денежных средств от приватизации государственного имущества. За исследуемую ретроспективу 2001–2005 годов рост доли средств, поступивших в региональные бюджеты, представлен таким рядом прироста, как 1,9%, 4,5%, 6,95%, 3,3%, 1,7% [4].

Следовательно, наблюдавшийся в первой половине исследуемого периода рост доли средств из общей суммы поступивших денежных средств от приватизации в региональные бюджеты изменился на противоположную тенденцию – сокращения доли отчислений в региональные бюджеты и был меньше уровня пятилетней давности ( $1,7\% < 1,9\%$ ) [4]. Такая ситуация позволяет сделать вывод о снижении возможности развития региональных рынков на основе привлечения инвестиций в инновационные сферы деятельности.

В среднем доля региональных денежных средств в год составила 3,6%, а ежегодные темпы изменения этой доли составили 1,22 раза, исходя из следующей последовательности темпов изменения доли средств, поступивших в бюджеты регионов: 2,4; 1,5; 0,48 и 0,52 раза [4]. Отсюда можно сравнить аналогичные показатели по конкретному региону со средними данными по всем регионам Республики Казахстан, и, если региональные показатели равны или превышают средние величины, то может быть выбрана стратегия перехода экономики к инновационно-сервис-

ному типу. Причем такое развитие возможно проводить как внутри регионального экономического пространства, так и в границах межрегионального рынка.

Также необходимо согласование стратегии инновационно-сервисного развития региона с общими принципами государственной национальной как социально-экономической, так и научно-технической политики, включающую и инновационно-сервисную, характеризующуюся принципами целостности, национальной безопасности, согласованности интересов. При этом принцип целостности требует создания единой системы нормативно-правовых актов, документов и экономических стимулов, которая в соответствии с принципом безопасности отражает, с одной стороны, стратегические интересы национальной безопасности Республики Казахстан как единого государства, а с другой стороны, представляет интересы всех регионов в сотрудничестве друг с другом при условии соблюдения принципа согласованности интересов каждого региона и народного хозяйства в целом.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Послание Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева Народу Казахстана «Казахстан на пути ускоренной экономической и политической модернизации» (Астана, 18 февраля 2005 года) // Сайт Министерства экономического развития и торговли Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

[minplan.kz>archive\\_site/files/5103.doc](http://minplan.kz/archive_site/files/5103.doc)

2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранберг. М.: Изд-во ГУВ-ШЭ, 2001.

3. Кенжегузин М.Б. Казахстанская модель устойчивого экономического развития: научные основы построения и реализации / М.Б. Кенжегузин // Проблемы устойчивого экономического развития в условиях глобализации. Т. 1. Алматы: ИЭ МОН РК, 2003. С. 15–51.

4. Статистический ежегодник Казахстана / Агентство Республики Казахстан по статистике; под ред. К.С. Абдиева. Алматы, 2007.

*Н.Е. Белова*

## РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ

*Исследуются проблемы функционирования инвестиционно-строительного комплекса. Рассмотрены объект и субъект инвестиционно-строительного комплекса, его структура и состав, выявлены факторы, влияющие на его функционирование.*

**Ключевые слова:** *инвестиционно-строительный комплекс; строительство; структура инвестиционно-строительного комплекса; субъект инвестиционно-строительного комплекса; объект инвестиционно-строительного комплекса.*

*We look at problems of the investment-construction complex. The object, subject, structure and components of the investment-construction complex are considered and factors affecting its performance are identified.*

**Keywords:** *investment-construction complex; construction; structure of investment-construction complex; subject of investment-construction complex; object of investment-construction complex.*

В условиях повышения конкурентоспособности базовых отраслей отечественной промышленности особую позицию занимают инвестиционно-строительные комплексы, которые позволяют fuller использовать научно-технический, производственный и кадровый потенциал в экономике и дают возможность укрепить положение страны на внутреннем и внешнем рынках, тем самым осуществляя структурную модернизацию России.

Понятие «инвестиции», являясь неотъемлемой частью современной экономики, подразумевает под собой долгосрочные вложения капитала в предпринимательские проекты, социально-экономические программы или инновационные проекты предприятий различных отраслей экономики. В научной литературе существуют различные подходы к определению данного понятия. В.Д. Никифорова [10] рассматривает инвестиции как социально-экономический процесс вложений капитала в различных его формах и видах, существующих в виде накоплений и неиспользованной для потребления части дохода за определенной период хозяйственной деятельности, которая вновь вкладывается в общественное воспроизводство.

Более расширенную трактовку инвестиций дают А.Е. Когут и С.Ю. Бахарев [8], которые рассматривают их как физический и денежный капитал, а также интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли или достижения другого положительного результата

Инвестиционно-строительная деятель-

ность включает в себя систему привлечения и использования средств инвестирования, подготовку и организацию строительства, возведения объектов недвижимости (зданий и сооружений), обеспечивающих расширенное воспроизводство основных производственных и непроизводственных фондов [1; 13]. Данный процесс содержит непрерывно повторяющиеся инвестиционные циклы, состоящие из основных этапов: научных исследований и конструкторских разработок; проектирование, включая предпроектную подготовку; строительное производство; ввод и освоение мощностей.

В работе А.А. Алексеева «Инвестиционно-строительный комплекс: рамки и границы термина» [2] отмечается, что появление и развитие термина «инвестиционно-строительный комплекс» (ИСК) обусловлено историческим контекстом экономического развития видов деятельности и хозяйственных связей в переходный период российской экономики (1989–2000 гг.). В этот период наблюдалась трансформация и реорганизация видов хозяйственной деятельности, отраслей, секторов экономики, образование новых межотраслевых связей, вызванных переходом к рыночной экономике.

В экономической литературе нет однозначной трактовки понятия «инвестиционно-строительный комплекс». С одной стороны, ИСК рассматривается как организационно-техническая система, включающая создание новой строительной продукции, расширение, реконструкцию, модернизацию, реставрацию объектов недвижимости, а с другой стороны,

как социально-экономическая система, в основе которой лежит совокупность общественных, коллективных и личных интересов. Кроме того, ИСК представляют с позиции технологического процесса. По мнению М.В. Петровской [11], ИСК является сложной технологической системой, в которой различного рода ресурсы, в соответствии с определенной технологией и целью, перерабатываются в конечную строительную продукцию заданного качества.

На наш взгляд, это понятие должно отражать как социальную, так и техническую и технологическую компоненты, служащие источником интеграции всех участников строительного производства. Исходя из этого предположения, *ИСК – это сложная социально-экономическая система, в которой субъекты инвестиционно-строительной деятельности интегрируются для реализации своих экономических интересов с целью создания, реконструкции и технического перевооружения*

*основных производственных и непроизводственных фондов.*

Инвестиционно-строительный комплекс представляет собой сложное системное образование, элементами которого являются взаимосвязанные экономические ресурсы, имеющие тесные и многофакторные взаимосвязи, результатом которых является изменение количества и качества ресурсов в соответствии с задачами воспроизводства экономического потенциала (рис. 1). Под экономическими ресурсами понимается совокупность материально-технических, материально-финансовых, трудовых и информационных ресурсов, представляющих интерес с точки зрения вовлечения их в воспроизводственный процесс и являющихся основой для осуществления инвестиционно-строительной деятельности.

С точки зрения рыночных отношений ИСК представляет собой открытую систему, в которой субъекты рынка в условиях товарно-денежных отношений реализуют свои эконо-



Рис. 1. Структурная схема инвестиционно-строительного комплекса как социально-экономической системы

мические интересы (рис. 2).

Субъектами ИСК являются: инвесторы (государство, юридические и физические лица), заказчики, подрядчики, управляющие компании, девелоперы, финансово-промышленные группы, холдинги, проектно-изыскательские организации, НИИ, предприятия промышленности строительных материалов, изделий и конструкций, предприятия строительного и дорожного машиностроения, предприятия (заводы) по изготовлению технологического, энергетического и другого оборудования, население.

Объектом ИСК является строительный комплекс, включающий в себя жилищное строительство, промышленное строительство, инфраструктурное строительство, строительство коммерческой недвижимости, объектов социального строительства и т.п.

Инфраструктура ИСК – это площадки, на которых реализуются отношения обмена ресурсами и продукцией между субъектами и объектами инвестиционно-строительной деятельности [19].

Механизм регулирования включает в себя три относительно самостоятельных, но взаимодействующих механизма: рыночный механизм; государственное регулирование; механизм саморегулирования строительных организаций.

Рыночная структура ИСК не постоянна и может меняться в зависимости от: динамики спроса и предложения; уровня институционального развития инвестиционно-строительного рынка региона; степени взаимозависимости среди участников инвестиционно-строительного комплекса.

В отличие от структуры, состав участников ИСК достаточно стабилен, так как отражает устойчивые процессы, происходящие в единой производственно-строительной технологической цепочке. На рис. 3. представлен состав инвестиционно-строительного комплекса.

Как показано на рис. 3, основными участниками ИСК являются строительные

организации различного профиля.

Инвестиционно-строительный комплекс, играя важную роль в социально-экономическом развитии страны, является ключевым фактором ее стабильности и стратегической устойчивости. Основные факторы функционирования ИСК представлены в табл. 1.

Несмотря на финансовый кризис 2008 г., количество строительных организаций (табл. 2), функционирующих на территории РФ, не только не уменьшилось, но и произошел их существенный рост в ряде субъектов Российской Федерации (Уральский ФО, Центральный ФО) [20].

Оценить финансовые вложения в строительство в целом по стране можно на основе данных, свидетельствующих о существующей динамике в развитии ИСК (табл. 3).

Так, несмотря на то, что в период с 2008 по 2009 гг. в целом по сферам деятельности объем финансовых вложений уменьшился на 14%, что произошло в основном за счет краткосрочных вложений (18%), в то же время долгосрочные инвестиции возросли на 7%. В строительной сфере ситуация обратная. В целом по России вложения в строительство возросли на 72%. Данный рост обеспечили краткосрочные вложения (81%), в то время как долгосрочные уменьшились на 11%. Вместе с тем, в сравнении с 2005 г. в целом по стране рост финансовых вложений в 2009 г. составил 2,47 раза, в том числе в строительство 6,3 раза.

За указанный период несколько снизилось количество возведенных домов в городах и поселках городского типа (на 49 м<sup>2</sup> на 1000 чел.), но произошел рост в сельской местности (на 26 м<sup>2</sup> на 1000 чел.) (рис. 3).

Данный рост объясняется тем обстоятельством, что существует тенденция к развитию субурбанизированных территорий [12]. Население стремится выехать из крупных городов и поселиться в более комфортных для проживания сельских пригородах. При этом большинство из тех, кто выбрал для проживания сельскую местность, остались работать



Рис. 2. Рыночная структура ИСК



Рис. 3. Состав инвестиционно-строительного комплекса

Таблица 1

**Факторы, влияющие на функционирование ИСК**

Факторы	Определяющие условия
<b>1. Объективные</b>	
1.1. Природно-климатические условия	Наличие богатых природных условий
1.2. Географическое положение	Наличие границ с развитыми регионами, иностранными государствами; наличие морского и речного сообщения с другими регионами и иностранными государствами
1.3. Состояние окружающей среды	Благоприятная экологическая обстановка
<b>2. Субъективные</b>	
2.1. Научный потенциал	Перспективы развития науки и техники. Технический прогресс в проектно-строительных решениях, информационных технологиях, технологиях производства строительных материалов и строительного монтажа работ
2.2. Экономическое положение	Высокая степень развитости рыночных отношений; диверсифицированность экономической среды, наличие экономики независимого финансового рынка и рынка инвестиционных услуг; приемлемые ставки экспортных и импортных пошлин; положительная политика в области валютного курса
2.3. Законодательная и нормативная база	Регулирование законодательства в области: - ценообразования; - налогообложения; - кредитования; - землепользования; - инвестиционной деятельности; - таможенной политики; - антимонопольной политики.
2.4. Строительная база	Наличие экономически независимого рынка строительной продукции, строительных работ и услуг; наращенные мощности строительных организаций и предприятий
2.5. Фактор риска	Государственные гарантии защиты ИСК от некоммерческих рисков; невысокие риски осуществления инвестиционной деятельности
2.6. Трудовые ресурсы	Положительная социально-демографическая ситуация, наличие различных категорий трудовых ресурсов; высококвалифицированный кадровый потенциал

Таблица 2

**Количество строительных организаций в субъектах РФ**

	2008 г.	2009 г.	Динамика роста, %
Российская Федерация	155036	175817	113
Центральный федеральный округ	48920	57954	118
г. Москва	22129	24156	109
Северо-Западный федеральный округ	15291	15271	99,9
г. Санкт-Петербург	6107	5015	82
Южный федеральный округ	18006	18783	104
Приволжский федеральный округ	31988	35054	110
Уральский федеральный округ	12643	18380	145
Сибирский федеральный округ	21747	23042	106
Дальневосточный федеральный округ	6441	7333	114

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики [20].

Таблица 3

**Финансовые вложения в экономику РФ, млн. руб.**

Финансовые вложения	2005			2008			2009		
	всего	в т.ч.		всего	в т.ч.		всего	в т.ч.	
		долго-срочные	кратко-срочные		долго-срочные	кратко-срочные		долго-срочные	кратко-срочные
всего	9209175	1848851	7360324	26402422	4545368	21857054	22744981	4863344	17881637
в т.ч.									
строительство	68211	7925	60286	250203	26738	223465	431023	25699	405324

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики [20].

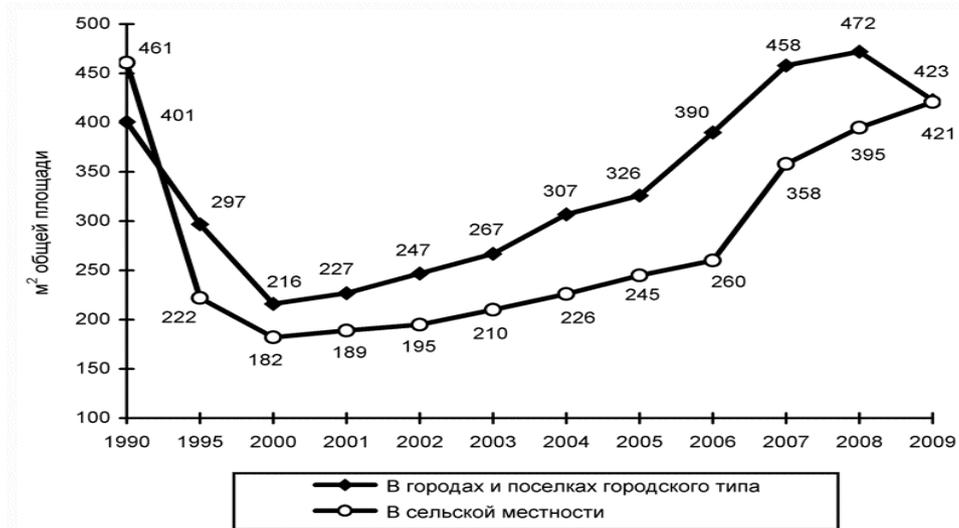


Рис. 3. Ввод в действие жилых домов в расчете на 1000 человек населения

по-прежнему в крупном городе. Это стало возможным в силу транспортной доступности сельских территорий, прилегающих к городу.

В макрорегионах РФ динамика жилищного строительства представлена в табл. 4 [20].

Основными субъектами РФ, в которых произошел существенный рост сферы жилищного строительства за период с 2005 по 2009 гг., являются Уральский ФО, Северо-Западный ФО, Дальневосточный ФО и Южный ФО.

Ряд субъектов РФ столкнулся с определенными трудностями в развитии инвестици-

онно-строительной сферы. Основными проблемами являются: недостаток инвестиций; неплатежеспособность заказчиков; высокая стоимость материалов, конструкций, изделий; высокий процент коммерческого кредита; нехватка и изношенность строительных машин и механизмов; недостаток квалифицированных рабочих.

Динамика строительства является одним из ключевых индикаторов, по которым судят об экономическом и социальном развитии страны. Развитие ИСК способно оказать положительное воздействие на экономику России: создать дополнительные рабочие места;

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

	2005	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	43,6	50,6	61,2	64,1	59,9
в том числе					
Центральный федеральный округ	15261	17345	19894	19134	18898
Северо-Западный федеральный округ	981	4666	5659	6563	5720
Южный федеральный округ	6214	7588	9572	9918	9414
Приволжский федеральный округ	9143	10018	12289	13564	12727
Уральский федеральный округ	570	4379	5593	6227	5316
Сибирский федеральный округ	4407	5434	6915	7175	6248
Дальневосточный федеральный округ	934	1092	1300	1424	1518

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики [20].

улучшить жилищные и культурно-бытовые условия населения; улучшить условия труда; повысить уровень квалификации работников; гармонизировать общественные отношения. Мультипликативный эффект от строительства обусловлен тем обстоятельством, что с ним сопряжены более 40 отраслей народного хозяйства. Поэтому данная отрасль может стать своеобразным «локомотивом» в развитии экономики, а ИСК сформировать социальную и экономическую основы общества, соответствующие целевым ориентирам российских реформ.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Федеральный закон от 25.02.99 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» с изменениями и дополнениями // Правовая система «Референт». [Электронный ресурс]. Режим доступа: referent.ru>52/162676

2. *Алексеев А.А.* Инвестиционно-строительный комплекс: рамки и границы термина / А.А. Алексеев, А.Н. Асаул, Н.А. Асаул, А.В. Лобанов // Вестник гражданских инженеров. 2009. № 4(21).

3. *Вахмистров А.И.* Управление инвестиционно-строительным комплексом мегаполиса / А.И. Вахмистров. СПб.: Стройиздат СПб, 2004. С. 91–96.

4. *Генералов Б.В.* Проблемы формирования организационно-экономических механизмов управления инвестиционными процессами в регионе / Б.В. Генералов // Стратегия развития строительного комплекса в современной экономике России. Владимир: Русская оценка, 2004. С. 25–27.

5. *Иванченко О.Г.* Фондовооруженность

инвестиционно-строительного комплекса в рыночных условиях / О.Г. Иванченко. СПб.: Изд-во СПбГИЭА, 1997. 126 с.

6. *Казаков Ю.Н.* Современное состояние инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга / Ю.Н. Казаков. М.: Агентство Бизнес-Новостей, 2007.

7. *Каверзина Л.А.* Методологический подход к оптимизации функционирования регионального инвестиционно-строительного комплекса. Проблемы современной экономики / Л.А. Каверзина, П.Д. Кошевой П.Д. // Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2007. № 4 (24).

8. *Когут А.Е.* Управление инвестиционной деятельностью на предприятии: монография / А.Е. Когут, С.Ю. Бахарев, Д.В. Шопенко; под ред. А.А. Горбунова. СПб., 1997. 166 с.

9. *Миронов А.А.* Экономические интересы субъектов инвестиционно-строительного комплекса: автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.А. Миронов / ГОУ ВПО Орловский государственный технический университет. Орел, 2008.

10. *Никифорова В.Д.* Денежно-кредитное регулирование инвестиций: монография / В.Д. Никифорова. СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 1993. 71 с.

11. *Петровская М.В.* Риски в инвестиционно-строительном комплексе: теория и методология управления: монография / М.В. Петровская. М.: Изд-во «Палеотип», 2007. 167 с.

12. *Пчелинцев О.С.* Региональная экономика в системе устойчивого развития / О.С. Пчелинцев; Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. М.: Наука, 2004. 258 с.

13. *Райзберг Б.А.* Современный экономи-

ческий словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. 495 с.

14. *Романова А.И.* Экономическое развитие инвестиционно-строительного комплекса: постановка проблемы / А.И. Романова // Известия КГАСУ. 2004. № 1(12). С. 70–72.

15. *Сахно М.Я.* Инвестиционно-строительный комплекс как экономическая категория / М.Я. Сахно // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 3(27). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://uecs.mcnir.ru>.

16. *Солунский А.И.* Организационно-экономические проблемы перестройки управления строительством / А.И. Солунский. М.: Стройиздат, 1993. 134 с.

17. *Тимофеев А.А.* Подходы к регулированию регионального инвестиционно-строительного комплекса / А.А. Тимофеев, В.В. Бу-

зырев, А.О. Березин // Современные проблемы геодезии и оптики: междунар. науч.-техн. конференция, посвященная 70-летию Сибирской государственной геодезической академии. Ч. IV. Новосибирск, 2003. С. 75–79.

18. *Шамсутдинов Б.Я.* Реструктуризация как инструмент повышения эффективности функционирования предприятий регионального инвестиционно-строительного комплекса: на примере Республики Татарстан: дис. ... канд. экон. наук / Б.Я. Шамсутдинов. Казань, 2005.

19. *Щербина Г.Ф.* Холдинги в строительной отрасли России / Г.Ф. Щербина. СПб., 2010. 117 с.

20. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

*А.Б. Камышова*

## МЕТОДОЛОГИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА

*Рассматривается влияние динамики валютного курса, колебания которого обусловлены экзогенными шоками, на структуру основных макроэкономических параметров национальной экономики – совокупного спроса и совокупного предложения. Наличие рассмотренных зависимостей требует поиска оптимального сочетания инструментов государственного регулирования.*

**Ключевые слова:** государственное регулирование; валютный курс; эффект переноса; совокупный спрос; структура производства.

*We research the influence of currency rate dynamics whose fluctuations are caused by exogenous shocks on the structure of key macroeconomic parameters of national economy such as aggregate demand and supply. The above mentioned dependence calls for finding ways to achieve optimal combination of state regulation tools.*

**Keywords:** state regulation; currency rate; transfer effect; aggregate demand; production structure.

Вследствие растущего притока нефтедолларов и реального укрепления курса рубля в последнее время российская экономика сталкивается с выбором между инфляцией и динамикой чистого экспорта. В связи с этим, вопрос о необходимости валютных интервенций в рамках денежно-кредитной политики Центрального банка находится в центре многих экономических исследований. Согласно выводам, полученным из эмпирических и теоретических моделей [6; 7; 8], оптимальная степень вмешательства Центрального банка в функционирование валютного рынка зависит от величины эффекта переноса динамики обменного валютного курса на темпы изменения внутренних цен. Чем больше величина эффекта переноса, тем значительнее национальная экономика подвержена внешним шокам и тем более обоснованы интервенции Центрального банка на валютном рынке в целях сглаживания колебаний валютного курса. Степень проявления эффекта переноса, в свою очередь, определяет выбор и величину инструментов денежно-кредитной политики и влияет на эффективность применения монетарных инструментов макроэкономической политики в целом. Влияние динамики валютного курса на функционирование национальной экономики осуществляется через определенные каналы. Так, положительная динамика валютного курса приводит к следующим противоречивым последствиям.

С одной стороны, рост обменного валютного курса стимулирует расширение экспорта, поскольку экспорт является возрастающей

функцией от реального валютного курса ( $e_p$ ) [4. С. 190]:

$$E = E_0 - E_e \cdot e_p,$$

где  $E$  – величина экспорта;  $E_0$  – величина экспорта, не зависящая от  $e_p$ ;  $E_e$  – предельная склонность к экспорту, отражающая, на сколько изменится объем экспорта, если реальный валютный курс изменится на 1 единицу.

Вслед за экспортом растет чистый экспорт, в результате чего увеличивается совокупный спрос страны [1]:

$$Y = C + I + G + NE,$$

где  $C$  – потребительские расходы домашних хозяйств;  $I$  – инвестиционные расходы фирм;  $G$  – расходы государства, связанные с производством общественных благ;  $NE$  – величина чистого экспорта.

С другой стороны, в случае значительного эффекта переноса, рост номинального валютного курса инициирует положительную динамику индекса потребительских цен, что, несомненно, отразится на динамике потребительских расходов населения. Согласно кейнсианской концепции [3], величина потребительских расходов в коротком периоде определяется значением реального располагаемого дохода:

$$C = C_0 + C_Y \cdot Y^V,$$

где  $C_0$  – величина автономного потребления, не зависящего от уровня располагаемого дохода;  $C_Y$  – предельная склонность к потреблению;  $Y^V$  – величина располагаемого дохода.

Рост уровня цен неизбежно приведет к сокращению покупательской способности

населения, поскольку величина реального располагаемого дохода сократится. Перечисленные процессы, вызванные положительной динамикой обменного валютного курса, отражаются на уровне совокупного спроса страны.

Е. Чаудри и Д. Хакура первыми попытались привести доказательства макроэкономической природы эффекта переноса и взаимосвязи данного явления со средним темпом изменения цен по ряду стран. Данный вывод подтверждается усредненными оценками эффекта переноса для трех групп стран, представленных в таблице [5].

Если принять как факт систематическое соотношение эффекта переноса с уровнем инфляции, который зависит от денежно-кредитной политики в стране, то при определении денежно-кредитной стратегии правительства необходимо учитывать данную зависимость двух явлений. Согласно простейшей зависимости между реальным и номинальным обменными курсами, а также уровнем цен внутри страны и за рубежом [1], взаимосвязь динамики перечисленных показателей в формализованном виде следующая:

$$\hat{e}_p = \frac{\Delta e_p}{e_p} \Rightarrow \hat{e}_p = \hat{e} + (\pi_z - \pi),$$

где  $\hat{e}_p$  – темп прироста реального обменного курса;  $\hat{e}$  – темп прироста номинального обменного курса;  $\pi$  – темп инфляции внутри страны;  $\pi_z$  – темп инфляции за рубежом.

Согласно представленной зависимости, если динамика номинального валютного курса не компенсируется соответствующими изменениями цен внутри страны и за рубежом, что наблюдается при слабом эффекте переноса, то уровень реального обменного курса изменится. Как известно, реальный обменный валютный курс определяет условия торговли между странами и, согласно простейшей модели TNT (модель торгуемых – неторгуемых товаров), при определенных условиях может влиять на пропорции, складывающиеся между секторами, производящими экспортируемые и неэкспортируемые товары. Согласно теоретическим предпосылкам TNT-модели, реальный валютный курс определяется соотношением цен в секторе экспортируемых товаров к ценам в секторе неэкспортируемых товаров:

$$e_p = P_T / P_N = a_N / a_T,$$

где  $P_T$  – уровень цен в секторе экспортируе-

мых товаров;  $P_N$  – уровень цен в секторе неэкспортируемых товаров;  $a_N$  – уровень производительности труда в секторе неэкспортируемых товаров;  $a_T$  – уровень производительности труда в секторе экспортируемых товаров.

Следовательно, изменение реального валютного курса влечет за собой изменение относительной цены и последующие изменения, отражающие структурные сдвиги в экономике. Изменяется объем выпуска в секторе, производящем экспортируемые товары, что отражается на уровне занятости в этом секторе. Достижение полной занятости в экономике, нарушенное в результате произошедших структурных сдвигов, требует осуществления ряда мероприятий в рамках программы структурной перестройки.

Подверженность российской экономики экзогенным шокам, инициированным изменениями, происходящими в мировом хозяйстве, обуславливает необходимость поиска оптимальной политики в отношении регулирования валютного курса в ситуации высокой зависимости многих макроэкономических параметров от динамики чистого экспорта. В ситуации положительной динамики мировых цен на нефть и тенденции укрепления курса рубля правительство сталкивается с необходимостью поиска компромисса между инфляцией и потерей объема ВВП страны вследствие возможного сокращения чистого экспорта. Это ставит вопрос о степени вмешательства Центрального банка в функционирование валютного рынка при выборе инструментов денежно-кредитной политики в центр политических и экономических споров. Основным каналом передачи колебаний валютного курса на внутренне потребление является эффект переноса динамики валютного курса на цены. В российской экономике сила эффекта переноса снижается по мере экономической стабилизации в период посткризисного развития, однако цены на такие группы товаров, как товары первой необходимости [2], составляющие основную долю в совокупном потреблении России, даже в период посткризисного развития значительно реагируют на колебания валютного курса.

Важно отметить, что цены различных товарных групп по-разному реагируют на денежно-кредитную политику, проводимую Центральным банком России. Денежно-кредитная политика, проводимая в период между

**Средние оценки влияния эффекта переноса на потребительские цены**

Группы стран	Величина эффекта переноса за квартал	Величина эффекта переноса за год
Страны с темпом инфляции: Менее 10%	0,04	0,14
10–30% в год	0,09	0,33
Более 30% в год	0,22	0,5

*Источник:* Chaudri E.U. Exchange Rate Pass-Through to Domestic Prices: Does the Inflationary Environment Matter / E.U. Chaudri, D.S. Hakura // IMF Working Paper. 2001. № 01/194.

кризисом 1998–2008 гг., смягчала действие эффекта переноса для всех непродовольственных товаров и услуг, в то время как для некоторых продовольственных товаров эффект переноса оказался выше, чем до вмешательства государства.

Согласно выводам, полученным из TNT-модели, соотношение цен в секторе экспортируемых и неэкспортируемых товаров отражается на относительной производительности труда в этих секторах. В современных условиях развития мирового хозяйства доступ отдельной национальной экономики к дешевому сырью или дешевой рабочей силе не дает ей конкурентного преимущества. Глобализация рынка открывает доступ к факторам производства любым странам, где бы они не находились, и позволяет получать сравнительное преимущество независимо от страны их базирования. Поэтому в условиях глобализации рынка конкурентное преимущество национальной экономики возникает не как следствие доступа к дешевым факторам производства, а как следствие доступа к наиболее производительным технологиям их использования. Определяющими эффективностью функционирования национальной экономики становятся не наследуемые, а создаваемые факторы производства: уровень квалификации рабочих, научная база производства, системы здравоохранения и образования.

В рамках геоэкономического подхода перед правительством страны стоит задача выработки алгоритма такой экономической политики, которая будет способствовать получению национальной экономикой максимального эффекта в конкурентной борьбе с ограниченным числом участников. При этом важно правильно определить выбор национальных отраслей, имеющих потенциал для созда-

ния конкурентного преимущества развития российской экономики. В связи с этим задачей правительства станет поиск оптимального сочетания денежно-кредитных и фискальных инструментов, позволяющих защитить приоритетные отрасли от шоков внешнеэкономической конъюнктуры при существующих особенностях функционирования российской экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Гальперин В.М.* Макроэкономика. Изд. 2-е, перераб. / В.М. Гальперин, П.И. Гребенников, А.И. Леусский, Л.С. Тарасевич; СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997.
2. *Добрынская В.В.* Эффект переноса и монетарная политика в России: что изменилось после кризиса 1998 г.? / В.В. Добрынская // *Экономический журнал ВШЭ*. 2007. № 2.
3. *Кейнс Дж.М.* Избранные произведения / Дж.М. Кейнс. М., 1993.
4. *Селищев А.С.* Макроэкономика. 3-е изд. / А.С. Селищев. СПб.: Питер, 2005.
5. *Chaudri E.U.* Exchange Rate Pass-Through to Domestic Prices: Does the Inflationary Environment Matter / E.U. Chaudri, D.S. Nakura // *IMF Working Paper*. 2001. № 01/194.
6. *Deverux M.* Monetary Policy in the Open Economy Revisited: Price Setting and Exchange Rate Flexibility / M. Deverux, C. Engel // *NBER Working Paper*. 2000. April. № 7665.
7. *Parsly D.* Exchange Rates, Domestic Prices and Central Bank Actions: recent US Experience / D. Parsly, H. Popper // *Southern Economic Journal*. 1998. № 64 (4). P. 957–972.
8. *Vdovichenko A.* Monetary policy Rules and Their Application in Russia / A. Vdovichenko, V. Voronina // *Economics Education and Research Consortium Working Paper*. 2004. № 04/09.

*А.И. Петров*

## АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

*Рассматривается понятие государственно-частного партнёрства, анализируются особенности стимулирования взаимодействия государственного и частного секторов в промышленно развитых и развивающихся странах.*

**Ключевые слова:** *государственно-частное партнёрство; механизм управления; инфраструктура; государственное управление.*

*We research the concept of public-private partnership, analyze characteristics of encouraging the interaction of public and private sectors in industrially developed and developing countries.*

**Keywords:** *public-private partnership; management mechanism; infrastructure; public administration.*

В настоящее время в условиях рыночной экономики формируются качественно новые механизмы взаимодействия государства и частного бизнеса, которые позволяют не только привлекать дополнительные ресурсы в процесс развития объектов недвижимости и инфраструктуры, но и более эффективно расходовать средства бюджетов всех уровней. Так, концепция государственно-частного партнёрства (ГЧП), зародившаяся в Великобритании и США, в настоящее время широко используется в большинстве промышленно развитых и в ряде развивающихся стран как действенный инструмент национального и регионального развития. Это своеобразная альтернатива приватизации государственной собственности в тех сферах, где она не возможна и/или не целесообразна по социальным, экономическим, политическим или иным причинам. Особенно динамично ГЧП стало развиваться в 90-е годы XX века в рамках всеобщего сокращения роли государства в экономике, которое стало характерно для большинства развитых стран мира.

В целом концепция ГЧП носит достаточно открытый характер, так как среди специалистов разных стран нет единого мнения о том, какие конкретно формы сотрудничества органов государственной власти и частных структур следует относить к данному смысловому блоку. Так, большинство российских экспертов (В.Г. Варнавский, В.А. Кабашкин, И.Н. Макаров, В.В. Кнаус) выделяют следующие базовые признаки ГЧП: партнёрские отношения выстраиваются между государством и частными компаниями; основой взаимоотношений сторон служит контракт; стороны сотрудничают на равноправной основе;

партнёрские отношения имеют социальную направленность; ресурсы консолидируются в рамках реализуемого проекта; риски и прибыль распределяются между сторонами в соответствии с установленными заранее пропорциями; инициатором социально-значимого проекта выступает государство. Генеральный директор «Райффайзенландесбанка» (Австрия) Людвиг Шарингер также утверждает, что «концепция партнёрства государственного и частного секторов предполагает развитие любых договорных отношений, регулирующих их сотрудничество с целью оказания общественных услуг, создания или модернизации общественной инфраструктуры, развития других сфер, затрагивающих национальные интересы» [7]. Однако отдельные эксперты трактуют ГЧП более узко, так, исследователь Е.В. Попова приводит следующую формулировку: «это передача государством (муниципальным образованием) объекта государственной (муниципальной) собственности частной или смешанной компании в целях строительства, эксплуатации, управления на конкурсной, возмездной основе, на определённый срок и за плату» [5]. По нашему мнению, это определение экономической сущности ГЧП существенно сужает данное понятие и оставляет за рамками концепции ряд форм сотрудничества государственного и частного секторов, которые активно развиваются в странах с переходной экономикой, характеризующихся недостаточно сформированной нормативно-правовой базой ГЧП.

Отметим, что в современных условиях хозяйствования более чем в 100 странах мира применяется ГЧП, причем особенно активно в таких областях, как строительство и эксплуа-

тация автомобильных и железных дорог, жилищно-коммунальное хозяйство, здравоохранение, образование. На основе анализа статистических данных можно сделать вывод о том, что широта внедрения ГЧП существенно зависит от уровня социально-экономического развития страны [6]. Так, лидерами в реализации проектов ГЧП являются такие страны, как США, Великобритания, Германия, Франция. В Центральной и Латинской Америке механизм ГЧП используется в практике Бразилии, Мексики, Аргентины, Венесуэлы, среди стран азиатского региона – в Китае, Тайване и других. На протяжении первого десятилетия XXI века подобные проекты начали внедряться и в Восточной Европе – в Польше, Чехии, Словакии, Румынии, в отдельных странах СНГ. Кроме того, следует отметить тот факт, что абсолютное большинство проектов ГЧП реализуется в США и Великобритании, однако наиболее капиталоемкие проекты осуществляются в азиатских странах. Так, в США средняя стоимость проекта составляет 213 млн. долларов, а в Китае – 643 млн. долларов [1].

В настоящее время существует два основных подхода к формированию концепции ГЧП на национальном уровне – «англосаксонский» (США, Великобритания) и «латинский» (Франция, Германия). Рассмотрим подход, который реализуется в США и Великобритании и предполагает, что для оптимизации процессов ГЧП следует на уровне государства формировать устойчивую конкурентную среду и жесткую систему контроля за ходом исполнения контрактов. Так, в США, в рамках современной федеральной политики, наиболее активно контракты по реализации проектов государственно-частного партнерства реализуются на муниципальном уровне. Согласно данным Национального Совета США по ГЧП, из 65-ти видов деятельности муниципальных властей средний город использует коммерческие фирмы при исполнении 23-х видов [4].

Другой подход, именуемый «латинским», предполагает политику приоритетного сохранения объектов в государственной собственности и делегирование частным компаниям полномочий по обеспечению эксплуатации и сохранности имущества, а также функций оказания услуг населению. То есть в рамках партнерства государство оставляет за собой право формирования стратегии развития и инвестирования, функцию собственника и заказчика.

Очевидно, что основой государственного стимулирования экономического взаимодействия государства и частных инвесторов является создание нормативно-правовой базы ГЧП и условий для её реализации. Анализируя механизмы стимулирования развития ГЧП в промышленно развитых странах, следует отметить, что в США и Великобритании этот

вид взаимодействия государственного и частного секторов получил дополнительный импульс на рубеже XX и XXI веков в условиях сокращения прямой финансовой поддержки из федерального бюджета региональных и местных объектов, активной приватизации инфраструктурных элементов. Именно в этот период на государственном уровне был издан ряд правовых документов, создающих базу для развития ГЧП, в том числе регламентирующих передачу частным компаниям объектов, находящихся в государственной собственности и прав на предоставление общественных услуг. Отметим, что в результате формирования правового поля ГЧП резко возросла роль и доля проектов, реализуемых в рамках взаимовыгодного сотрудничества органов региональной и муниципальной власти с бизнес-структурами, предпринимателями. Так, в Великобритании в 2006 году реализовывалось 352 контракта ГЧП, а в 2009 году – уже 540 договоров с частным сектором, в том числе – проекты социальной сферы – больничные комплексы, образовательные центры, объекты индустрии отдыха и развлечений, сферы культуры [2].

Подчеркнем, что помимо разработанной нормативно-правовой базы, механизм стимулирования ГЧП включает развитую институциональную инфраструктуру. Анализ практики промышленно развитых стран показывает, что с целью методологической поддержки региональных и местных органов власти, участвующих в разработке и реализации проектов ГЧП, а также для координирования усилий различных министерств и ведомств в данном направлении оправдано создание единого специального органа поддержки проектной деятельности в рамках ГЧП. Так, в США создан Национальный совет по государственно-частному партнерству, в функции которого входит формирование общей стратегии ГЧП и координация деятельности в данной сфере, в Великобритании функционирует Консультативный Совет по ГЧП, в Ирландии действует не только Центральный отдел по ГЧП при Департаменте финансов, но и специализированные отделы в ряде государственных департаментов, деятельность которых связана с развитием окружающей среды, памятников архитектуры, дорожного хозяйства, образования и науки.

Отметим, что система ГЧП на протяжении последних 15 лет динамично развивается под влиянием общих тенденций глобализации экономики, кризисных явлений, изменения концепций правящих политических партий, практического опыта реализации проектов. В настоящее время в большинстве промышленно развитых стран уже сформирована специальная инфраструктура поддержки данного вида взаимодействия государственного и частного секторов экономики – созданы

агентства или советы (комиссии) по ГЧП, деятельность которых носит комплексный характер и включает такие виды деятельности, как сбор и анализ статистического материала, разработка институциональных и методических решений, поддержка процесса заключения контрактов и контроль за их исполнением.

Следует отметить, что в ряде стран также разрабатываются специальные программные документы, направленные на стимулирование развития ГЧП. Так, Правительством Ирландии принята концепция применения ГЧП как механизма реализации государственных инфраструктурных проектов. В настоящее время в Великобритании реализуется концепция управления государственной собственностью «Частная финансовая инициатива», основанная на взаимовыгодном взаимодействии государственных органов управления и частного сектора с целью повышения эффективности управления объектами, находящимися в государственном ведении. Следует отметить, что данная концепция реализуется поэтапно – первоначально Государственное Казначейство Великобритании сформировало комиссию, в состав которой вошли высокопоставленные чиновники и представители бизнеса. Целевая ориентация данной группы состояла в оказании помощи министерствам и ведомствам в вопросах коммерциализации хозяйственной деятельности объектов управления. Затем в 2000 году была создана специальная государственно-частная компания «Partnerships UK» (доля государства – 49%), миссия которой – повышение эффективности государственно-частного партнёрства. В настоящее время «Partnerships UK» входит в систему управления ГЧП в Великобритании, имеет существенные финансовые, организационные, человеческие ресурсы, широкие связи с частным сектором. Компания осуществляет оценку и сопровождение проектов, разрабатывает новые модели государственно-частного партнёрства. Показательно, что за период с 2000 по 2008 гг. при участии «Partnerships UK» было успешно реализовано 908 проектов ГЧП [2].

В целом опыт Великобритании интересен тем, что система ГЧП носит многоуровневый характер и включает государственно-частную компанию «Partnerships UK», созданный Казначейством Великобритании Консультативный Совет по ГЧП, осуществляющий контроль за соблюдением миссии и степенью эффективности деятельности «Partnerships UK», Национальное контрольное управление, которое отслеживает реализацию проектов в соответствии с заключёнными государственными контрактами. Также отметим, что Консультативный Совет по ГЧП Великобритании ежегодно выпускает развёрнутый отчёт о развитии ГЧП в стране для информирования представителей министерств и ведомств, органов местной власти [2].

Подчеркнем, что, несмотря на довольно обширный опыт внедрения ГЧП на протяжении длительного периода времени отсутствует единый экономико-правовой механизм реализации партнёрства государства и частного сектора в разных странах. Конкретные формы реализации ГЧП весьма разнообразны, имеют ряд особенностей национального характера, тесно связаны с законодательной базой, спецификой нормативно-правового регулирования на уровне страны и региона, уровнем развития национальной экономики. Например, специфика США состоит в том, что подготовка и реализация конкретных проектов ГЧП находится в ведении местных органов власти, нормативно-правовое регулирование ГЧП осуществляется законодательством отдельных штатов. Во Франции ГЧП осуществляется путем предоставления концессий, а в британской практике в законодательных документах указывается лишь набор обязательных блоков – обязательства сторон, права собственности, распределение рисков, сроки реализации, источники финансирования.

Следует подчеркнуть, что проекты, реализуемые в рамках государственно-частного партнёрства в развитых странах Европейского союза и США, доказывают высокую эффективность данной формы сотрудничества и ведения хозяйственной деятельности. Так, С.Н. Ларин отмечает, что по оценкам Европейской экономической комиссии ООН, 80% проектов ГЧП реализуются ниже предполагаемого бюджета, а 60% – ранее, чем предполагалось [3]. В Великобритании, где ежегодно заключается до 80 новых соглашений о ГЧП, они обеспечивают до 17% экономии для бюджета государства [2].

Проведенный нами анализ позволяет выделить несколько этапов развития механизма стимулирования государственно-частного партнёрства в зарубежных странах. Так, базовый этап характеризуется необходимостью выработки на государственном уровне основных принципов партнёрства, разработки его нормативно-правовой базы. Следующий этап – создание развитой инфраструктуры ГЧП на местном и региональных уровнях, в том числе контролирующих и методических органов управления, а также привлечение к финансированию проектов банковских и инвестиционных структур. Третий этап предполагает реализацию долгосрочных проектов, расширение спектра форм, в которых реализуется государственно-частное партнёрство и повышение эффективности деятельности в целом.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Государственно-частное партнёрство. Теория и практика / под ред. В.Г. Варнавского. М.: Изд-во ВШЭ, 2010.
2. Кабашкин В.А. ГЧП в Великобритании и Ирландии / В.А. Кабашкин, О.М. Малахае-

ва. М.: ООО «МИЦ», 2010.

3. *Ларин С.Н.* Государственно-частное партнёрство: зарубежный опыт и российские реалии. (ГЧП в инновационных системах) / С.Н. Ларин; под общ ред д.э.н., проф. С.Н. Сильвестрова. М.: Изд-во ЛКИ, 2008.

4. *Мысник В.Г.* ГЧП как эффективная форма взаимодействия государства и бизнеса в развитии инновационной экономики / В.Г. Мысник. Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2009.

5. *Попова Е.В.* Государственно-частное партнёрство: как создать эффективную систему взаимодействия государства и бизнеса /

Е.В. Попова // ГЧП в сфере науки и образования – основа сотрудничества регионов и бизнес-сообщества: материалы конференции. Тверь 13–14 декабря 2006. Тверь, 2007.

6. *Рожкова С.А.* Использование мирового опыта государственно-частного партнёрства в России / С.А. Рожкова // ЭКО. 2008. № 2. С. 104–112.

7. *Шарингер Л.* Новая модель инвестиционного партнёрства государства и частного сектора / Л. Шарингер // Российский экономический журнал. 2004. № 9–10. С. 41–52.

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 338.465.2(470.23-25)

*Д.А. Бартенев, М.В. Лукин*

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, СТИМУЛИРУЮЩИЕ РАЗВИТИЕ КОМПЛЕКСА СЕРВИСНЫХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ КРУПНОГО ГОРОДА (на примере Москвы и Санкт-Петербурга)

*Рассматриваются особенности девелоперской деятельности и ее место в градостроительной политике крупных городов (на примере Москвы и Санкт-Петербурга). Анализируются изменения в стратегии девелоперской деятельности, обусловленные как использованием в каждом мегаполисе своей градостроительной концепции, так и необходимостью внесения коррективов, связанных с влиянием экономического кризиса.*

**Ключевые слова:** *девелопмент; девелоперская деятельность; региональная политика; градостроительство; мегаполис; управление недвижимостью.*

*We consider features of developer activity and its role in the urban planning policy of capital cities (by the example of Moscow and St. Petersburg). Changes in development strategy caused by megapolis-specific urban planning concept and the need to make corrections due to the economic crisis are analyzed.*

**Keywords:** *development; developer activity; regional policy; urban planning; megapolis; real estate management.*

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что развитие девелоперских услуг выступает в качестве одного из важнейших факторов, ориентированных на гармоничное развитие инфраструктуры городских территорий.

Органы власти, с одной стороны, обеспечивают разработку нормативных правовых актов, регулирующих те или иные аспекты девелоперской деятельности, гарантируют и контролируют соблюдение законности. Кроме того, у органов власти есть присущие только им властные полномочия в регулировании девелоперской деятельности, заключающиеся в установлении процедур и правил, государственных и региональных норм и стандартов. К этой сфере относится и достаточно объемная структура комиссий и комитетов (градостроительных, архитектурных и т.д.), общее число согласований решений с которыми может превышать десятки. Характерно, что такие масштабы бюрократизированных разрешений и согласований имеют место только в российских условиях [12].

С другой стороны, исполнительная власть может выступать в качестве инвестора (или соинвестора) заказчиков и пользователей девелоперских услуг.

К числу основных глобальных тенденций, характеризующих развитие девелопер-

ской деятельности в сфере жилищной недвижимости, аналитики, как правило, относят следующие:

- мировой рынок недвижимости становится глобальным, взаимосвязь рынков разных стран усиливается;
- рынки недвижимости европейских стран и США после почти десятилетнего роста цен находятся в состоянии перехода в рецессию;
- центры строительной активности переносятся в Азию и страны Персидского залива;
- жилье в Европе и США за последние годы стало недоступным для значительного числа граждан;
- в большинстве стран реализуются масштабные программы по строительству социального жилья;
- рынок жилой недвижимости и спрос на нее взаимосвязан с фактором мобильности населения.

Современное градостроительство, в котором значительную роль играют девелоперские услуги, включает в свой состав решение вопросов долгосрочного территориального прогнозирования и планирования; формирования условий комфортной среды жизнедеятельности населения; использования рынков земли, недвижимости; учета согласованного

развития транспортной и жилищно-коммунальной инфраструктуры и пр. Поэтому в деятельности по реализации отдельных функций градостроительства и решения девелоперских задач вовлекается большое количество трудоспособного населения.

Российский межотраслевой градостроительный комплекс в настоящее время находится в сложном, кризисном положении, что характеризуется проблемами, отмеченными в аналитической части «Основных направлений развития градостроительства в Российской Федерации на 2004–2010 годы» [4]. К ним, в частности, относятся:

1) Потеря целостности экономического и социального пространства, что проявляется в отставании развития городов и районов Сибири, Севера и Дальнего Востока от районов европейской части страны по обеспеченности жильем, инженерной и социальной инфраструктурой; отставании экономической базы и жилищно-коммунального хозяйства, культурно-бытового обслуживания, особенно в малых городских поселениях, имеющих градообразующие производства. Следствием этого явилось усиление миграционного оттока населения в более благополучные регионы.

2) В крупных городах новое жилищное строительство и создание новых рабочих мест экстенсивно преобладает над объемами реконструкции и модернизации производственных и других объектов, что ведет к нерациональному использованию городской и пригородной территории, удорожанию жилищного строительства, усложнению решения транспортных, инженерно-технических и экологических проблем.

3) Интенсивная уплотнительная застройка центральных частей городов, вызывающая острые социальные противоречия между местными органами исполнительной власти и жителями, ощущающими снижение комфортности проживания.

4) Существенная деградация значительной части сельских населенных пунктов и сельских районов, имеющих неразвитую инфраструктуру. Это сопровождается вымиранием многих поселков и деревень, падением темпов дорожно-транспортного строительства в сельской местности, что приводит к значительному оттоку населения в крупные города и агломерации. В результате резко возросла поляризация плотности расселения. Сегодня в 115 сложившихся агломерациях сосредоточено более половины населения страны (в том числе до 70% городского). На эти агломерации приходится до 90% прироста городского населения России [15].

5) Градостроительство почти целиком передано в ведение субъектов Федерации. Органы местного самоуправления распоряжаются землеотведением, но не имеют достаточных возможностей аккумуляции ресурсов

для развития градостроительной инфраструктуры и жилищно-коммунального хозяйства муниципального образования. Нарушено взаимодействие и разграничение полномочий между государственными органами субъектов Федерации и органами местного самоуправления по решению вопросов градостроительного планирования и развития территорий.

б) Существенно сократился кадровый потенциал градостроительства и смежных отраслей, происходит мощный отток и старение кадров, а также их массовая и неконтролируемая исполнительной властью замена на мигрантов из стран ближнего и дальнего зарубежья.

К основным причинам, которые привели к возникновению рассмотренных проблем, следует отнести:

- недостаточность законодательной базы и инструментов ее реализации в вопросах разделения ответственности и полномочий органов власти государственных и местных уровней в управлении земельными, имущественными ресурсами, межбюджетных отношений, градостроительного планирования и права, управления миграционными потоками;
- отсутствие активной политики государства в решении задач долгосрочного комплексного социально-экономического планирования и полномасштабного финансирования работ по устойчивому развитию территорий муниципальных образований и урбанизированных комплексов.

В целом, можно сделать вывод, что российское градостроительство находится в состоянии кризиса, хотя, несомненно, имеет потенциал преодоления недостатков при условии активной политики в данной сфере органов власти всех уровней, совершенствования законодательной базы и поддержки инициатив профессиональных сообществ и саморегулируемых организаций сферы управления недвижимостью.

Переход к новой политике в сфере ответственного градостроительства должен основываться на радикальном реформировании, обусловленном, в первую очередь, трансформацией его движущих сил, появлением значительного числа частных владельцев недвижимости, инвесторов с целевыми установками на получение максимальной прибыли. При этом реформирование не должно полностью отрицать позитивные достижения предшествующих периодов, поэтому российская государственная градостроительная политика должна быть воссоздана с учетом долгосрочных стратегических интересов развития страны и переориентирована на решение новых задач в новых условиях.

Градостроительство накопило значительный положительный опыт за социалистический период строительства, что необходимо учитывать при изменении структуры градо-

строительного комплекса и в период экономической стабилизации. При этом мировой опыт не отрицает, а подтверждает необходимость планового аспекта и государственного влияния в экономике, при разумном сочетании с законами рынка и с инициативами местных сообществ. В то же время, мировая экономическая наука сегодня занята поиском новой парадигмы планирования и государственного регулирования экономики не только в национальных границах, но и в глобальной экономической системе [6].

Анализ зарубежного опыта свидетельствует о необходимости усиления роли государственного влияния на сферу градостроительства, что особенно актуально для проблемных и многоукладных условий России. Поэтому значительная часть решений в данной сфере лежит в области государственного регулирования вопросов градостроительства, в делегировании полномочий территориальным органам власти и органам местного самоуправления, лучше владеющих информацией о происходящих процессах на подведомственных территориях и, в силу своих обязанностей, находящихся ближе к населению и его проблемам, но не имеющих соответствующей материальной и финансовой базы.

Функционирование механизма территориального хозяйствования на современном экономическом этапе опирается на два взаимосвязанных принципа – самоответственность и самофинансирование. Соблюдение принципа самоответственности позволяет территориальным органам власти в пределах своей компетенции принимать взвешенные решения по вопросам разработки и проведения социально-экономической политики. Для реализации принципа самофинансирования необходимо формирование в регионе, муниципальном образовании финансовой базы, обеспечивающей практическую возможность реализации принятых решений. Так, одной из задач местного самоуправления является решение проблемы ослабления негативных последствий политического и экономического реформирования для населения. Решение этой задачи возможно лишь при условии сохранения баланса отраслевых, региональных и местных интересов в решении совокупности вопросов социально-экономического реформирования и комплексного развития каждого муниципального образования. Причем целью этого развития является существенное улучшение качества жизни населения, что должно лежать в основе системы как экономических, так и социальных критериев.

В качестве мер по установлению конструктивного взаимодействия между органами власти, с одной стороны, и бизнесом – с другой, может быть использована форма договорных отношений [5. С. 36–37]. При формировании содержания договоров следует

учитывать, что совершенствование нормативно-правовой базы привнесло новые формы отношений, касающихся множества аспектов (экономических, правовых, административных, социальных). Различия в применении той или иной формы договорных отношений зависят от уровня сторон (региональный, муниципальный, межтерриториальный), от правовых ограничений (местные законодательные акты, обособленные условно выделенные территории, такие как особые экономические зоны, зоны бедствия и т.д.). Целевая ориентация договоров может иметь характер дополнительного стимулирования, целевого решения той или иной проблемы или комплекса проблем и т.д.

Важной задачей является создание общих фондов развития территории, которые бы объединяли бюджетные средства с предпринимательским капиталом. Зарубежный опыт дает достаточно много примеров подобной консолидации капитала, хотя их применение в российской практике ограничено особенностями законодательной базы.

Тем не менее, в последнее время наметились позитивные сдвиги в данном вопросе. Так, принцип консолидации капитала представлен в Федеральном законе «О концессионных соглашениях» от 6 июля 2005 г., обозначившем нормативно-правовую базу для широкого использования в рассматриваемой нами сфере государственно-частного партнерства [1].

Для России важно также обеспечивать развитие девелоперской деятельности с учетом существенных различий регионов (по экономическому потенциалу, ресурсной обеспеченности, природно-климатическим условиям и т.п.).

К числу основных нормативно-правовых документов, регулирующих взаимоотношения исполнителей (строителей, девелоперов, риэлтеров и пр.) и потребителей услуг на рынке недвижимости относятся: Гражданский кодекс РФ, Градостроительный кодекс РФ, Федеральный Закон «О защите прав потребителей», Федеральный Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации», Федеральный Закон «О некоммерческих организациях» и др.

Вообще же основная проблема эффективного использования обозначенных выше механизмов заключается в том, что до сих пор отсутствует *государственная целевая установка* (и соответствующая концепция) на развитие градостроительного комплекса, основанная на научных знаниях о системе обеспечения гармоничной урбанизации, направленная на организацию благоприятной и безопасной материальной среды жизнедеятельности населения, обеспечивающей условия трудовой активности, нормального быта и отдыха, гармоничное развитие личности, со-

здание комфортных условия для инвалидов и т.д. Приходится констатировать, что практически на всех уровнях власти все еще отсутствует целостный подход к управлению развитием административно-территориальных образований на основе оптимизации взаимодействия градостроительной, экономической, имущественной, земельной, жилищно-коммунальной, демографической и миграционной политики [17].

В частности, должен получить распространение в практике градостроительства новый для России документ – мастер-план, который отличается от генплана меньшей конкретностью, отсутствием правового статуса. Он является перспективным концептуальным видением развития города на дальнюю перспективу и, соответственно, своеобразным мостом между стратегическим планом развития города и генеральным планом. В качестве примера использования мастер-плана можно назвать работу голландских специалистов по определению концептуальных перспектив развития Перми. Согласно мастер-плану, концепция развития Перми предполагает компактное развитие: «<...> город перестанет расти вширь и откажется от строительства панельных районов на окраинах в пользу среднеэтажной квартальной застройки» [14. С. 55]. Мастер-план предусматривает отказ от функционального зонирования, когда в одном районе сконцентрированы здания с одной функцией (жилье, офисы или промышленность), и переход к зонам смешанного использования, что уже стало привычным в Европе. Важную роль в трансформации города играют ключевые проекты. Один из таких проектов в мастер-плане – «<...> возвращение набережной Камы, которая сейчас отрезана от города железной дорогой. Предполагается благоустройство набережной и создание коннекторов, специальных переходов над железной дорогой. Это позволит полузаброшенную промышленную зону сделать полноценным парком – набережная станет новым лицом города» [14. С. 58].

Значительное количество проблем в сфере деятельности регионального строительного комплекса обусловлено недостаточностью его нормативно-правового обеспечения. Система правового обеспечения градостроительства – это совокупность градостроительного, административного, гражданского и других форм правового регулирования.

Рассмотрим ряд особенностей девелоперской деятельности в главных мегаполисах России: Москве и Санкт-Петербурге.

Синхронность динамики цен на квартиры в Москве и Санкт-Петербурге говорит о том, что основными факторами, которые оказывают влияние на рынки недвижимости, в первую очередь являются ключевые тенденции макроэкономики России и, в частности,

стоимость нефти. Об этом говорит и тот факт, что соотношение между средней стоимостью квадратного метра жилья в Москве и Санкт-Петербурге на протяжении долгого времени менялось не очень существенно: квадратный метр в Москве всегда стоил в среднем в 1,5–2 раза больше, чем в Северной столице.

В долгосрочной же перспективе разрыв между средней стоимостью жилья медленно, но верно, снижается. Аналогично себя ведут показатели соотношения доходов населения Москвы и других крупных городов России: в последних они постепенно догоняют доходы столичных жителей. Эти факторы еще раз подтверждают сильную зависимость рынков недвижимости от экономических реалий.

В последнее время, в период экономического кризиса, показатели рынков недвижимости Москвы и Санкт-Петербурга также двигались по схожей траектории.

Специфика градостроительной деятельности Санкт-Петербурга обусловлена тем, что в городе расположено много объектов градостроительной деятельности особого регулирования. В их отношении применяется особый порядок разработки, согласования и утверждения градостроительной документации, специальные государственные градостроительные нормативы и правила, специальные государственные стандарты.

К объектам градостроительной деятельности особого регулирования Санкт-Петербурга относятся: историко-культурные заповедники и территории, на которых расположены группы объектов историко-культурного наследия; особо охраняемые природные территории; территории особой градостроительной значимости; территории свободных экономических зон; территории, подверженные воздействию чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера; иные территории в соответствии с федеральным законодательством и законодательством Санкт-Петербурга [3].

Строительная концепция Санкт-Петербурга предусматривает сохранение исторически ценных зданий, их реконструкцию вместо сооружения новых. Согласно Федеральному закону, вступившему в силу в июле 2010 года, все проекты планировок в исторических поселениях (к которым относится и Петербург) необходимо будет согласовывать с «Росхранкультурой».

Большая часть объектов градостроительной деятельности особого регулирования находятся в культурно-историческом центре города и охватывают Центральный и Адмиралтейский районы. В этой части города сосредоточено множество памятников истории и архитектуры, здесь располагаются музеи, театры, высшие учебные заведения, администрации Санкт-Петербурга и Ленинградской области, а также посольства и представитель-

ства многих стран. Близость к властным структурам делает эту территорию престижной. Здесь во все времена предпочитали селиться представители политической, артистической и бизнес-элиты Северной столицы. В центре Санкт-Петербурга ведут строительство почти все крупные петербургские девелоперские компании, занимающиеся возведением элитного жилья.

В частности, Компания «Возрождение Санкт-Петербурга» планирует построить «Смольный квартал» к 2013 году. В его состав войдут жилые и коммерческие постройки (несколько бизнес-центров класса «А» общей площадью около 190 тыс. кв. м). Комплекс включает девять шести-восьмиэтажных зданий, в каждом из которых расположатся многоуровневые паркинги. К 2014 году компания «Возрождение Санкт-Петербурга» планирует завершить строительство элитного многофункционального комплекса «Парадный квартал». Он займет территорию в 9,6 га между улицами Радищева, Кировой, Парадной, а также Виленским переулком. Здесь построят 17 зданий различного функционального назначения. Площадь жилых домов – 110 тыс. кв. м. Также на территории комплекса предусмотрен фитнес-клуб и детский досуговый центр [16].

Задачи реновации периферийных кварталов города решаются на основе Адресной программы «Развитие застроенных территорий в Санкт-Петербурге» [2]. Данная программа ориентирована на:

- 1) повышение уровня обеспеченности жилыми помещениями горожан;
- 2) улучшение социальных и экономических параметров городского жилищного фонда;
- 3) повышение эффективности использования застроенных территорий, занятых аварийными домами, подлежащими сносу или реконструкции или не отвечающими современным требованиям к качеству проживания;
- 4) реконструкцию и развитие городских систем инженерной, социальной и коммунально-бытовой инфраструктуры.

В целях реализации данного проекта в начале 2011 г. Агентством развития и исследования в недвижимости (АРИН) разработана единая концепция застройки для всех 22-х кварталов, попавших в программу развития застроенных территорий, на которых предполагается вести комплексное строительство, сочетающееся с созданием комфортной среды проживания и удобной транспортной системы. Всего на 900 га земли (общая площадь всех кварталов) планируется построить 7 млн. квадратных метров жилья, из них 4,5 млн. – социального [16].

Концепция девелоперской деятельности в Санкт-Петербурге имеет еще одно существенное отличие от аналогичной концепции

в Москве, заключающееся в том, что в Северной столице промышленные предприятия, существенно снизившие или практически свернувшие свою деятельность, занимают около 40% площади города. Применительно к этим депрессивным территориям используется комплексный редевелопмент, превращающий их в привлекательные и комфортабельные жилые и общественно-деловые кварталы. Непосредственно в центральных районах города насчитывается более 200 подобных предприятий, которые могут быть выведены за черту города и еще около 500 – в периферийных районах. Также в городе насчитывается около 50 промышленных зон, расположенных на 10,5 га, перспективных для редевелопмента. В условиях финансово-экономического кризиса (2008–2010 гг.) стабильный рост цен на рынке новостроек до уровня 1,5–2,0 тыс. долл. за 1 кв. м сделал вывод промышленных предприятий из центра города и строительство на высвободившихся территориях новых жилых и общественно-деловых кварталов экономически оправданным. Появились инвесторы, готовые приобретать промышленные площадки по привлекательным для собственников ценам. В рамках разработки концепции застройки также решается вопрос направления развития территории: будет ли на его месте создаваться жилой массив или общественно-деловая зона. Кроме того, на основании архитектурных и финансовых расчетов определяется наиболее перспективное и рентабельное направление развития территории [9].

Редевелопмент промышленных предприятий в Санкт-Петербурге регулируется такими нормативно-правовыми документами, как Генеральный план развития Санкт-Петербурга (Закон Санкт-Петербурга № 728-99); Правила землепользования и застройки (Закон Санкт-Петербурга № 29-10); О границах зон охраны объектов культурного наследия на территории Санкт-Петербурга (Закон Санкт-Петербурга № 820-7).

Детальное изучение и применение данной нормативно-правовой базы при редевелопменте промышленных зон необходимо для обоснования перевода промышленной зоны в жилую или общественно-деловую, что требует внесения изменений в Генплан и Правила землепользования и застройки.

Вместе с тем, по мнению экспертов, проекты редевелопмента нуждаются в контроле со стороны власти и общественности, подкрепленном формированием обоснованных и достаточно жестких строительно-архитектурных, экологических и энергоэффективных стандартов, в соответствии с которыми архитектуру и инфраструктуру возможно доводить до европейского уровня [7].

Особенности концепции девелоперской деятельности в Санкт-Петербурге определяют

потребность в персонале, в связи с чем для данного девелоперского рынка требуются директора по управлению проектами коммерческой недвижимости, руководители проектов, директора по девелопменту, менеджеры по девелопменту, начальники отдела девелопмента, консультанты по коммерческой недвижимости, специалисты по инвестициям, брокеры, управляющие объектом недвижимости, руководители отдела эксплуатации [13].

Характерным явлением последних лет в девелоперской сфере стало взаимопроникновение девелоперских компаний на рынки недвижимости мегаполисов. Для московских компаний, характеризующихся более высоким уровнем капитализации и более широким масштабом деятельности в других регионах, эта тенденция началась раньше. В частности, на рынке недвижимости Санкт-Петербурга реализуют проекты такие компании, как Группа компаний «Овентал», «Галс-Девелопмент», ЗАО «Дон-Строй», «Кловер Групп». При этом с каждым годом рынок межрегиональных сделок с недвижимостью растет.

Данная тенденция касается не только строительных организаций, но и инвесторов и частных пользователей недвижимости. Так, доля московских покупателей на рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга составляет, по разным оценкам, от 10 до 15%. Существует практика приобретения больших лотов, то есть выкупа сразу нескольких квартир, этажа или даже нескольких этажей с целью дальнейшего использования этих площадей под мини-гостиницы [11].

Ответным ходом, обусловленным в значительной степени стагнацией рынка недвижимости в Санкт-Петербурге, является попытка ряда девелоперских компаний выйти на рынок Московского региона. К другим мотивам этой экспансии следует также отнести расчет на получение большей прибыли из-за более высокой стоимости столичной недвижимости. Вместе с тем, имеются обстоятельства, затрудняющие успешный выход на столичный рынок недвижимости для девелоперских компаний Санкт-Петербурга, в том числе:

- в реализуемых в Санкт-Петербурге проектах доля города отсутствует или она незначительна, что повышает привлекательность проектов для инвесторов. В Москве же доля города почти обязательна;
- рынок коммерческой недвижимости в Москве достаточно жестко поделен между существующими компаниями, поэтому новые компании столкнутся с серьезной конкуренцией;
- в связи со сменой губернаторов процедура получения площадок под застройку стала подвергаться усиленному административному контролю;
- новым на московском рынке девелопер-

ским компаниям придется столкнуться с затратами на создание производственных мощностей и обработку логистических цепочек в Москве [8].

На фоне этих попыток представляется перспективным образование стратегического альянса (партнерства) между питерской компанией «ЛенспецСМУ» и «Банком Москвы», что, несомненно, облегчит выход девелоперской компании на столичный рынок.

Несмотря на существенные различия концепций девелопмента в условиях финансово-экономического кризиса целесообразно корректировать девелоперские стратегии, лежащие в основе девелоперской концепции. При этом девелоперские проекты имеют различные возможности корректировки, в зависимости от стадии конкретных проектов. Прежде всего, необходимо скорректировать имеющиеся в портфеле девелоперской компании проекты в соответствии с изменившейся маркетинговой ситуацией, в частности, предложить изменение класса объектов (в сторону понижения), приоритетного применения услуг эконом-класса и т.п.

Если девелоперский проект находится на стадии проектирования, можно предложить достаточно радикальные изменения, приводящие к снижению издержек всех сторон, заинтересованных в реализации проекта: заказчиков, девелоперов, инвесторов. Например, можно внести изменения в класс помещения, сократить количество лифтовых холлов, уменьшить высоту потолков, этажность и т.п.

Значительно меньше изменений можно предложить для объектов на стадии строительства. Например, можно предложить изменения в инженерном оснащении, уровне автоматизации обслуживания, уменьшить площади внутренних помещений и т.п.

На всех этапах реализации девелоперских проектов необходимо оптимизировать ценовую политику. Ориентируясь на изменение рыночной конъюнктуры цен, девелоперские компании могут предложить клиентам определенные скидки, пересмотреть планируемые ранее графики продаж и по-новому оценить ожидаемые денежные поступления.

Представленные меры позволят объективно оценить потенциал каждого проекта и выявить, какие из них являются наиболее востребованными в сложившейся рыночной ситуации [10].

При этом следует учитывать, что есть параметры девелоперской деятельности, на которых нельзя экономить. Речь идет о соблюдении нормативных требований и стандартов, страховании рисков строительного-монтажных работ, принятии комплекса мер по обеспечению безопасности.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать следующие выводы:

1. Особенности девелоперских услуг в

различных областях рынка недвижимости связаны с выбором клиентурной группы пользователей девелоперских услуг, на которых рассчитан создаваемый объект, выбором проектных и архитектурных решений, структурой финансирования проекта, страхования рисков (начиная с этапа строительного-монтажных работ), использованием современных строительных технологий (в том числе энергоэффективных и энергосберегающих решений), управлением недвижимостью, оформлением юридических прав на владение собственностью, а также полнотой и качеством услуг, предоставляемых пользователям недвижимости.

2. Стратегия девелоперской деятельности определяется в соответствии с направлениями градостроительной концепции соответствующего городского поселения. Так, для градостроительной концепции Санкт-Петербурга важным стратегическим приоритетом является сохранение исторически ценных зданий, их реконструкция вместо сооружения новых.

3. Несмотря на существенные различия концепций девелопмента в условиях финансово-экономического кризиса целесообразно корректировать девелоперские стратегии, лежащие в основе девелоперской концепции, в соответствии с изменившейся маркетинговой ситуацией, в частности, предложить изменение класса объектов (в сторону понижения), применение услуг эконом-класса.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» // СПС «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [base.consultant.ru](http://base.consultant.ru)
2. Закон Санкт-Петербурга №238-39 «Об адресной программе Санкт-Петербурга «Развитие застроенных территорий в Санкт-Петербурге» от 6 мая 2008 года // Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [garant.ru](http://garant.ru)>Санкт-Петербург>176134
3. Закон Санкт-Петербурга «О регулировании градостроительной деятельности» от 30 декабря 2003 года № 778-116 // Федеральный правовой портал «Юридическая Россия». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [law.edu.ru/norm/norm.asp?normID=1249465](http://law.edu.ru/norm/norm.asp?normID=1249465)
4. Основные направления развития градостроительства в Российской Федерации на 2004–2010 годы. Проект программы Госстроя РФ // Сайт журнала «Промышленное и гражданское строительство». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pgs.newmail.ru/russian/2001/01i01r.htm>.
5. *Беляев В.И.* Потребительский рынок

субъекта Российской Федерации (механизмы формирования, регулирования и развития) / В.И. Беляев. Сыктывкар: Изд-во КРАГСиУ, 2005.

6. *Гаврилов А.И.* Региональная экономика и управление / А.И. Гаврилов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

7. Панельная дискуссия «Градостроительное развитие Санкт-Петербурга» // Сайт «Коммерческая недвижимость» (Commercial Real Estate). [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://www.cre.ru/rus/archivnews/0/0/19118/>

8. Питерские девелоперы потянулись в Москву // Аналитический вестник рынка недвижимости. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://www.cluboyem.com/page73.php>

9. Девелопмент – здоровый подход к развитию территорий // Сайт компании «Питер Девелопмент». [Электронный ресурс]. Режим доступа:

[http://piterdevelopment.ru/our/articles/articles\\_63.html](http://piterdevelopment.ru/our/articles/articles_63.html)

10. Рынки Москвы и Санкт-Петербурга приходят к равновесию (данные аналитического центра ИРН) // Аналитический вестник рынка недвижимости. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.vestnik-irn.ru/0509/vestnik\\_0509\\_art2.html](http://www.vestnik-irn.ru/0509/vestnik_0509_art2.html)

11. Столичные инвестиции в недвижимость Санкт-Петербурга // Сайт «NERS.ru» (Национальная Единая Риэлторская Сеть). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://news.ners.ru/news-of-regions/stolichnye-investitsii-v-nedvizhimost-sankt-peterburga.html>

12. *Федорушков В.А.* Девелопмент. Понятие и сущность / В.А. Федорушков // Сайт адвоката Федорушкова В.А. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.fedorushkov.ru/view\\_nedvizh.php?id=1](http://www.fedorushkov.ru/view_nedvizh.php?id=1)

13. *Хрусталева А.* Кандидат диктует условия // Сайт «AVANTA Personnel». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.avantapersonnel.ru/>

14. *Щукин А.* Голландские рецепты для российского города / А. Щукин // Эксперт. 2010. № 29. 26 июля – 1 августа. С. 54–59.

15. Российская Бизнес-газета. 2003. 30 декабря. № 441.

16. Городской портал недвижимости Санкт-Петербурга. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.bn.ra/sprav\\_raion.phtml?a=tabl&ID\\_spr=47-](http://www.bn.ra/sprav_raion.phtml?a=tabl&ID_spr=47-)

17. Сайт агентства недвижимости «Любимый дом». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lдом.ru>

*А.С. Будагов*

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА**

*Определяется состав и взаимодействие технологических элементов системы стратегического управления инвестированием инноваций региона.*

**Ключевые слова:** стратегическое видение; функциональное предназначение; стратегическая цель; функциональные стратегии.

*The structure and interaction of technological elements of the system of strategic management of investment in regional innovations are defined.*

**Keywords:** strategic vision; functional purpose; strategic target; functional strategy.

Объективность данных стратегического анализа состояний внешней и внутренней сред, влияющих на процесс создания и внедрения новшеств регионального хозяйства, предоставляет возможность менеджменту и квалифицированным специалистам корпоративных и индивидуальных субъектов хозяйствования генерировать стратегическое видение инновационного развития региона, его локальных и отраслевых составляющих.

Стратегическое видение развития процесса инновационного инвестирования в средне- и долгосрочном периоде, очевидно, состоит не в простом декларировании оптимистических возможностей будущего инвестирования в новшества региона [4]. Экспертное представление об оптимистическом развитии инновационного инвестирования должно основываться на действующих тенденциях регионального развития, на наиболее вероятных по степени наступления факторах, принимаемых мерах и действиях субъектов управления развитием региона.

Разделение и принятие оптимистического представления о развитии региона как вполне вероятного, исходя из положительных факторов влияния на процесс инновационного инвестирования, действий менеджмента, объединяет оптимистическое видение инновационного процесса с возможным ростом доходности, собственного благосостояния работников региона. Такое восприятие работниками региона стратегического видения может прямо и опосредованно влиять на экономические результаты и эффективность инвестиций в региональном хозяйстве, что исходит из стремления персонала качественно и своевременно выполнять соответствующие виды работ, отвечать за конечные результаты деятельности.

Технологии стратегического управления

могут существенно влиять на экономический результат инвестиций в том случае, если они понятны и приемлемы для большинства участников инвестиционного процесса.

Функциональное предназначение в системе управления текущим инновационным развитием региона, опосредованно влияя на экономические, финансовые и социальные результаты проектного и программного инвестирования, выступает фактором доверия персонала к объекту стратегического управления (отдельного проекта инвестирования или всего процесса вложения средств в создание и внедрение новшеств регионального хозяйства). При этом у персонала возрастает степень уверенности в том, что основные и диверсифицированные виды продукции, услуг субъекта хозяйствования или отраслевой составляющей регионального хозяйства в перспективе будут иметь тенденцию количественного и качественного роста. А это в свою очередь стимулирует работников повышать уровень своего профессионального мастерства в процессе освоения выпускаемых видов продукции, оказываемых услуг [2; 5].

Конкретизация формулируемой стратегической цели долгосрочного развития проектного и программного инвестирования в инновации, на наш взгляд, должна выражаться в установлении конкретных затрат и в точном расчете экономической и финансовой результативности вложений средств в создание и внедрение технологических, технических и информационных новшеств.

Кроме того, стратегическая цель должна основываться на организационном, ресурсном обеспечении достижения поставленных перед инвестиционным процессом ориентиров результативности, эффективности, а также на обеспечении качественного уровня созданных новшеств для объектов стратегического

управления развитием инвестиционного процесса.

Стратегические цели по инвестированию в создаваемые новшества должны быть адекватны ресурсным возможностям регионально-го хозяйства. При этом стратегическая цель развития инновационного процесса, достижения необходимых количественных параметров зависит от ресурсных возможностей региона, реализуемых в комплексных мерах по нейтрализации внешних негативных влияний.

Основным инструментарием проектного инвестирования при отклонениях от поэтапных параметров экономической результативности, заданных перспективным планом инновационного развития региона, является формируемый субъектом регионального управления состав стратегий.

Основными направлениями обеспечения эффективности инвестирования в новшества региона выступают экономическое, финансовое, инновационное и социальное [1; 3]. При этом функциональные стратегии могут группироваться по направлениям обеспечения достижения экономических, финансовых и социальных результатов или же индивидуально включаться в одно из них.

Так, например, структурно-организационное направление долгосрочного развития процесса инновационного инвестирования может обеспечиваться стратегиями интеграции участников регионального инвестирования. Экономическая направленность регионального инвестирования в новшества на достижение планово-расчетных результатов может обеспечиваться функциональными стратегиями дифференциации, фокусирования, минимизации затрат.

Финансовое направление инвестиционного процесса в условиях нестабильного состояния внешней среды может обеспечиваться стратегиями инновационных изменений, ориентированных на внедрение и использование новых кардинальных технологий и современной техники.

Единая интегрированная стратегия долгосрочного развития инновационного процесса зависит от ресурсных и организационных возможностей достижения на сбалансированной основе планируемого экономического,

финансового результата, что в конечном итоге и определяет эффективность инновационного инвестирования региона. При этом следует исходить из принципа рационального и ранжированного по приоритетности распределения ресурсов, с учетом периода регионально-го инвестирования, в зависимости от выбора технологических составляющих текущего, перспективного и стратегического управления. При этом распределение средств инвестирования по объектам финансирования региональных проектов и программ должно учитывать возможность достижения тех экономических результатов на стадии эксплуатации созданных и внедренных новшеств, которые соответствуют наибольшей фондоотдаче.

Экономические результаты и уровень эффективности процесса проектного инвестирования в региональном хозяйстве должны соответствовать прогнозируемым и планируемым величинам, установленным на начальном-предварительной стадии процесса инвестирования новшеств регионально-го хозяйства. Указанное соответствие определяет выбор вариантов инновационного инвестирования или определение периода времени создания и внедрения технологических, информационных, организационных и маркетинговых новшеств в региональном хозяйстве.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Васюхин О.В.* Анализ и оценка внешних факторов развития инновационной деятельности предприятия / О.В. Васюхин. СПб.: Изд-во «Нестор», 2002.
2. *Забелин П.В.* Основы стратегического управления / П.В. Забелин, Н.К. Моисеева. М.: Информ.-внедренч. центр «Маркетинг», 1998.
3. *Мнеян М.Г.* Инновационный вызов времени / М.Г. Мнеян. М.: Издат. дом «Сумма технологий», 2002.
4. *Томпсон А.* Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон. М.: Вильямс, 2005.
5. *Томпсон А.А.* Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1998.

*М.И. Дли, Р.П. Куксин, О.В. Багузова*

## МОДЕЛЬ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Проведен анализ современного состояния металлургического комплекса Российской Федерации, предложены общие направления инновационного развития металлургических предприятий и реализующая их система стратегий, приведена модель для выбора инновационной стратегии, характеризующей степень радикальности научно-технических разработок.*

**Ключевые слова:** металлургические предприятия; инновационная деятельность; стратегия инновационного развития.

*The current state of Russian metallurgical complex is analyzed, we offer general directions of metallurgical plants' innovation development and a strategy of their implementation. A model to choose innovation strategy characterizing the degree of effectiveness of scientific and technical developments is suggested.*

**Keywords:** metallurgical plants; innovation; innovation development strategy.

Металлургия является одной из базовых отраслей отечественной промышленности, которая играет огромную роль в формировании макроэкономических показателей. По заявлению Президента РФ Д.А. Медведева, «развитие металлургического комплекса в России во многом определяет динамику и качество промышленного роста, влияет на укрепление экономики и обороноспособности государства. От его устойчивой работы прямо зависит реализация долгосрочных задач развития страны» [3]. В настоящее время по вкладу в формирование национального благосостояния металлургия занимает второе место после топливно-энергетического комплекса. Так, на ее долю приходится около 5% ВВП, 14,2% экспорта и свыше 9% налоговых поступлений в бюджетные все уровни [1]. В табл. 1 представлены основные показатели деятельности предприятий, осуществляющих вид экономической деятельности «Металлургическое производство и производство гото-

вых металлических изделий» [4].

Из табл. 1 видно, что в 2009 году произошло резкое ухудшение показателей деятельности металлургических предприятий, обусловленное последствиями мирового финансового кризиса, который вызвал существенное сокращение платежеспособного спроса со стороны металлопотребителей. В этой связи российские предприятия были вынуждены снижать объемы производства, сокращать персонал, сворачивать инвестиционные проекты. Сегодня наблюдается восстановление положения в металлургическом комплексе, что подтверждается ростом производственных и финансовых показателей в 2010 году.

Анализ товарного ассортимента, производимого отечественными металлургическими предприятиями, выявил, что, несмотря на адаптацию производства к рыночным требованиям, его технико-технологический уровень является неудовлетворительным, что обу-

*Таблица 1*

**Основные показатели для металлургического производства и производства готовых металлических изделий**

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010
Индекс производства, % к предыдущему году	109,7	104,5	97,8	85,3	112,4
Удельный вес прибыльных предприятий, %	76,19	79,69	75,31	59,87	70,36
Сальдированный финансовый результат, млрд. руб.	561,7	718,7	312,8	206,8	434,3
Рентабельность активов, %	27,22	23,96	16,56	6,47	11,14
Рентабельность продукции, %	31,94	32,44	25,89	14,36	18,74
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	174,4	205,6	290,1	241,8	247,7
Степень износа основных фондов, %	49,3	47,0	46,5	44,8	43,2
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	1171,7	1153,7	1130,0	997,7	1047,5

*Источник:* Данные Федеральной службы государственной статистики РФ.

словливает низкий уровень передела металлопродукции, который приводит к ее неконкурентоспособности на внешнем рынке, а также к снижению внутреннего потребления. В этой связи возникает необходимость разработки методологического аппарата в области стратегического управления развитием металлургических предприятий, связанного с развитием производства продукции более высокой технической готовности путем внедрения прорывных технологий и перспективных материалов [2].

В процессе определения инновационной стратегии металлургического предприятия необходимо учитывать научно-технические и

финансовые возможности данных предприятий, особенности производимой металлопродукции и ее адекватность текущим и перспективным рыночным потребностям.

В табл. 2 представлена система инновационных стратегий развития металлургического предприятия.

В процессе определения инновационной стратегии металлургического предприятия необходимо учитывать уровень развития инновационного потенциала данного предприятия, определяющий его способности по разработке и эффективному внедрению инноваций, а также конкурентную позицию на рынке и возможности внешней среды, характери-

Таблица 2

**Инновационные стратегии развития металлургических предприятий**

Направление	Стратегия	Описание
Саморазвитие	Научно-техническая пролификация	Повышение научно-технологического потенциала за счет инвестирования средств в НИОКР, развитие научных кадров, внедрение новейшего оборудования.
Совместные НИОКР	Аутсорсинг НИОКР	Передача научно-исследовательской деятельности сторонней организации, которая имеет необходимый инновационный потенциал и штатные единицы для ее реализации.
	Инновационная коадаптация	Взаимодействие партнеров в области НИОКР, которое порождает синергетические эффекты и приводит к достижению конкурентного преимущества в сложной динамической среде.
	Коммерциализация совместных НИОКР	Производство и реализация разработанной в рамках стратегического партнерства инновационной продукции.
Ориентация на маркетинг	Рыночная экспансия	Увеличение доли рынка за счет интенсификации маркетинга инновационной продукции.
	Маркетинговое развертывание	Выход на новые сегменты рынка в связи с открытием дополнительных способов применения разработанных инноваций.
	Кастомизированный маркетинг	Реализация инновационной продукции, произведенной по заказу потребителя.
Копирование опыта	Технологическое репродуцирование	Производство инновационной продукции, осуществляемое точно в соответствии с приобретенной лицензией.
	Фрагментарная имитация	Производство инновационной продукции на основе приобретенной технологии с внесением необходимых изменений.
Удержание позиций	Технологическое корригирование	Внесение изменений в инновационный товар в соответствии с рыночными тенденциями.
	Парциальная модификация	Адаптация инновационного товара к специфическим особенностям деятельности потребителя.
	Экспрессное реагирование	Разработка новых модификаций инновационной продукции на основе перспективного анализа изменений ожиданий потребителей.
	Технологическая трансформация	Разработка экземпляров инновационного товара в соответствии с индивидуальными требованиями заказчиков.
Технологическое лидерство	Инновационный форсинг	Активизация НИОКР в области улучшения свойств производимой продукции.
	Инновационная консолидация	Активизация НИОКР в рамках производимого ассортимента.
	Инновационная диверсификация	Активизация НИОКР с целью расширения производимого ассортимента.

зующие потребительскую восприимчивость к произведенной наукоёмкой продукции.

В табл. 3 представлена модель выбора инновационной стратегии развития металлургического предприятия.

Как представляется, предложенные стратегии инновационного развития металлурги-

ческого предприятия обеспечат оптимизацию инвестиционных затрат, которые направляются на обновление его товарного ассортимента с целью опережающего развития спроса на металлопродукцию с высокой добавленной стоимостью.

Таблица 3

Модель выбора инновационной стратегии

Возможности внешней среды	Рыночная позиция	Инновационный потенциал			
		Нулевой	Низкий	Удовлетворительный	Высокий
Неблагоприятные	Слабая	Аутсорсинг НИОКР	Рыночная экспансия	Кастомизированный маркетинг	Технологическая трансформация
	Сильная	Инновационная коадаптация	Маркетинговое развертывание	Технологическое корректирование	Экспрессное реагирование
Благоприятные	Слабая	Коммерциализация совместных НИОКР	Технологическое репродуцирование	Парциальная модификация	Инновационный форсинг
	Сильная	Научно-техническая пролификация	Фрагментарная имитация	Инновационная консолидация	Инновационная диверсификация

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2015 года // Министерство промышленности и торговли РФ. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. М., сор. 2004–2009. Режим доступа: <http://www.minprom.gov.ru/activity/metal/strateg/2>

2. Дли М.И. Оценка инновационного потенциала предприятия: эксергетический подход / М.И. Дли, Т.В. Какатунова, И.Н. Петрушко // Интеграл. 2010. № 6 (56). С. 46–47.

3. Поздравление Президента РФ работников и ветеранов металлургической промышленности с Днём металлурга от 19.07.2009 г. // Официальный сайт Администрации Президента РФ. [Электронный ресурс]. Электронные данные. М., сор. 2011. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/letters/greetings?date=19+%D0%B8%D1%8E%D0%BB%D1%8F+2009>

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. М., сор. 1999–2010. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

*Т.В. Какатунова, Н.А. Скуратова*

## ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

*Обоснована необходимость применения информационных и телекоммуникационных технологий для оптимизации инновационных процессов в регионе. Сформулированы предпосылки «виртуализации» инновационной инфраструктуры региона. Предложены виртуальные элементы региональной инновационной инфраструктуры региональных промышленных комплексов.*

**Ключевые слова:** виртуальная инновационная инфраструктура региона; инновационные процессы; региональный промышленный комплекс.

*The need to apply information and telecommunications technologies to optimize the innovation processes in the region is proved. We describe preconditions for “virtualization” of the innovation infrastructure of the region. Virtual elements of regional innovation infrastructure of regional industrial complexes are offered.*

**Keywords:** virtual regional innovation infrastructure; innovation processes; regional industrial complex.

Анализ инновационных процессов в регионах Российской Федерации показывает, что одним из важнейших инструментов развития инновационной деятельности регионального промышленного комплекса (РПК) является инновационная инфраструктура, за счет функционирования подсистем которой обеспечивается доступ субъектов инновационной деятельности к специфическим инновационным ресурсам. Однако, как показывает практика инновационной деятельности, в большинстве случаев создание универсальных инновационных инфраструктур, характеризующихся стабильным набором элементов, не позволяет учесть особенности динамично изменяющейся инновационной среды РПК и негативно сказывается на темпах регионального научно-технического и экономического развития. Кроме того, формирование инновационной инфраструктуры РПК в соответствии с существующими подходами требует значительных инвестиционных вложений и рассчитано на длительный временной период. Разнообразие потребностей субъектов инновационной деятельности, проявляющееся во времени, а также характеристики инновационного потенциала региона вызывают необходимость адаптации подсистем инновационной инфраструктуры к специфике инновационной среды региона.

Высокий уровень развития информационных и телекоммуникационных технологий, наблюдаемый в последние годы, способен

привести к существенным изменениям существующих подходов к формированию и организации функционирования инновационной инфраструктуры РПК. Так, по уровню распространения персональных компьютеров в регионах и доступности глобальных информационных сетей, включая сеть Интернет, Россия постепенно приближается к экономически развитым странам [1].

Рассматривая вопросы оптимизации инновационных процессов в рамках РПК на основе применения информационных и телекоммуникационных технологий, следует отметить возможность полной или частичной «виртуализации» инновационной инфраструктуры, что в условиях быстро изменяющейся экономической среды, с одной стороны, обеспечит высокую степень адаптивности ее элементов к изменяющимся внешним и внутренним факторам и оперативность реагирования на них, с другой стороны, позволит существенно сократить издержки, связанные с ее формированием.

В этой связи необходимо ввести понятие «виртуальной инновационной инфраструктуры», под которой целесообразно понимать новую форму организации деятельности организаций, промышленных и общественных объектов, способствующих реализации инновационных проектов, обеспечивающую за счет широкого применения информационно-телекоммуникационных технологий выполнение отдельных этапов инновационного

процесса в виртуальном пространстве с целью повышения оперативности, гибкости, сокращения времени и стоимости предоставления услуг в области поддержки инноваций. Таким образом, виртуализация предполагает создание некой коммуникационной сети на базе современных информационно-телекоммуникационных технологий, которая позволит путем замещения реальных действий, связанных с разработкой и внедрением инноваций, симуляцией процессов, то есть созданием образов реальности, в виртуальной среде осуществлять координацию элементов инновационной среды в ходе реализации региональных инновационных процессов.

Предлагаемый подход к формированию инновационной инфраструктуры РПК с использованием виртуальных элементов требует предварительной оценки инновационного потенциала региона, а также учета принципов поддержки инновационной деятельности и принципов формирования информационного общества.

Сбор и анализ данных, характеризующих инновационный потенциал РПК, позволит сформировать эффективный набор виртуальных элементов инновационной инфраструктуры региона, которые в результате их интеграции в региональную инновационную среду обеспечат повышение результативности инновационного процесса на уровне региона, а также в рамках отдельных предприятий.

Рассматривая «виртуализацию» инновационной инфраструктуры региона как один из эффективных инструментов обеспечения адаптивности процедур поддержки региональных инновационных процессов, можно сформулировать следующие ее предпосылки:

1. Формирование виртуальной региональной инновационной инфраструктуры может способствовать снижению затрат (финансовых, материальных, временных и т.п.) на реализацию этапов инновационного проекта за счет симуляции отдельных процессов в виртуальном пространстве или передачи выполнения ряда функций автоматизированным системам, что приведет к быстрой окупаемости инновационного проекта.

2. Современные информационно-телекоммуникационные технологии позволяют осуществлять большинство промежуточных этапов инновационного процесса в виртуальном пространстве, что обеспечивает низкие текущие издержки проекта и практически полное отсутствие постоянных издержек ввиду сокращения потребности в приобретении производственных площадей в виде зданий, сооружений и т.п.

3. Высокая степень адаптации процедур реализации инновационного проекта к изменениям условий внутренней и внешней инновационной среды за счет возможности привлечения под осуществление проекта или от-

дельных его этапов разных исполнителей, либо быстрой модификации промежуточных результатов инновационной деятельности и, соответственно, корректировки следующих этапов инновационного проекта.

4. Обеспечение оперативности реагирования на изменение запросов со стороны потребителей инноваций, а также исходя из интересов поставщиков и партнеров.

5. Эффективная реализация функций контроллинга региональных инновационных процессов на основе автоматизированного мониторинга реализации инновационных проектов в регионе.

6. Возможность установления тесной взаимосвязи реализуемых инновационных процессов с обучающими процессами в области формирования компетенций сотрудников, участвующих в том или ином этапе инновационного проекта.

7. Возможность обеспечения оперативно-го подбора кадров как в рамках региона, так и за его пределами для решения задач, требующих специфических знаний и навыков, возникающих в рамках конкретного этапа инновационного проекта.

8. Интегрируемость информационных и интеллектуальных ресурсов разработчиков инноваций под решение конкретных задач в рамках инновационного проекта.

9. Автоматизация процесса извлечения открытых инноваций из внутренней или внешней среды региона с целью их коммерциализации с учетом специфики регионального инновационного потенциала.

10. Обеспечение прозрачности процедур использования государственных ресурсов в сфере инноваций (субсидии и т.д.).

Можно предложить следующие типы виртуальных элементов инновационной инфраструктуры региона: 1) виртуальный технопарк, работа которого в сфере коммерциализации новшеств при использовании информационных технологий может быть организована без его физического расположения на отдельной территории путем привлечения специалистов или научно-исследовательских и производственно-технологических мощностей под конкретные задачи [2]; 2) обучающие центры; 3) консультационно-информационные центры, в рамках которых разработчики получают поддержку со стороны патентного поверенного в подготовке бизнес-плана инновационного проекта; 4) специализированные центры коллективного пользования, в рамках которых сконцентрировано необходимое для разработки и внедрения инноваций оборудование, например, позволяющее коммерциализировать инновации в области нанотехнологий, энергосбережения и т.п.; 5) центры, осуществляющие помощь в области сертификации инноваций в соответствии с требованиями международного стандарта ISO

9001:2008; 6) порталы и базы данных потребителей инноваций; 7) порталы и базы данных готовых к внедрению инновационных технологий и разработок; 8) порталы финансовых и венчурных структур, готовых инвестировать инновационные проекты; 9) порталы и базы данных федеральных и региональных органов власти, включая геоинформационную систему; 10) порталы и базы кадровых центров, осуществляющих подбор специалистов в инновационной сфере; 11) электронные адреса индивидуальных разработчиков инноваций; 12) центры, осуществляющие инновационный аудит с целью обеспечения контроля достоверности данных инновационного учета (проверка обоснованности затрат при реализации этапов инновационного проекта, оценка эффективности инновационных проектов, оценка целесообразности использования выбранного источника финансирования инноваций, оценка инновационных рисков и др.).

Указанные виртуальные элементы инно-

вационной инфраструктуры региона могут принимать участие в реализации как полного цикла инновационного процесса, так и его отдельных этапов. При этом на базе виртуального технопарка, в том числе, могут осуществляться и локальные инновационные циклы, ориентированные на разработку и внедрение инноваций, ориентированных на незначительные совершенствования продукции и технологий.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Проект Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. М., 2010.

2. *Какатунова Т.В.* ИТ-технопарк виртуального типа как инструмент организации взаимодействия субъектов региональной инновационной среды / Т.В. Какатунова // Экономика и управление. 2010. № 7(57). С. 105–108.

*Д.В. Круглов*

## ОСНОВНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Рассмотрены проблемы оценки эффективности управления, связанные с кадровым контроллингом на предприятии. Выявлены закономерности развития кадрового контроллинга в системе управления персоналом предприятия.*

**Ключевые слова:** система контроллинга; кадровый контроллинг; управление персоналом; промышленное предприятие; системная интеграция; конкурентоспособность предприятия; устойчивость предприятия; инновационный подход; система управления; инструмент повышения эффективности функционирования.

*We look at problems of assessing management efficiency connected with personnel controlling at an enterprise. Patterns of developing personnel controlling in staff management system are revealed.*

**Keywords:** controlling system; personnel controlling; human resources management; industrial enterprise; system integration; business competitiveness; business sustainability; innovation approach; management system; performance increase tool.

Закономерности функционирования и развития кадрового контроллинга прослеживаются через взаимосвязь системы управления персоналом предприятия с механизмом кадрового контроллинга. Отечественный специалист в области кадрового контроллинга С.Г. Фалько считает, что «знание закономерностей функционирования и развития контроллинга дает не только понимание существующего положения вещей и происходящих явлений, но и позволяет предвидеть наступление тех или иных событий» [4]. По нашему мнению, закономерности функционирования и развития кадрового контроллинга выступают в качестве инструмента повышения эффективности управления предприятием и мощным рычагом роста результативности управленческого процесса.

В своем исследовании Г.В. Поварова анализирует следующие проявления низкой результативности управленческого процесса [2]:

- проблемы во взаимодействии отделов и служб;
- задержки в принятии решений;
- трудности в исполнении работниками своих функций;
- наличие нерентабельных видов деятельности;
- принятие неэффективных решений ответственными подразделениями;
- незаинтересованность подразделений и сотрудников в достижении цели предприятия.

Кадровый контроллинг в авторском определении направлен на повышение эффективности функционирования системы управления персоналом предприятия посредством информационно-аналитической поддержки

принятия решений. А эффективность системы кадрового контроллинга, в свою очередь, определяется «эффективностью процесса управления», который зависит, как отмечают В.В. Подиновский и В.Д. Ногин в своих исследованиях, «от выбора подходящей модели и метода управления» [3]. Выбор подходящей модели и выбор метода управления персоналом называется принятием управленческого решения в системе кадрового контроллинга. Таким образом, кадровый контроллинг позволяет для конкретной экономической системы, предприятия выбрать наиболее подходящий по показателям качества принимаемых решений метод и модель, согласующиеся с целями и задачами кадровой политики.

Оценка эффективности кадрового контроллинга проводится по разным направлениям, начиная от сопоставления достижения целей бизнеса, формулировки миссии организации, стратегического планирования, и заканчивая приемами и способами принятия тактических решений. При оценке эффективности функционирования кадрового контроллинга анализируются также средства управления и инструменты управления.

Как уже было отмечено, эффективность функционирования системы контроллинга определяется эффективностью системы управления на предприятии, выражающейся в интеграции информационных потоков. К большому сожалению, на отечественных промышленных предприятиях, эффективность системы управления низка, в силу слабо выраженной интеграции информационных потоков. Из анализа публикаций по данной проблематике следует, что все структурные элементы си-

стемы управления российскими предприятиями в силу разобщенности не несут ответственности за общую политику организации в управлении. Они в оперативном режиме подчиняются разным должностным лицам и в силу этого накапливают недостатки в своей работе.

Так, на российских промышленных предприятиях функции управления персоналом, как правило, выполняются рядом структурных подразделений:

- отдел труда и заработной платы в составе службы бухгалтерии осуществляет нормирование труда, анализирует его производительность, занимается установлением квалификационных разрядов, организацией заработной платы, определением режимов труда и отдыха;

- отдел профессионального обучения организует подготовку, переподготовку, повышение квалификации работников;

- планово-экономический отдел планирует увеличение или сокращение численности персонала, темпы роста производительности труда и общего фонда заработной платы;

- отдел кадров осуществляет прием и увольнение, проводит анализ движения кадров, следит за поддержанием трудовой дисциплины;

- отдел охраны труда осуществляет меры по предотвращению травматизма и профессиональной заболеваемости, обучает персонал нормам и правилам охраны труда, контролирует их соблюдение;

- производственно-технический отдел проектирует производственные процессы, их механизацию и автоматизацию.

В силу того, что операции кадрового контроля входят в состав управляемых операций, по мнению Е. Браунера и А. Беккера, «кадровый контроль является системой саморегулирующейся» [1]. Рационально построенная система контроля показывает вклад каждого подразделения организации в результат исполнения всей организационной системы, тем самым объединяя все аспекты бизнес-процесса. Кадровый контроль позволяет кардинальным образом улучшить качество управленческих решений и повысить эффективность бизнеса. Применение контроля в виде целостной системы является реальным конкурентным преимуществом современного предприятия.

Исходя из авторского определения кадрового контроля, выделим следующие закономерности его развития в системе управления персоналом предприятия.

1) *Наличие системной интеграции между элементами системы управления персоналом и элементами кадрового контроля при предупреждении последствий в ходе принятия управленческих решений.* Система кадрового контроля обуславливает выбор

подходящей модели управления персоналом современного предприятия и направлена на эффективное достижение организационных целей, повышение качества как человеческих ресурсов, так и всей системы управления современной организации в целом. Немецкий ученый Д. Шнайдер акцентирует направленность кадрового контроля на системное интегрирование всех областей работы с персоналом, предупреждение последствий при принятии тех или иных решений и формировании информационной среды для принятия стратегических решений в области кадрового и линейного менеджмента.

2) *Влияние на повышение конкурентоспособности и устойчивости предприятия в современных условиях.* В советскую эпоху закрепилось мнение, что стратегия должна быть достоянием лишь узкого круга руководителей и не должна предаваться гласности, но с развитием системы управления предприятием стала пропагандироваться важность и необходимость стратегического планирования как элемента конкурентоспособности организации в современных условиях. Эволюция внедрения кадрового контроля показывает, что система кадрового контроля, интегрированная в систему контроля в целом, информационно поддерживает разработку кадровых стратегий; координирует отдельные планы по времени и содержанию; проверяет составленные планы на полноту и реализуемость, что позволяет составить единый оперативный план предприятия. По результатам анализа вырабатываются предложения по устранению выявленных отклонений. Тем самым предприятия адаптируются к изменениям внешней среды и повышают свою устойчивость и конкурентоспособность.

3) *Получение синергетического эффекта за счет инновационных методов управления персоналом.* Синергетический эффект достигается за счет комплексного подхода к координации выполнения решений, рассчитанных на перспективу. Х. Хакен в своем исследовании замечает, что «комплекс процессов, явлений и характеристик, отражающих приоритетность целей и динамику роста, ведет к своевременности действий, предвидению, анализу последствий управляющих действий и инноваций» [5].

4) *Социальный контроль как индикатор управленческих решений.* Основой кадрового контроля выступает социальный контроль как индикатор корректности принимаемых решений, эффективности предприятия. Социальный контроль координирует создание организационной структуры, распределение обязанностей и прав в системе управления персоналом, реализацию кадровой политики, оснащение информационно-техническими средствами и нормативными документами. Социальный контроль направлен на эффект

управления, заключающийся в достижении целей объекта управления с точки зрения субъектов и объектов управления предприятия.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Браунер Е. Учет для контроллинга. Противоречия в теоретических основах управленческого учета и управления в немецком бизнес-администрировании / Е. Браунер, А. Беккер; пер. с нем. М., 1999.

2. Поварова Г.В. Современные подходы к

управлению персоналом на российских предприятиях: дис. ... канд. экон. наук / Г.В. Поварова. М., 2005.

3. Подиновский В.В. Парето – оптимальные решения многокритериальных задач / В.В. Подиновский, В.Д. Ногин. М.: Наука, 2007.

4. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов / С.Г. Фалько. М.: Финансы и статистика, 2008. 271 с.

5. Хакен Х. Квантово-полевая теория твердого тела / Х. Хакен. М.: Наука, 1980.

*И.В. Ластовка*

## ПРЕДПОСЫЛКИ ОБНОВЛЕНИЯ АКТИВНОЙ ЧАСТИ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА МАШИНОСТРОЕНИЯ

*Рассматриваются вопросы формирования свободных производственных мощностей в инвестиционном машиностроении как основного потенциала, который может быть использован для роста выпуска техники и развития промышленности в целом.*

**Ключевые слова:** активная часть основного капитала; возраст машин и оборудования в промышленности; воспроизводство активной части основного капитала; инвестиционное машиностроение.

*We research issues of creating spare production capacity in investment machine-building as the main potential for the growth of machinery production and industry development on the whole.*

**Keywords:** active part of fixed capital; age of machinery and equipment in industry; reproduction of the active part of fixed capital; investment machine-building.

Воспроизводство активной части основного капитала промышленности является важнейшей составляющей инвестиционного процесса. Оно определяет производственно-технологический потенциал всех отраслей экономики как значимый элемент воспроизводимого материального национального богатства. Важнейшие характеристики воспроизводства активной части основного капитала – возраст и степень ее износа, динамика и объемы капиталовложений в оборудование.

Современное состояние активной части основного капитала промышленности характеризуется как крайне неудовлетворительное: машины и оборудование в ее составе преимущественно устарели и критически изношены. В настоящее время средний возраст машин и оборудования в промышленности, в том числе инвестиционном машиностроении, составляет более 21-го года, что вдвое больше аналогичного показателя 1990 г. (10,8 лет) [2]. В дореформенный период в качестве нормативного был принят срок обновления оборудования, равный 12-ти годам, что намного превышало фактический срок службы оборудования в развитых странах, где он был равен 6–8 годам. В 2007 г. доля машин и оборудования в составе основных фондов промышленности, в том числе инвестиционного машиностроения, составила: в возрасте свыше 20 лет 51,5%, 10-ти лет – 13,7, 15-ти лет – 25,9%. Степень износа активной части основных фондов промышленности достигла 70%, удельный вес полностью изношенных машин и оборудования превышает 25% [1].

Негативные характеристики процесса воспроизводства активной части основного капитала отраслей промышленности проявились в период радикальных реформ и были связаны со спадом производства в отече-

ственной экономике и сокращением закупок отечественных машин и оборудования на внутреннем рынке. В настоящее время эти характеристики обусловлены недостаточным обновлением парка машин и оборудования, их старением и износом в условиях значительного роста производства и закупок. Так, согласно авторским расчетам, производство и закупки техники в 1999–2008 гг. возросли почти в 2,5 раза; в 2008 г. объем выпуска машин и оборудования составил 48% по сравнению с 1991 г. (в неизменных ценах 1991 г.). Однако указанный рост производства и закупок техники произошел после пятикратного их спада, поэтому современные объемы выпуска машин и оборудования по-прежнему крайне малы для решения задач дальнейшего использования в производственном процессе активной части основного капитала, а также ее модернизации и ускоренного обновления. Эти задачи актуальны как для добывающих, так и обрабатывающих отраслей промышленности.

Решение задачи ускоренного обновления парка техники возможно, прежде всего, в условиях увеличения объемов производства и закупок отечественных машин и оборудования. Условием решения указанной задачи нередко считают также рост объемов закупок импортной техники. Однако, согласно авторским оценкам, для значительного увеличения загрузки производственных мощностей инвестиционного машиностроения, а также для ускоренного обновления активной части основного капитала отраслей промышленности это условие не обязательно.

Согласно статистическим данным, в инвестиционном машиностроении имеются значительные свободные производственные мощности. Официальная статистика показывает следующий уровень использования про-

изводственных мощностей и инвестиционном машиностроении в 2007 г. (%) [1].

В период радикальных реформ экономики было проведено репрофилирование предприятий для восполнения мощностей, утерянных при распаде СССР. Поскольку введенные производственные мощности репрофилированных предприятий оказались меньше, чем соответствующие «советские» мощности, средний показатель использования производственных мощностей инвестиционного машиностроения достиг лишь 47–49% [1]. Значительные свободные производственные мощности в инвестиционном машиностроении по-прежнему остаются потенциалом, который может быть использован для роста выпуска техники и развития промышленности в целом. В приведенном примере это относится к производству турбин паровых, кранов мостовых электрических (включая специальные), металлорежущих станков, кузнечно-прессовых машин, электромашин крупных, подшипников качения.

В сообщениях Росстата отсутствует информация о физическом состоянии свободных производственных мощностей инвестиционного машиностроения и возможности их использования без значительной дополнительной подготовки. Однако, учитывая общее неудовлетворительное состояние активной части основного капитала инвестиционного машиностроения, прежде всего критический средний возраст машин и оборудования, степень их физического и морального износа, можно предположить, что производственный аппарат свободных производственных мощностей инвестиционного машиностроения в целом не лучше действующих. Вместе с тем регулярно публикуемые данные Росстата свидетельствуют и о том, что в наличии имеются свободные производственные площади (временные занятые или временно сданные в аренду), свободное производственное оборудование (временно законсервированное и т.д.) и, следовательно, потенциальные условия для увеличения выпуска машиностроительной продукции. Возможно, что в действительности оценки современного потенциала инвестиционного машиностроения могут быть не-

сколько меньше, чем соответствующие отраслевые показатели использования производственных мощностей, но ускоренное обновление парка машин и оборудования в составе производственного аппарата инвестиционного машиностроения, в том числе свободных производственных мощностей, создаст условия для их существенного увеличения.

Объективная потребность в машинах и оборудовании отечественного производства для замены аналогичных изношенных и устаревших значительно превышает объемы платежеспособного спроса на них со стороны потребителей. Такое соотношение обусловлено технологической заданностью развития отраслей российской промышленности, определяемой тем, что значительная часть парка техники, прежде всего, основного технологического оборудования, укомплектована отечественными образцами. Сложившаяся практика могла бы изменить техническая реконструкция отдельных производственных участков в составе производственно-технологических цепочек промышленности (в том числе инвестиционного машиностроения) применительно к использованию отечественного оборудования, что потребует меньших объемов капиталовложений, чем альтернативная техническая реконструкция на основе импортной техники.

Наличие в инвестиционном машиностроении свободных производственных мощностей явилось результатом снижения уровня платежеспособного спроса со стороны потребителей продукции машиностроения, уровня их платежеспособности, а также экономически необоснованного удорожания машин и оборудования. При прочих равных условиях уровень платежеспособного спроса со стороны потребителей машин и оборудования связан с ростом цен на последние. В условиях высоких цен на машиностроительную продукцию снижается не только уровень платежеспособного спроса со стороны потребителей машин и оборудования, но и их уровень платежеспособности, поскольку возрастают их расходы и объективно ограничиваются возможности

*Таблица 1*

Турбины паровые	19	Кузнечно-прессовые машины	42
Турбины газовые	70	Экскаваторы одноковшовые с ковшом емкостью от 0,25 до 3,2 куб. м	44
Генераторы к паровым, газовым и гидравлическим турбинам	66	Бульдозеры	57
Подшипники качения	41	Электродвигатели переменного тока с высокой осью вращения 63-355 мм	53
Краны мостовые электрические (включая специальные)	11	Электромшины крупные	39
Краны на автомобильном ходу	84	Грузовые автомобили	69
Тракторы	14	Автобусы	85
Металлорежущие станки	14	Зерноуборочные комбайны	41

*Источник:* Российский статистический ежегодник–2007: стат. сб. / Росстат. М., 2007.

приобретения техники.

Как известно, экономически необоснованное удорожание машин и оборудования характеризуется дополнительным ростом стоимости в расчете на единицу их паспортной производительности, не связанным с улучшением потребительских свойств продукции и получением дополнительного эффекта их потребителем. Оно прослеживается в явной форме в условиях превышения динамики цен на продукцию машиностроения над динамикой цен на продукцию промышленности в целом, а в скрытой – в условиях роста цен на новую продукцию машиностроения.

Рассмотрим в общих чертах динамику экономически необоснованного удорожания техники и ее производства и закупок. Согласно расчетам, в дореформенный период (1965–1991 гг.) общее экономически необоснованное удорожание машин и оборудования постоянно увеличивалось, его индекс составил в 1991 г. 3,94 по сравнению с 1965 г. (3,44 в скрытой форме) (табл. 2) [2].

Период 1965–1986 гг. характеризуется постепенным снижением показателей прироста производства и закупок техники. В 1987–1990 гг. наблюдалось снижение объемов производства и закупок машин и оборудования, которое в 1990 г. составило 0,88 по сравнению с 1985 г. [2]. В 1990–1991 гг. произошло примерно двукратное уменьшение объема производства и закупок техники, которое почти совпало с обратной величиной индекса роста экономически необоснованного удорожания машин и оборудования.

В период радикальных реформ экономики (1991–1997 гг.) происходила следующая трансформация форм экономически необоснованного удорожания техники: в результате спада производства и сокращения закупок техники скрытое удорожание техники снижалось (в условиях изменения номенклатуры и

структуры выпуска продукции, структуры затрат на нее), а явное удорожание машин и оборудования в результате роста цен и тарифов на продукцию и услуги указанных выше отраслей экономики и промышленности почти в такой же мере возрастало. В 1997 г. индекс общего экономически необоснованного удорожания техники составил 3,19 по сравнению с 1965 г., при этом скрытого – 1,67, явного – 1,92 [2]. Спад производства и закупок машин и оборудования в этот период был примерно пятикратным.

В период 1997–2008 гг. скрытое экономически необоснованное удорожание техники в результате дополнительного уменьшения затрат на производство машиностроительной продукции (нередко путем упрощения и примитивизации или снижения качества отделки изделия на производственно-технологических участках) практически прекратилось, а явное удорожание машин и оборудования сохранилось практически на прежнем уровне или даже немного увеличилось. Таким образом, индекс общего и явного экономически необоснованного удорожания техники оказался равным 1,92 по сравнению с 0,88 в 1965 г. В этот период рост производства и закупок машин и оборудования увеличился в 2,5 раза [2].

Таким образом, первоприоритетным в инвестиционной деятельности должно стать само инвестиционное машиностроение, его производственно-технологическая база, выпуск техники высокого качества и с обусловленными производственными издержками. Инвестиционное машиностроение способно ускорить обновление активной части основного капитала отраслей промышленности на основе снижения уровня стоимости производимой техники и повышения уровня платежеспособного спроса на нее и уровня платежеспособности ее потребителей.

Таблица 2

**Сравнительная динамика экономически необоснованного удорожания машин и оборудования и их производства и закупок (расчет к 1985 г.)**

Сравниваемый период (годы)	Индекс экономически необоснованного удорожания техники (1965 г. =1)			Индекс производства в закупках техники
	общего	явного	скрытого	
1965–1990	1,83	1,15	1,60	0,88*
1990–1991	2,15	1,00	2,15	0,51
1965–1991	3,94	1,15	3,44	
1991–1997	0,81	1,67	0,49	0,20
1965–1997	3,19	1,92	1,67	
1997–2008	0,60	1,00	0,29	2,50
1965–2008	1,93	1,92	1,00	

Источник: Российский статистический ежегодник–2008: стат. сб. / Росстат. М., 2008.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Российский статистический ежегодник–2007: стат. сб. / Росстат. М., 2007.

2. Российский статистический ежегодник–2008: стат. сб. / Росстат. М., 2008.

*И.Ю. Левитина*

## ПУТИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

*Проанализированы основные направления развития организаций малого бизнеса в современной России, такие как создание малых многопрофильных корпораций, развитие сетей и заключение франчайзинговых договоров. Выявлено качественное изменение их влияния на конъюнктуру российского рынка.*

**Ключевые слова:** бизнес; метод; корпорация; сеть; филиал; франчайзинг.

*We analyze basic directions of small business development in modern Russia such as establishing small multiline corporations, developing network and franchising. We reveal qualitative change in their impact on the Russian market.*

**Keywords:** business; method; corporation; network; branch; franchising.

Современная рыночная среда отличается крайней динамичностью и, как следствие, требует от бизнеса высокой мобильности и гибкости. Если для XX века характерно преобладание на рынке крупных предприятий, имеющих жесткую структуру и стабильные технологические процессы, то XXI век потребовал от них гибкости, активного обновления технологий производства и управления. В таких условиях преимущества имеют небольшие компании или группы компаний, способные быстро вносить изменения в бизнес-процессы и организационную структуру, привлекая новые или отторгая неэффективные бизнес-единицы. В результате все активнее проявляется тенденция трансформации крупного и малого бизнеса в сложные гибкие структуры, которые используют преимущества как крупного, так и малого бизнеса.

На смену крупным предприятиям приходят более сложные в юридическом и организационно-экономическом аспекте структуры. Многие из них соединяют черты малого предприятия и многопрофильных компаний, что позволяет их называть малыми многопрофильными корпорациями (ММК) [2]. С одной стороны, для них характерны такие особенности малого бизнеса, как небольшая численность работающих в каждом отдельно взятом юридическом лице, активное участие собственников в работе в качестве менеджеров, ограниченность финансовых ресурсов. С другой стороны, рассматривая их бизнес в комплексе, можно увидеть крупную корпорацию со сложной иерархией, большим количеством подразделений, которые производят товары и оказывают услуги как друг другу, так и сторонним организациям.

Основной путь формирования ММК – постепенное развитие бизнеса вокруг лидера или бизнес-идеи. Малое предприятие, постепенно развиваясь, создает или привлекает со

стороны другие малые предприятия для создания новых направлений деятельности или выполнения отдельных бизнес-процессов. Такая форма организации способствует повышению эффективности каждого подразделения за счет их самостоятельности. Ранее новые направления деятельности, а также вспомогательные и обслуживающие подразделения являлись «иждивенцами» у основных бизнес-процессов. Теперь они выделяются в самостоятельные хозяйственные структуры или отдельные юридические лица, руководителям которых необходимо думать о качестве выполняемых работ, источниках финансирования, повышении рентабельности своей деятельности, что соответственно повышает эффективность всей корпорации в целом и дает возможность быстро выявить и заменить неэффективно работающие бизнес-единицы. Новые направления деятельности могут развиваться также путем привлечения внешнего капитала, но при этом не затрагиваются интересы собственников в старых структурах.

Дополнительным аргументом в пользу такого построения бизнеса является налоговое законодательство, дающее существенные налоговые льготы субъектам малого предпринимательства. В связи с этим происходит дальнейшее рассредоточение средних и крупных бизнесов. Если до введения упрощенной системы налогообложения они освобождались от непрофильных активов и большого количества вспомогательных и обслуживающих подразделений в основном в связи с финансовыми проблемами, то теперь выделение дочерних структур или привлечение сторонних организаций к выполнению отдельных бизнес-процессов приводит к существенному сокращению налоговых выплат с одновременным (в большинстве случаев) повышением качества их выполнения. Таким образом, вокруг крупной компании создается большое

количество малых производственных и сервисных бизнесов, которые на первом этапе полностью работают на нее. В дальнейшем они могут развиваться и отходить от стратегии «монозаказчика», расширяя ассортимент и рынок сбыта.

В последние годы отмечается активное создание «виртуальных бизнес-сетей», образованных как сообщества относительно независимых юридических лиц, объединенных бизнес-процессами или общим персоналом, собственниками или договорами о взаимном сотрудничестве (производящих товары или оказывающих услуги друг другу). Такие «виртуальные бизнес-сети» стали играть существенную роль на рынке, используя коллективные возможности для борьбы с конкурентами. Не случайно в российском антимонопольном законодательстве появился термин «группа компаний» для защиты конкурентной среды от «неявных монополистов». Такие сообщества не являются классическими холдингами, так как в них невозможно выявить жесткую финансовую соподчиненность. Их также нельзя отнести к категории картелей, так как они в большинстве имеют разный вид деятельности и работают на разных рынках. Однако их взаимные действия, направленные, как правило, на поддержку единого бренда, приводят к «коллективному доминированию на рынке», существенно меняя конъюнктуру рынка. Как следствие, объектом антимонопольного регулирования стала не «юридическая», а «экономическая» фирма.

Постепенное развитие малых предприятий и ММК требует расширения их сбытовой сети. Организациям сферы сервиса требуется создавать дополнительные точки обслуживания, а производителям продукции либо формировать свою торгово-сервисную сеть, либо заключать договора с крупными торговыми сетевиками. Дополнительные точки любой сервисной сети могут создаваться: в виде региональных представительств и филиалов; в виде самостоятельных организаций, имеющих связь с головной организацией через участие в уставном капитале; путем заключения франчайзинговых договоров.

Среди наиболее веских причин построения сетей можно выделить: приобретение/расширение возможности продвижения собственных товаров или услуг; рост бизнеса и увеличение прибыльности путем вертикальной интеграции; диверсификация в перспективный бизнес [1].

Производитель, имеющий собственную торгово-сервисную сеть, увеличивает свои возможности по захвату рынка, формирует защитные барьеры от конкурентов, используя «привычку» клиента к обслуживанию в данной сети, гарантирующую определенное качество и уровень цен и дающую скидки постоянным клиентам.

Создание сети обеспечивает повышение эффективности бизнеса за счет эффекта масштаба (передача опыта, передовых технологий производства и управления, единая система подбора и обучения персонала, общая система снабжения, коллективное использование высококвалифицированных специалистов или специализированных услуг, работа с другими сетями и т.п.).

В последние годы все чаще в России для создания сетей стали использовать систему франчайзинга [3]. Эта организационная форма позволяет использовать опыт, знания, технологические секреты (ноу-хау) тех, кто уже создал себе определенный имидж в мире бизнеса и у потребителей. Решение вопроса о выборе формы – создание собственного подразделения, регионального представительства, филиала, дочерней организации или продажа франчайзингового проекта – зависит от стратегических приоритетов и наличия финансовых ресурсов. Обычно в местах с высоким оборотом или существенным стратегическим потенциалом располагают собственные подразделения. Франчайзи привлекают в тех случаях, когда нет уверенности в гарантированной доходности данного сектора рынка или не хватает собственных финансовых или временных ресурсов для захвата перспективных точек, имеющих высокий риск их захвата конкурентами.

Франчайзи получают в распоряжение стабильный доходный бизнес, а франчайзер – возможность расширить и упрочить свои позиции на рынке. Система франчайзинга прочно зарекомендовала себя как один из самых надежных механизмов, позволяющих быстро создать собственный бизнес, существенно снижающий риски банкротства. Активное развитие франчайзинга в нашей стране является одной из эффективных форм поддержки малого предпринимательства.

Все рассмотренные выше направления развития малого бизнеса не являются альтернативными, а могут использоваться в разных сочетаниях в процессе развития конкретного бизнеса. Малое предприятие с хорошей бизнес-идеей и активным менеджментом, постепенно развиваясь, создает или привлекает к своей деятельности другие малые предприятия, координируя их финансовую, маркетинговую, технологическую и кадровую политику. Постепенно формируется ММК и сбытовая сеть, при этом малые предприятия, являющиеся идеологическим или организационным ядром, постепенно превращаются в средние или крупные диверсифицированные корпорации с серьезной долей собственных производственных ресурсов, расширением состава собственников.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Гончарук В.А.* Филиальные сети: перс-

пектива построения. 2008 // Сайт бизнес-консультанта Гончарук Валерия Анатольевича. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.goncharuk.ru/?page=31>

2. *Клейнер Г.* Управление малыми многопрофильными корпорациями / Г. Клейнер, Р. Качалов, Я. Данилин // Журнал «Проблемы теории и практики управления». 2007. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.ptpu.ru](http://www.ptpu.ru)

3. *Молчан И.* Франчайзинг. Производст-

венники должны стать консультантами / И. Молчан // Информационно-аналитический портал «GAAP.RU». [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://gaap.ru/magazines/76335/>

4. Современные модели организации сервиса и его интеграция с производственными бизнес-структурами: коллективная монография / под ред. И.Ю. Левитиной. СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2010. 340 с.

*О.Л. Маргания*

## ОБЩИЕ И ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Рассматриваются вопросы, связанные со стратегией инновационного развития предприятия и с выделением организационных стадий разработки и реализации инноваций. Проанализированы взаимосвязи процессов разработки и реализации общей стратегии и стратегии инновационного развития предприятия.*

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

*We research issues connected with business innovation development strategy and distinguishing organizational stages of developing and implementing innovations. We analyze correlations between processes of developing and implementing a general strategy and innovation business development strategy.*

**Keywords:** innovations; innovation business strategies; investment analysis.

В настоящее время научные исследования и разработки и процессы инновационного развития находятся в области стратегически наиболее важных решений, обеспечивающих долгосрочное существование и развитие предприятия. Продолжительность срока жизни современной продукции постоянно сокращается. Успешное представление продукта на рынке сегодня не дает никаких гарантий конкурентоспособности данного продукта в следующем поколении [2]. Предприятия, которые соперничают на рынке быстро развивающихся инновационных технологий, должны быть способны предвосхищать будущие потребности и предпочтения потребителей.

Термин «инновация» означает введение нового, процесс использования новой идеи, новшества. Иными словами, новая идея (новация) преобразуется в инновацию с момента ее распространения. Процесс этого преобразования называется инновационным процессом, а выведение новации на рынок – ее коммерциализацией. Таким образом, для того чтобы новшество получило воплощение в виде нового продукта (или новой технологии), оно должно иметь следующие свойства: научно-техническая новизна; производственная реализуемость; экономическая эффективность.

В зависимости от основного содержания и характера инновации могут быть разделены на следующие группы: продуктовые инновации, связанные с изменениями в продукции; технологические инновации, распространяющиеся на методы производства; нетехнологические инновации, затрагивающие факторы организационно-управленческого и финансово-экономического характера.

Вместе с тем здесь следует также отме-

тить, что инновация не является новым научным открытием. В отличие от изобретения, инновация преследует в первую очередь коммерческие и уже потом научные цели. Инновация призвана решать такие задачи, как увеличение доли рынка, снижение себестоимости, повышение производительности, увеличение мощности и т.п. Открытие может произойти случайно, а инновации всегда являются результатом целенаправленного поиска. Открытие может быть сделано изобретателем-одиночкой, а инновация всегда разрабатывается коллективом и воплощается в форме инновационного проекта. При этом разработчики ориентируются на рыночные принципы экономики, в которых потребителям от новинки нужны не новые знания, а новые выгоды. Поэтому до начала развития инновационной идеи создатели новинки вынуждены определиться с возможностями коммерциализации будущей технологии. Причина в том, что на формирование каналов сбыта и продвижения может уйти значительный период времени. При этом целесообразно руководствоваться принципом возрастания затрат от стадии к стадии. Коммерциализация инновации является более затратной, чем процессы генерации и конструкторского воплощения идей в форме новых технологий. По некоторым оценкам [1], их соотношение возрастает в пропорции 1:10:100. В таком же соотношении возрастает затрачиваемое время.

В литературе, посвященной вопросам инновационной деятельности предприятия, внедрение инноваций зачастую отождествляется с функциональным управлением отдельными производствами, а не со стратегией развития предприятия в целом.

Стратегии предприятия, в том числе и

инновационные, как правило, ориентированы на развитие предприятия, которое необходимо в результате воздействия изменяющихся факторов внешней среды. Иными словами, стратегическими решениями являются решения, которые ориентированы на долгосрочную перспективу и принимаются в условиях неопределенности. Таким образом, можно сказать, что все стратегические решения отличает инновационный характер.

Различие видов инноваций определяет различия инновационных стратегий предприятия. Аналогично классификации инноваций инновационные стратегии могут подразделяться на следующие группы:

1) **продуктовые инновационные стратегии** – это стратегии, направленные на создание и реализацию новой продукции, работ, услуг;

2) **функциональные инновационные стратегии** – это научно-технические, производственные, маркетинговые стратегии;

3) **ресурсные инновационные стратегии** – это материально-технические, трудовые, информационные, финансовые стратегии;

4) **организационно-управленческие инновационные стратегии** – это стратегии в области технологий, структуры и системы управ-

ления.

Теория и практика стратегического управления разработали набор «базовых» или «эталонных» стратегий, которые получили широкую известность. Выделяют три основных типа базовых стратегий:

- стратегия сокращения, которая применяется в тех случаях, когда выживание организации находится под угрозой;

- стратегия стабильности, которая предполагает сосредоточение на существующих направлениях деятельности и их поддержку;

- стратегия роста, которая заключается в формулировании наступательных планов, предполагающих развитие предприятия.

Базовые стратегии роста отражают общепринятые направления развития конкурентных преимуществ предприятия и в свою очередь подразделяются на следующие группы: стратегии интенсивного роста; стратегии диверсификационного роста; стратегии интеграционного роста.

В таблице представлены основные общие и инновационные стратегии развития предприятия.

Как известно, инновации могут быть разделены на базисные (принципиально новая продукция или технология) и улучшающие

**Общие и инновационные стратегии развития предприятия**

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

	Стратегия горизонтальной интеграции: слияния, поглощения, альянсы с организациями отрасли	
--	---	--

(продукция или технология с улучшенными параметрами). На основе стратегии исследовательского лидерства можно добиться долговременных ведущих позиций в области НИОКР благодаря стремлению предприятия к сохранению в своем хозяйственном портфеле продуктов, находящихся на начальных стадиях жизненного цикла. Если в своем инновационном развитии предприятие придерживается политики защитной реакции и предпочитает следовать за лидерами рынка, чтобы избежать экономических рисков, связанных с коммерциализацией инноваций, то такому хозяйствующему субъекту следует придерживаться выжидательных стратегий и пытаться вывести на рынок улучшенные варианты товаров, которые уже опробованы рынком.

Выделяют четыре организационных этапа разработки и реализации инноваций.

*I. Исследовательский этап.* Данный этап является исходным для разработки базисных и улучшающих инноваций и ключевым в отношении процессуальных различий в методах управления ими. Основным конечным результатом на исследовательском этапе для любого типа и масштаба инноваций является отбор наиболее перспективных идей, которые при дальнейшей разработке могут быть реализованы в новом продукте или улучшающей технологии.

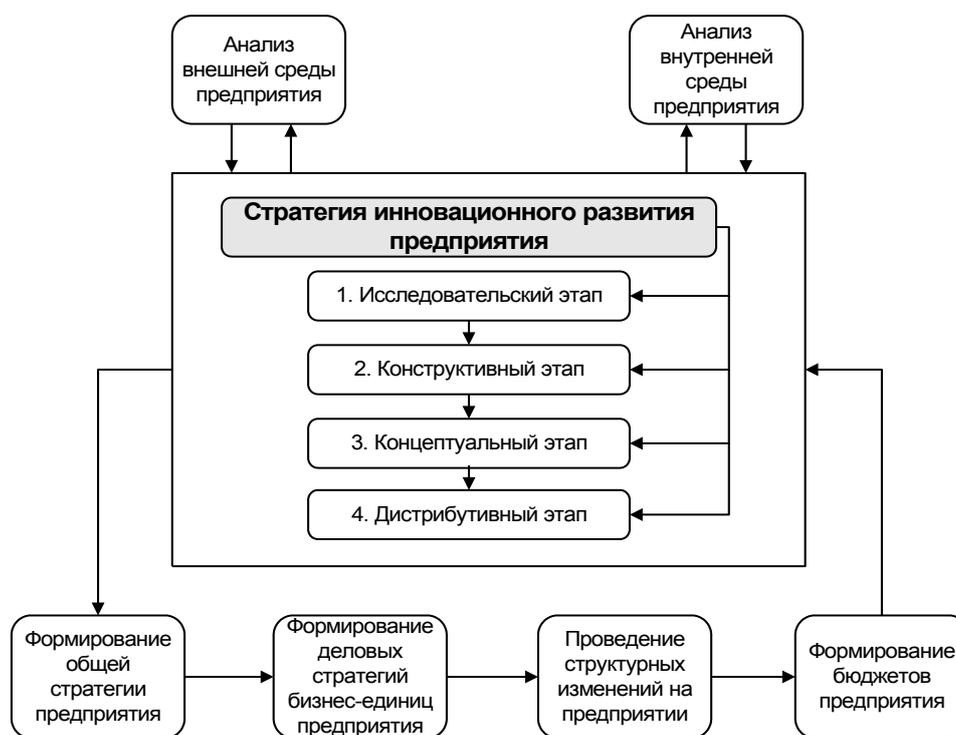
*II. Конструктивный этап.* На этом этапе отобранная идея получает свое конструктивное оформление. Здесь новация проходит через процессы технологического и производственного проектирования. Основные организационные методы, используемые на данном

этапе, также зависят от масштабов разрабатываемых технологий.

*III. Концептуальный этап.* На данном этапе решаются две основные задачи: регламентация производственного процесса, включая стандартизацию производства и сертификацию продукта, и главное – формирование концепции выведения новинки на рынок, включая рекламную кампанию. Необходимым моментом этого этапа является также патентование инновации на внутреннем, а иногда и внешнем рынке.

*IV. Дистрибутивный этап.* На этом этапе процесс разработки нововведения получает свое логическое завершение. Для выпуска нового продукта или реализации технологической инновации, как правило, организуется новое производственное подразделение или участок. Эта задача решается на базе проведения частичной реорганизации предприятия и (в зависимости от его отраслевой принадлежности и масштабов производства). Однако основным моментом данного этапа является регулирование совокупного спроса и предложения. Эффективность коммерциализации инновации во многом зависит от результативности маркетинговой поддержки процесса дистрибуции, включая распределение, продвижение и непосредственно сбыт новой услуги или усовершенствованной продукции.

Основные принципы взаимосвязи и последовательности взаимодействия между этапами формирования общего корпоративного плана и процессом вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот представлены на рисунке.



Взаимосвязь процессов разработки и реализации общей стратегии и стратегии инновационного развития предприятия

Следует отметить, что инновационные стратегии создают особо сложные условия для стратегического управления. Могут быть выделены следующие причины данного явления:

- повышенный уровень неопределенности результатов. К весьма сложному стратегическому управлению прибавляются сложности, связанные со значительным повышением уровня неопределенности результатов;

- повышенный уровень инвестиционных рисков. Риски инвестиционных проектов увеличиваются за счет новизны решаемых задач. Иными словами, к традиционным трудностям проектного управления добавляются сложности, связанные со структурой портфеля инновационных проектов. В данных условиях требуется тонкая согласованность инвестиционных и инновационных процессов, то есть появляется новый объект управления – инновационно-инвестиционный проект;

- повышенный уровень потока изменений на предприятии, связанный с инновационной реструктуризацией. Осуществление инновационной стратегии неизбежно связано с реструктуризацией организации, так как изменение даже одного элемента ведет к изменению состояния остальных частей. Возникает необходимость в сочетании потока изменений с текущими хозяйственными процессами на предприятии. Также необходимо учитывать различия жизненных циклов продуктов, технологий и т.д.;

- повышенный уровень противоречий в руководстве предприятия. Осуществление инновационных стратегий, как правило, вы-

зывает противоречия интересов и управленческих подходов различных групп менеджмента и отдельных руководителей. В этих условиях возникает необходимость в обеспечении согласования интересов стратегического, научно-технического, финансового и производственного управления.

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

Таким образом, проблема, связанная с выделением финансовых и экономических средств на поддержку стратегии инновационного развития и выбора предприятием направления освоения новых технологий, состоит в расстановке приоритетов при распределении ресурсов. Как правило, при возникновении финансово-экономических и денежно-кредитных затруднений одной из первых

статей бюджета, подвергающейся секвестру, являются, как правило, научно-исследовательские разработки, так как прибыль от вложения в эту сферу деятельности растягивается на месяцы, а иногда и годы. В то же время пренебрежение этой важной сферой развития может в один момент привести предприятие к технологическому отставанию, а возможно, и к краху всей производственной деятельности. Неполноценное и несвоевременное финансирование стратегии инновационного развития,

уже находящейся на этапе реализации, в свою очередь, может вызвать другие проблемы: временное отставание или запоздалый выход новинки на рынок.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф; пер с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Изд-во «Питер», 1999.
2. *Карлоф Б.* Деловая стратегия / Б. Карлоф; пер с англ. М.: Экономика, 1991.

*В.П. Мешалкин, А.Н. Акишин*

## МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ЦЕПИ ПОСТАВОК ПРЕДПРИЯТИЙ ШИННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КЭПТИВНОГО ЦЕНТРА

*Рассмотрена цепь поставок предприятий-производителей автомобильных шин. Предложен организационно-экономический механизм управления рисками в цепи поставок, основанный на создании кэптивного центра.*

**Ключевые слова:** цепь поставок; управление рисками; кэптивный центр; добавленная стоимость.

*We consider a supply chain of car tyre producers. An organizational-economic mechanism of risk management in the supply chain based on establishing a captive center is proposed.*

**Keywords:** supply chain; risk management; captive center; added value.

В условиях начавшегося восстановления российского автомобилестроения – основной потребляющей отрасли – рынок автомобильных шин в России в целом также оказался под воздействием положительной тенденции в 2010 году. Объем производства шин для легковых автомобилей по итогам 2010 году увеличился на 33%, для грузовых автомобилей – на 18%. Экспортные поставки шинной продукции из России в зарубежные государства выросли на 30%. Таким образом, у предприятий-производителей появляется возможность увеличить объемы производства, что в свою очередь связано с рисками. В данном случае процесс управления рисками эффективно осуществлять не только в рамках отдельного предприятия, а рассматривать цепь поставок (ЦП) в целом [2].

Рассмотрение цепи поставок предприятий шинной промышленности «производство сырья – производство шин – использование шин» позволяет выявить следующие основные виды рисков в звеньях ЦП, оказывающих влияние на формирование общей добавленной стоимости цепи поставок:

1. Производство различных видов сырья (каучук, промышленная сажа, масла и смолы, вулканизирующие агенты (сера) и вулканизационные активаторы) – основные производственные и предпринимательские риски для ЦП связаны с качеством сырья, нарушением сроков их поставок и увеличением отпускных цен.

2. Доставка и хранение сырья – несоблюдение требований по доставке (определяемых, в том числе, законодательством ЕС по применению химических веществ «REACH» и Международной программой «Responsible Care»),

рост транспортных и складских расходов, природоохранные (экологические) риски.

3. Производство шин, выходящее технологические и бизнес-процессы приготовления резиновых смесей, изготовления компонентов шин и их сборки, вулканизации. Основными рисками для ЦП шинной продукции являются производственные риски аварий или неисправностей технологического оборудования, отклонение показателей качества изделий, кадровые риски.

4. Производство автотранспорта или реализация конечной продукции – шин – потребителям через торговые сети – производственные и предпринимательские риски несоблюдения условий хранения и складирования, а также правил использования в производстве автотранспорта.

5. Эксплуатация автотранспорта – риски несоблюдения условий использования и безопасности эксплуатации (особенно приводящие к увеличению показателей аварийности транспортных средств).

Для управления рисками предприятий-производителей шин может быть предложен организационно-экономический механизм управления рисками в ЦП, основанный на создании кэптивного центра (функционирующего в виде простой кэптивной компании – *single parent captive* или кэптивной ассоциации – *group or association captives*) в ЦП данных предприятий, который позволяет концентрировать и эффективно использовать выделенные всеми участниками данной ЦП на риск-менеджмент финансовые ресурсы не только на страхование, но и на упреждение рискованных ситуаций [1]. Основными целями создания кэптивного центра являются: опти-

мизация финансовых расходов на страхование; контроль развития опасной ситуации; аккумуляция финансовых ресурсов внутри материнского холдинга; оптимизация финансовых потоков для управления рисками; создание эффективных процедур упреждения рисков. В состав данного центра включается кэптивная страховая компания для страхования рисков с учетом необходимости минимизации расходов на страхование. Целью организации кэптивного центра является также реализация мероприятий по предотвращению возможности возникновения опасных ситуаций с неблагоприятными последствиями, к которым, в том числе, относятся проекты по модернизации оборудования, профессиональной подготовке, переподготовке и обучению персонала предприятий.

В ряде случаев для организации и координации деятельности по управлению рисками предприятиям, входящим в ЦП предприятий шинной промышленности, целесообразно объединяться в финансово-промышленные группы (ФПГ). Блок-схема организационно-функциональной структуры предлагаемой ФПГ приведена на рисунке.

Известно, что использование кэптивного страхования сокращает срок заключения

страховых контрактов и получения страхового возмещения. При этом доходы кэптивного центра, формирующиеся за счет взносов предприятий-участников ЦП шинной промышленности, используются в их интересах в следующих периодах непрерывной реализации бизнес-процессов по управлению рисками. Разработанная методика формирования кэптивного фонда управления рисками учитывает вклад каждого предприятия-участника ЦП предприятий шинной промышленности в формирование результирующей добавленной стоимости данной ЦП в целом, а также влияние на ее величину локальных рисков (рисков в деятельности отдельных предприятий ЦП).

Предложенная методика предполагает определение объемов отчислений денежных средств предприятиями-участниками ЦП, необходимых для обеспечения финансами кэптивного центра управления рисками, и включает следующие основные этапы:

*Этап 1.* Определение рисков в звеньях цепи поставок, которые оказывают негативное влияние деятельность ЦП целом:

$$R_i = \sum_j^j P_{ij} B_{ij} ,$$



Организационно-функциональная структура ФПГ, реализующая механизм управления рисками в цепях поставок предприятий шинной промышленности

где  $P_{ij}$  – вероятность (возможность) возникновения  $j$ -й опасной ситуации в  $i$ -м звене цепи поставок,  $B_{ij}$  – ущерб при возникновении данной опасной ситуации (руб.).

*Этап 2.* Определение совокупного риска ЦП предприятий шинной промышленности:

$$R_{\Sigma} = \sum_i^I R_i + \sum_{k=1}^K C_k L_k ,$$

где  $C_k$  и  $L_k$  – вероятность (возможность) возникновения  $k$ -й опасной ситуации во внешней социально-экономической среде и ущерб при ее возникновении соответственно.

*Этап 3.* Определение возможного объема средств для финансирования кэптивного центра по управлению рисками:

$$Q = \frac{R_{\Sigma}}{\alpha} ,$$

где  $\alpha$  – константа, определяющая политику предприятий в ЦП по управлению рисками, которая практически может принимать значения от 1 до 10.

*Этап 4.* Определение объемов отчислений денежных средств предприятиями-участниками ЦП, необходимых для обеспечения финансами кэптивного центра управления

рисками:

$$Q_i = \frac{Q(D_i R_{\Sigma} + D_{\Sigma} \sum_{j=1}^J P_{ij} B_{ij})}{2D_{\Sigma} R_{\Sigma}} ,$$

где  $D_{\Sigma}$  – совокупная добавленная стоимость в ЦП,  $D_i$  – вклад  $i$ -го звена ЦП в совокупную добавленную стоимость.

Для определения вероятности (возможности) возникновения опасной ситуации и оценки ее возможных последствий (ущерба) можно использовать как известные статистические процедуры, так и экспертные методы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Кэптивное страхование и взаимный метод создания страхового фонда // Сайт «Финансовая аналитика». [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://finanal.ru/005/кэптивное-страхование-и-взаимный-метод-создания-страхового-фонда?page=0,2>
2. Российский рынок автомобильных шин – 2010. Аналитический отчет / Компания Abarus Market Research. М., 2011.

*Э.Р. Мисхожев*

## КОНЦЕПЦИЯ УПРЕЖДАЮЩЕГО АНТИКРИЗИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА КАК ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Анализируются вопросы антикризисного управления промышленными предприятиями. Предлагается авторская концепция антикризисного управления промышленными предприятиями, включающая описание методологических принципов, целей, задач и элементов системы управления.*

**Ключевые слова:** кризис; антикризисное управление; экономическая устойчивость; промышленные предприятия; концепция.

*We analyze issues of crisis management of industrial enterprises. The concept of crisis management is offered including the description of methodological principles, goals, tasks and components of management system.*

**Keywords:** crisis; crisis management; economic sustainability; industrial enterprises; concept.

В настоящее время в научной литературе появилось достаточно много работ, посвященных антикризисному менеджменту [1; 3; 4; 5]. При этом ученые акцентируют внимание, прежде всего, не на вопросах, связанных с преодолением уже наступившего кризиса, а решают проблемы упреждения кризисных явлений, то есть сосредотачивают влияние на превентивном управлении. Вместе с тем, фактом является и то, что работы, посвященные превентивному (упреждающему) управлению, не носят характер законченной целостной теоретической концепции, а сосредоточены, как правило, на отдельных аспектах подобного управления.

Кризисы являются неотъемлемой частью рыночной экономики и возникают на всех стадиях развития промышленного предприятия. Безусловно, они должны стать объектом пристального внимания со стороны управления, так как их последствия могут быть плачевны для предприятия. Вместе с тем, изучая смену жизненных циклов развития организации, появляется возможность достаточно точно определить приближение кризиса, спрогнозировать сроки его приближения и глубину его последствий. Для этого необходима целостная методология «предвидения», на основе которой появляется возможность заблаговременной диагностики приближения кризиса, разработки и реализации необходимых мер и превентивных действий, активизирующих механизмы повышения экономической устойчивости и адаптации предприятия к новым условиям функционирования. В основе

такой методологии должна лежать научная концепция упреждающего антикризисного управления промышленным предприятием.

Согласно «Большому экономическому словарю» [2], категория «концепция» рассматривается как система взглядов, определенное понимание явлений, процессов, как единый определяющий замысел. Для формирования концепции упреждающего управления считаем целесообразным выделение в ее структуре следующих составных элементов (рис. 1).

Опираясь на результаты проведенных исследований, основными предпосылками формирования такой научной концепции можно считать следующие положения:

1. Сложность современной рыночной среды функционирования. С одной стороны, она становится более структурированной за счет появления новых субъектов рыночных отношений, а с другой стороны, более нестабильной в силу роста интенсивности конкуренции и распространения процессов глобализации национальных хозяйств. Очевидно, что в таких условиях предприятие (если оно не занимает монопольного положения) не может игнорировать процессы, происходящие в окружающей среде, и вынуждено, с целью обеспечения устойчивости своего функционирования, исследовать их, выделяя взаимосвязи и взаимозависимости между факторами внешней и внутренней среды.

2. Признание существования экономического кризиса – как неотъемлемого элемента рыночной экономики. Многочисленными ис-

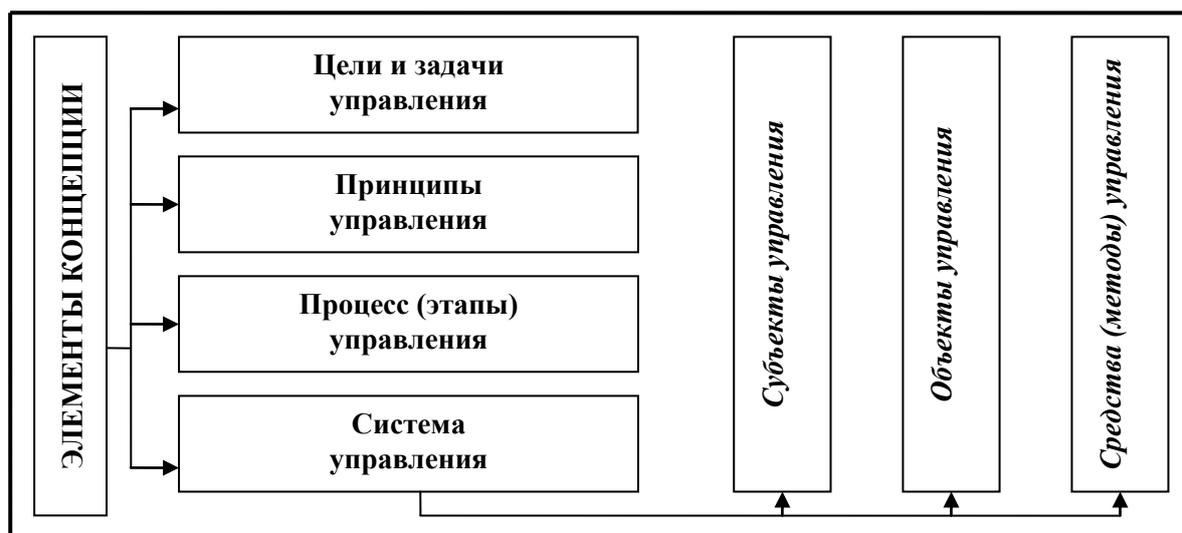


Рис. 1. Элементы концепции упреждающего антикризисного управления промышленным предприятием

следованиями доказано, что экономка любой страны, по причине циклического характера развития происходящих социально-экономических явлений, неизбежно переживает периоды подъема и спада активности хозяйствующих субъектов. Этот процесс является постоянным и неизбежным. Эта особенность вызывает необходимость тщательного изучения периодов спада и подъема, их прогноза, формирования и реализации упреждающих управленческих мероприятий, с целью предотвращения либо смягчения негативных последствий экономического кризиса.

3. Необходимость наличия у предприятия эффективного методического инструментария, антикризисного упреждающего управления. Данная предпосылка органически вытекает из предыдущей. Постановка задачи глубокого изучения процессов, происходящих в окружении организации, требует соответствующих практических методик, позволяющих диагностировать состояние внешней и внутренней среды предприятия, с целью дальнейшего формирования соответствующих альтернатив упреждающих решений, их оценки и реализации. Очевидно, что подобные методики могут быть сформированы только на базе научной концепции упреждающего антикризисного управления.

4. Наметившиеся тенденции к социализации предпринимательской деятельности в связи с увеличением числа крупных и сверхкрупных международных организаций – корпораций, оказывающих сильное влияние на развитие национальных экономик и общества в целом. Как справедливо отмечает В.М. Воронина, «...социум все больше влияет на финансовое состояние корпораций, определяя позитивное или негативное общественное мнение относительно предприятия. В связи с этим для предприятий все большее значение

приобретает формирование благоприятного имиджа и репутации, развитие связей с общественностью посредством демонстрации социально ответственного поведения» [4].

На основании вышеизложенного, нами разработана целостная концепция упреждающего антикризисного менеджмента (рис. 2), органично объединяющая в себе методологические принципы, цели и задачи управления, его этапы и элементы системы управления. Данная концепция упреждающего антикризисного менеджмента призвана стать теоретической основой формирования соответствующего методического инструментария, с помощью которого будут воплощаться на практике цели и решаться задачи, стоящие перед управлением промышленного предприятия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Блинова У. Система превентивного контроля в антикризисном менеджменте / У. Блинова // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 5. С. 114–126.
2. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Институт новой экономики, 1999. 1245 с.
3. Виссарионов А. Корпоративное управление / А. Виссарионов, И. Федорова // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 4. С. 85–89.
4. Воронина В.М. Превентивная антикризисная диагностика промышленного предприятия, ориентированная на динамику внешней среды / В.М. Воронина // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 5. С. 5–9.
5. Трененков Е.М. Диагностика в антикризисном управлении / Е.М. Трененков, С.А. Дведенидова // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 1. С. 3–25.





Рис. 2. Концепция упреждающего антикризисного управления

С.В. Юрьев

## АУТСОРСИНГ В КОНТЕКСТЕ МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

*Рассмотрены основные виды аутсорсинга в контексте экономических отношений. Выявлено наличие бизнес-процесса как отличительной черты аутсорсинга.*

**Ключевые слова:** *виды аутсорсинга; стратегия аутсорсинга; документ аутсорсинга; субъекты экономических отношений.*

*We study the key kinds of outsourcing in the context of economic relations. Business-process as a characteristic feature of outsourcing is described.*

**Keywords:** *kinds of outsourcing; outsourcing strategy; outsourcing document; agents of economic relations.*

Аутсорсинг является результатом построения эффективной стратегии развития компании на основе промышленной кооперации и долговременного взаимовыгодного партнерства.

Практически все западные производства отличаются максимально простой структурой, то есть не являются комплексными, а большинство операций вынесено на аутсорсинг. Применение аутсорсинга как принципиально новой стратегии управления активно используется ведущими корпорациями мира. На сегодня именно крупнейшие организации, такие как «Ford», «BritishPetroleum», «Procter&Gamble», «Dell», «Exel» и другие, вследствие использования аутсорсинга добились наиболее впечатляющих экономических результатов: увеличение прибыли почти вдвое за счет сокращения организационных и производственных издержек, повышения общей эффективности функционирования своих компаний, реинжиниринга [1].

Постепенно происходит трансформация мотивов применения аутсорсинга от максимизации эффективности операций и снижения издержек посредством вынесения ряда вспомогательных функций за пределы компании к консолидации и созданию стратегических альянсов, международных сетей на основе использования передовых информационных технологий, научно-технических достижений в отраслях. Аутсорсинг из стратегии управления превращается в форму функционального разделения – кооперации труда на основе высоких технологий.

В большинстве развитых стран в настоящее время корпоративные прибыли растут за счет переноса производственных мощностей и рабочих мест в Юго-Восточную Азию и другие подобные регионы. Считается, что аутсорсинг в той или иной степени используют каждые две из трех корпораций, входящих

в рейтинг «Тор-100» журнала «Fortune». В конце XX в. удельный вес компаний США, передающих по аутсорсингу производственные или сервисные операции, составил 86% [4].

Западные и японские компании все чаще переносят в страны Юго-Восточной и Южной Азии, Восточной Европы, Латинской Америки производства новых товаров, а собственные производства закрывают. К примеру, японский автомобильный транснациональный концерн «Nissan» имеет сегодня заводы в Африке, Азии, в том числе Тайване, Малайзии, на Ближнем Востоке. Компания регулярно представляет новации, большая часть которых разработана в научно-исследовательских лабораториях развивающихся стран.

Таким образом, крупные компании развитых стран определяют развитие инновационной деятельности в развивающихся регионах мира, способствуя росту отраслей высоких технологий, выпускающих сложную конечную продукцию. Например, благодаря аутсорсингу, в Индии высокотехнологичный сектор экономики растет до 30% в год. Индия стала признанным центром в сфере аутсорсинга информационных технологий, она экспортирует ИТ-услуги на сумму 45 млрд. долл. в год. В настоящее время страна имеет более чем десятилетний опыт аутсорсинга и размещает у себя свыше 80% мировых проектов в этой сфере [5].

Специализация развивающихся стран на производстве сложных наукоемких товаров приводит к возникновению эффекта накопленных знаний и опыта. Транснациональные корпорации начинают перемещать туда инновационную деятельность, используя глобальный научно-исследовательский потенциал. Постепенно такая стратегия становится более важной, чем стратегия использования рыночных возможностей в глобальном масштабе.

Благодаря аутсорсингу в развивающихся странах создаются новые рабочие места, требующие высокого образовательного и профессионального уровня, увеличивается число желающих получить технические специальности. В развивающиеся страны переносятся отделы по разработке новой продукции [3].

Новые индустриальные страны, обладая работоспособными и стремящимися к знаниям кадрами, формируют новый научно-технический вектор развития, изменяя и увеличивая инновационный потенциал мировой экономики [3].

Формой присутствия компании в экономике страны является создание так называемых «сервисных центров», принадлежащих ТНК, но географически расположенных в странах с дешевой рабочей силой. Они интегрируют научно-технические, производственные потенциалы разных стран, обеспечивают круглосуточную работу в своих сервисных центрах, расположенных по всему миру, работая на постоянное снижение затрат. Например, крупнейший мировой сервисный центр – компания «OrangeBusinessServices», принадлежащая группе «FranceTelecom», предоставляет услуги 29 тыс. международным фирмам в 166 странах. При этом подобные сервисные центры несут довольно большие издержки,

обусловленные высокими зарплатами, которые предлагаются специалистам, переманиваемым у национальных аутсорсинговых компаний.

В целом аутсорсинг – это новая форма развития производственно-экономических отношений, ориентированных на интеграцию и замену товарных связей производственно-функциональными. Таким образом, можно говорить о формировании мобильной адаптивной международной и геопланетарной сети, что ускоряет развитие экономической глобализации в современном обществе.

#### **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. Сайт «Outsourcingservice.ru». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.outsourcingservice.ru](http://www.outsourcingservice.ru)
5. Сайт НП «Руссофт». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.slud.ru](http://www.slud.ru)

# УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ И КУЛЬТУРОЙ

УДК 338.46:61

*О.С. Коротева*

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

*Рассматриваются основные подходы к определению специфических особенностей управления в сфере медицинских услуг.*

**Ключевые слова:** медицинская услуга; управление; профессиональный риск; медицинское страхование.

*We look at basic approaches to specifying particular features of management in medical services sphere.*

**Keywords:** medical service; management; professional risk; medical insurance.

Методология организации и управления национальным здравоохранением имеет множество нерешенных проблем, включая вопросы терминологии, стандартизации и т.д. При этом необходимо подчеркнуть, что в научном сообществе до настоящего времени не сложилась единая теория услуг, что в значительной степени затрудняет понимание существенных сходств и отличий между социальными и прочими услугами, между понятиями «товар», «производство», «услуга», «помощь» и др.

Обычно классификацию и стандартизацию услуг осуществляют по услугополучателю. В ГОСТ Р 50646-94 услуги населению по функциональному назначению подразделяются на материальные и социально-культурные. Термин «материальная услуга» раскрывается как «услуга по удовлетворению материально-бытовых потребностей потребителя услуг». Материальные услуги обеспечивают восстановление, изменение или сохранение потребительских свойств изделий или изготовление новых по заказам граждан, а также создание условий для потребления, к которым относят бытовые, жилищно-коммунальные, услуги общественного питания и др.

В классификаторе под социально-культурными услугами понимаются услуги по удовлетворению духовных, интеллектуальных потребностей и поддержанию нормальной жизнедеятельности, восстановлению здоровья, духовному и физическому развитию личности, к которым могут быть отнесены и медицинские услуги [2].

Наиболее важным и сложным объектом стандартизации в здравоохранении является медицинская услуга. Необходимость стандар-

тизации определяется потребностями здравоохранения, медицинского страхования, быстрым развитием этой сферы деятельности, появлением принципиально новых технологий и др. Кроме того, категория «медицинская услуга» находится на стыке экономики, права и социальных наук.

Медицинская услуга – это экономические отношения, возникающие по поводу результатов труда медицинского персонала в отношении пациента, создающего потребительную стоимость, проявляющуюся в виде полезного действия или деятельности врача по оказанию медицинской помощи, сохранению здоровья, улучшению самочувствия, то есть удовлетворению конкретных, разумных потребностей человека. При оказании медицинской помощи важен не сам труд, как процесс труда, а труд как деятельность, направленная на получение конкретного результата, в результате которого потребитель рассчитывает на здоровье, то есть на результат, а не на лечение как процесс. Вместе с тем, результат медицинской услуги невозможно оценить до ее получения в связи с особенностями каждого человека и его реакции на процесс лечения.

В отраслевом стандарте в здравоохранении введен термин «услуги медицинского сервиса», как услуги населению, выполняемые в медицинском учреждении в процессе оказания медицинской помощи, но не являющиеся элементами медицинской помощи. Далее, медицинская услуга – мероприятие или комплекс мероприятий, направленных на профилактику заболеваний, их диагностику и лечение, имеющих самостоятельное законченное значение и определенную стоимость

[2].

Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения и социального развития ввела определение медицинского вмешательства как воздействие на человека медицинскими средствами и методами, разрешенными к применению в установленном законом порядке и направленными на достижение положительного результата [3].

С точки зрения экономической теории социальная медицинская услуга является нематериальным активом и не имеет материального результата. Вместе с тем, медицинская деятельность, например, консультативная, может не иметь результата, когда потребитель, получив консультацию по поводу приема лекарства, не примет его, а может иметь воплощенный результат – протезирование, операции по имплантации органов. В последнем случае пациент получает материальную овеществленную услугу, но не работу.

Материальный элемент медицинских услуг состоит в том, что медицинская услуга и ее результат – здоровье – неотделимы от получателя. Таким образом, медицинская услуга может иметь или не иметь овеществленный, осязаемый результат, тем не менее, по своей природе она остается услугой.

Для управления медицинскими учреждениями, принятия эффективных решений необходима специальная подготовка управленцев-администраторов лечебно-профилактических учреждений, перед которыми остро стоит проблема рационального управления ограниченными финансово-материальными ресурсами посредством выбора приоритетов и нормирования, сосредоточивая особое внимание на медицинской экономике, статистике, информационных науках.

В современном глобализирующемся мире усиливаются проблемы, связанные с повышением спроса на производство медицинских услуг и внедрением прогрессивных промышленных технологий в национальное здравоохранение. Имеет место значительный информационный разрыв между пациентом и врачом, связанный частично с необходимостью консультирования узкими специалистами или проведением манипуляций, которые необходимы пациенту лишь единожды.

Кроме того, неинформированность потребителей в связи с быстро растущей конкуренцией на рынке медицинских услуг вызывает необходимость роста количества и качества информации. Узкоспециализированные специалисты вынуждены вести конкурентную борьбу за количество обслуживаемых пациентов, частично через предоставление информации, профилактику и даже предложение услуг для работодателей своих пациентов.

Медицинская деятельность в сфере частной медицины, в отличие от государственного

здравоохранения, имеет свойства, присущие частному предпринимательству, которое можно рассматривать как деятельность, направленную на получение прибыли, или личного дохода, осуществляемую от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность. Целесообразность выбора того или иного вида медицинской деятельности определяется исходя из имеющегося образования, сложившейся рыночной конъюнктуры, стремления субъектов медицинских услуг к извлечению прибыли.

Предоставление медицинских услуг и их прибыльность непосредственно связаны с категорией «качество медицинской помощи», наряду с такими медицинскими критериями, как выздоровление, улучшение, облегчение страданий и т.п.

Медицинские услуги как материальная многокритериальная категория – это сложный многоэтапный процесс, ориентированный на получение качественного конечного результата с заранее определенными количественными оценками. Вместе с тем, категория «медицинская услуга» тесно связана с понятием «риск». В этой связи представляется необходимым проведение комплексного анализа факторов, обуславливающих возникновение риска в зависимости от экономических и социальных процессов. Результаты анализа могут стать основой для построения модели системного управления профессиональными рисками с учетом социальных, медицинских, экономических, организационных факторов и уровней уязвимости профессиональных групп работающих [1].

Как экономическая категория риск представляет собой событие, в результате которого возможны следующие результаты: отрицательные – причинение ущерба здоровью; никакие – отсутствие ущерба и положительные, связанные с улучшением состояния здоровья или выздоровлением. Ущерб – это ухудшение или потеря свойства объекта. При предоставлении медицинских услуг объектом является человек, а нанесенный ущерб выражается в виде ухудшения здоровья или наступления смерти.

Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения и социального развития в своем решении определяет безопасность медицинского вмешательства (медицинской помощи, медицинской услуги) как отсутствие необоснованного риска при медицинском вмешательстве, выполняемом по показаниям в соответствии с имеющимся заболеванием с учетом противопоказаний к вмешательству или с диагностической целью. В то же время риск медицинского вмешательства определяется как вероятность наступления неблагоприятного исхода для жизни или здоровья пациента, а также вероятность недостижения той цели, ради которой проводится медицин-

ское вмешательство. Однако данной службой не определено уменьшение негативного воздействия при предоставлении медицинской услуги или оказания медицинской помощи, нет методологии управления существующими рисками.

Вместе с тем, управление рисками должно включать определенную систему мер, цель которых – уменьшение отрицательного воздействия, нанесения опасности здоровью, жизни человека. Система управления в рискованных ситуациях должна первоначально выявить альтернативы рисков, определить методологию реализации управляющего воздействия в пределах социального, экономического и нравственно допустимого уровня, а также предложить конкретные рекомендации, ориентированные на устранение или минимизацию возможных негативных последствий.

По существующим в мировом сообществе стандартам, для снижения рисков ситуаций при предоставлении медицинских услуг применяется система обязательного и добровольного медицинского страхования, позволяющая покрывать две основные группы рисков, возникающих в связи с заболеванием. Это затраты на медицинские услуги по восстановлению здоровья, реабилитации и уходу и затраты, связанные с потерей трудового дохода, вызванного невозможностью осуществления профессиональной деятельности как во время заболевания, так и после него при наступлении инвалидности [1].

В российском законодательстве в качестве объекта обязательного медицинского страхования применяется понятие страхового риска, связанного с возникновением страхового случая, а страховой риск определен как «предполагаемое событие, при наступлении которого возникает необходимость осуществления расходов на оплату оказываемой застрахованному лицу медицинской помощи» [3].

Вместе с тем страхование не определяет

и не измеряет качество предоставления медицинской услуги, так как ей присуща высокая степень неопределенности, а в лечебном процессе исчерпывающая регламентация, стандартизация невозможна. Медицинская услуга не существует до ее предоставления. Следует отметить, что это делает невозможным сравнение и оценку услуги до её получения.

Таким образом, для решения целевых задач при производстве и потреблении медицинских услуг необходимо разработать эффективную систему управления национальными ресурсами, а в первую очередь – средствами производства медицинских услуг.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 29.11.2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» // Российская газета. Фед. выпуск. 2010. 3 декабря. № 5353.

2. Приказ Министерства здравоохранения РФ от 4.06.2001 г. № 181 «О введении в действие отраслевого стандарта "Система стандартизации в здравоохранении. Основные положения"» // Сайт НДП «Альянс Медиа». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [businesspravo.ru/Docum/DocumShow...23962.html](http://businesspravo.ru/Docum/DocumShow...23962.html)

3. Решение Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения и социального развития № б/зр от 31.10.2007 г. «Об определениях в системе качества медицинской помощи с перечнем дефектов качества медицинской помощи» // Сайт Общественного Совета по защите прав пациентов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.openmed.ru>.

4. Вдовенко З.В. Применение системного подхода и математических методов к управлению современными экономическими системами / З.В. Вдовенко, А.Ю. Белозерский, Д.А. Тюкаев // Вестник Российской академии естественных наук. 2011. Вып. 15. № 2. С. 39–41.

*П.В. Корытников*

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

*Обосновывается необходимость формирования медицинских информационных систем для определения экономической эффективности медицинских услуг с учетом опыта компьютеризации в здравоохранении развитых стран в создании и использовании электронных медицинских карт.*

**Ключевые слова:** *медицинские информационные технологии; методики оценки эффективности инвестиционных проектов; электронные медицинские карты.*

*We prove the need to develop medical information systems to assess economic efficiency of medical services taking into consideration the computerization experience of developed countries in making and using electronic patient's cards.*

**Keywords:** *medical information technology; methods of assessing efficiency of investment projects; electronic patient's cards.*

Оценка экономической эффективности медицинских информационных технологий предполагает количественное сопоставление затрат и результатов. Если необходимые для этого показатели возможно сформировать, то далее оценивание эффективности можно осуществить с помощью известных методов оценки экономической эффективности инвестиционных проектов. Этот подход наиболее общий и в силу этого его особенно трудно применить для специфических проектов, отличных от традиционных инвестиционных проектов, внедряемых в промышленности. Основной сложностью приложения данного подхода (как, впрочем, и всех других подходов) к проектам внедрения информационных технологий в медицине является экономическая оценка их результатов.

Следующим этапом приближения к решению поставленной задачи является анализ общих подходов к оценке эффективности информационных систем, независимо от их предметной области. Здесь отмечается отсутствие методик, готовых к практическому использованию. Практические наработки имеются лишь для частных случаев при допущении определенных условий, касающихся характера и области внедрения информационных систем.

Универсальные методики оценки эффективности инвестиционных проектов содержат общие ее принципы и являются достаточными лишь для наиболее распространенных проектов производственного назначения. В этих методиках имеются указания на необходимость привлечения специальных процедур для экономической оценки результатов, связанной с

учетом нестандартных ситуаций (например, в проектах научно-технического развития, проектах экологического назначения и т.п.). Это говорит о том, что методики рассчитаны на более широкое, чем только производство товаров, применение. Такие методики оценки эффективности должны определять наиболее предпочтительное направление вложения средств среди всех возможных направлений в промышленности, науке, здравоохранении и т.д. Одной и той же методикой должна быть обеспечена возможность сравнения эффективности любых нестандартных проектов с промышленными проектами, поскольку в них инвестируются одни и те же финансовые ресурсы.

Специфика оценки эффективности информационных технологий состоит в отражении их результатов, которые не являются доходами от продаж выпускаемой продукции, поэтому отличаются от результатов промышленных инвестиционных проектов. Возможность подобных ситуаций предусмотрена в существующих методиках. В них особо подчеркивается, что инвестирование осуществляется с целью получения выгоды. Термин «выгода» используется для того, чтобы показать, что цели инвестиционных проектов не ограничиваются чистым доходом от продаж, а могут принимать другие формы, например, экономии средств, предотвращения потерь.

Кроме Методики ЮНИДО [2] в России применяются «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов», утвержденные Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ и Госстроем России [4]. Эти рекомендации

отвечают условиям перехода экономики к рыночным отношениям, предполагающим унификацию методов оценки эффективности, и согласуются с методами и подходами, предложенными в методике ЮНИДО и в советской методике 1988 г. [3].

В соответствии с указанными методиками рассматриваются четыре показателя; чистый дисконтированный доход, индекс доходности, внутренняя норма доходности и срок окупаемости инвестиций. Поскольку ни один критерий сам по себе не является достаточным для оценки проекта, то решение должно приниматься с учетом всех критериальных показателей. Основным препятствием к использованию этих методик для оценки экономической эффективности информационных технологий в медицине является отсутствие четкого представления о результатах, достигаемых в каждый год расчетного периода.

В настоящее время активно формируется представление об общей принципиальной убыточности информационных технологий. Применение вычислительной техники лишь добавляет новое качество управления, но не меняет суть. Происходит просто «смена поколений инструментов работы с информацией» [1]. Тратить время и деньги на расчет «экономического эффекта внедрения корпоративных информационных систем – значит еще больше увеличить убытки, связанные с этим внедрением» [1].

Однако выгоды от внедрения информационных технологий реальны. В общем случае к первичным выгодам относятся: информированность руководства; снижение затрат труда на учет; уменьшение потерь от погрешностей учета; повышение точности и оперативности текущих управленческих процедур. К вторичным выгодам относятся – повышение управляемости, сохранение позиций на рынке, конкурентоспособность; снижение издержек от ошибок управления; улучшение взаимодействия с партнерами. Сложность состоит в экономическом измерении этих выгод.

Другой подход предложил и развил в своих многочисленных работах П. Страссманн [7; 8; 9]. Поскольку количественно проследить экономический эффект информационных технологий часто не представляется возможным, то эффективность внедрения информационных систем можно рассматривать с точки зрения их воздействия на такие основные финансовые составляющие, как объем продаж, объем оборотных средств, себестоимость изделий,

доля на рынке. Изменение этих составляющих представляется как результат модернизации структуры управления производством. П. Страссманн ввел понятие «отдача от менеджмента». То определение, которое он дает этому понятию, роднит его с понятием интеллектуального капитала (или нематериальных активов), рассчитываемого как разность между акционерной стоимостью компании и стоимостью ее чистых активов. П. Страссманн считает, что таким образом введенный показатель отдачи от менеджмента отражает эффективность использования информации на предприятии. Однако это понятие много шире, чем эффект использования информационных систем.

Что касается методов оценки эффективности информационных систем, то в этой области в качестве общего метода можно назвать, пожалуй, только модель ССВ – совокупной стоимости владения (в англоязычной литературе TCO – Total Cost of Ownership). Эта модель предназначена для оценки сравнительной эффективности, так как основана на следующей предпосылке: две информационные системы характеризуются одинаковым результатом, поэтому для выбора более эффективной из них достаточно сравнить затраты, связанные с их внедрением и обслуживанием. Таким образом, отпадает необходимость решения наиболее сложной задачи – определения выгод, получаемых от информационных систем. Однако область практического использования метода существенно сужается вследствие принятого предположения о тождестве выходных параметров сравниваемых проектов.

Под совокупной стоимостью владения понимаются «полностью учтенные ежегодные расходы (а не только его IT-отдела), связанные с приобретением и, что особенно важно, использованием информационных технологий в бизнесе» [5]. Подразумевается учет не только прямых, но и скрытых, косвенных затрат, например потерь от простоев пользователей.

Работа с моделью ССВ сосредоточена на оценке затрат, и в этом направлении достигнуты существенные результаты по классификации затрат, методам их измерения, определению их структуры. Наибольшее распространение получила модель ССВ, разработанная компанией Gartner Group в середине 1990-х годов. Компания Microsoft для базовой модели ССВ распределила затраты следующим образом:

	Доля в общих затратах, %
Программное обеспечение	25
Администрирование	21
Поддержка	<b>16</b>
Разработка	<b>6</b>
Коммуникации	4
Человеческий фактор	21
Простои	7

Под человеческим фактором понимаются незапланированные косвенные затраты, связанные с ошибками и трудностями в работе с информационными системами, которые приводят к непроизводительным затратам времени и ресурсов пользователей. Учет затрат на внедрение и эксплуатацию информационных систем (ИС) способен не только выявить более эффективный их вариант при сравнении систем с аналогичными результатами, но и оценить экономическую эффективность в общем случае, поскольку эта оценка является сопоставлением получаемых выгод с осуществляемыми затратами.

Основной сложностью приложения общего подхода к проектам внедрения информационных технологий в медицине является экономическая оценка их результатов. Существует мнение, что внедрение медицинских информационных технологий, как, впрочем, и любых информационных технологий, имеет исключительно затратный характер, а их отдача выражается не стоимостными показателями, а только качественными: повышением качества медицинского обслуживания, облегчением работы медицинского персонала, улучшением здоровья пациентов и др. По существу, такое мнение возникло не из-за отсутствия реальной экономической выгоды, обеспечиваемой информационными технологиями, а разработанных методов измерения экономического эффекта.

Для определения экономической эффективности медицинских информационных систем можно воспользоваться зарубежными оценками, поскольку имеется многолетний опыт компьютеризации в здравоохранении развитых стран.

Наиболее значимыми и показательными среди внедряемых в настоящее время медицинских информационных технологий являются системы электронных медицинских карт (СЭМК). В европейских странах электронные медицинские карты заменили обычные бумажные карты на 50–90%, в США – на 70% [8].

Поскольку отдача от внедрения медицинских информационных технологий в целом складывается из экономии средств по отдельным направлениям их расходования, то оценки достигаемого экономического эффекта могут быть получены путем выявления как можно более полного круга преимуществ, обеспечиваемых информационными системами. Наиболее ощутимыми выгодами от внедрения медицинских информационных технологий являются: сокращение количества действий с медицинскими картами, возможности

копирования записей; экономия затрат на лекарственные препараты; экономия затрат на лабораторные и радиологические исследования; сокращение сроков госпитализации; выгоды администрирования при работе с платежными документами.

Отметим, что к перечисленным выгодам, получаемым за счет внедрения системы электронных медицинских карт, при условии их широкого распространения, обязательно добавляется экономический эффект от других факторов, например, обмена клинической информацией о пациентах между медицинскими учреждениями [6]. Частный случай такого обмена – взаимодействие поликлиники и стационара. Но в этом аспекте экономический эффект мало изучен.

Количественное определение размеров экономии по каждому из этих видов выгод проводилось путем хронометража рабочего времени медицинского персонала, опросов экспертов, сравнения затрат до и после внедрения ИС, прямых расчетов стоимости лекарственных средств и т.д.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Балашов В.Г.* Технологии повышения финансового результата предприятий и корпораций / В.Г. Балашов, В.А. Ириков. М.: РОЭЛ Консалтинг, 2002.
2. *Беренс В.* Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс, П.М. Хавранек. М.: ИНФРА-М, 1995.
3. Методические рекомендации по комплексной оценке эффективности мероприятий, направленных на ускорение научно-технического прогресса. М.: Изд-во ГКНТ, 1988.
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. М.: Экономика, 2000.
5. *Скрипкин К.Г.* Экономическая эффективность информационных систем / К.Г. Скрипкин. М.: ДМК Пресс, 2002.
6. *Girosi F.* Extrapolating evidence of health information technology savings and costs / F. Girosi, R. Meili, R. Scoville. Santa Monica, Calif.: RAND Corporation, 2005.
7. *Strassman P.* The roots of business process reengineering / P. Strassman // American programmer. 1995. June.
8. *Strassman P.A.* The Rap on Reengineering / P.A. Strassman // Computerworld. 1994. September. P. 119.
9. *Strassmann P.A.* The hocus-pocus of reengineering / P.A. Strassman // Across the board. 1994. № 6.

*С.Л. Левин*

## РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В РАЗВИТИИ РЫНКА УСЛУГ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР В РОССИИ

*Выявлены основные причины, сдерживающие развитие рынка услуг страхования сельскохозяйственных культур в России; обоснована специфика распределения предпринимательского риска; применен нестандартный подход к определению страховой стоимости, страховой суммы, страховых тарифов и продвижению продукта на рынок.*

**Ключевые слова:** *страхование; сельскохозяйственные культуры; страховой портфель; рынок услуг страхования; экономическое состояние аграрного сектора в России.*

*We reveal the main reasons restraining the development of the market of insurance services for crops in Russia. We substantiate specific characteristics of risk distribution and apply innovative approach to defining insurance cost, sum insured, insurance rates and product promotion.*

**Keywords:** *insurance; crops; portfolio of insurance; insurance services market; economic condition of agricultural sector in Russia.*

В настоящее время ситуация со страхованием сельскохозяйственных культур в России характеризуется малой долей застрахованных площадей и несущественным объемом договоров по данным видам страхования в портфелях основных участников страхового рынка. Во многом эта ситуация обусловлена экономическим состоянием аграрного сектора в России и определенными специфическими особенностями формирования страхового продукта и страхового портфеля при страховании сельскохозяйственных культур. Отметим, что в данном виде страхования предметом является продукция – урожай, но продукция не фактически уже полученная, а которую страхователь только ожидает получить. Следовательно, объектом страхования выступают имущественные интересы страхователя, связанные с получением урожая ниже установленного размера. Отсутствие реального предмета страхования определило позицию многих исследователей, которые считают, что данный вид страхования следует относить не к страхованию имущества, а к страхованию предпринимательских рисков [1]. Позиция достаточно обоснованная, тем более уточняется, что если страхователь с помощью договора обеспечивает страховую защиту уже произведенных им затрат, то в этом случае речь идет о страховании имущества. Тем не менее, страхование сельскохозяйственных культур пока относится к страхованию имущества, что во многом обусловлено особенностями налогового учета расходов страхователей по внесению страховых взносов.

Следует учитывать, что страховая стои-

мость по данному виду страхования ( $W$ ) является расчетной величиной и представляет собой произведение трех величин [4]. Во-первых, застрахованной площади  $S$ , во-вторых, средней пятилетней урожайности в центнерах с одного гектара площади  $\bar{y}$  и, в-третьих, цены реализации страхуемого вида продукции в среднем по региону за предшествующий период  $p$ . Следовательно,  $W=S \times \bar{y} \times p$ .

В свою очередь, использование для расчета страховой стоимости цены реализации страхуемого вида продукции за предшествующий год в силу ряда обстоятельств может привести к неполному возмещению убытков страхователя, так как цены на сельскохозяйственную продукцию весьма эластичны по отношению к объему полученной продукции в целом по стране (в урожайные годы цены падают, в неурожайные – резко возрастают). Учитывая тот факт, что во многих регионах РФ годы урожайные и неурожайные чередуются, оценка продукции по низким ценам урожайного года означает, что в неурожайный год ущерб (убытки) страхователя недооценивается, так как возможно было реализовать продукцию по более высоким ценам. Поскольку при расчете страховой стоимости учитывается средняя урожайность за пять лет, то соответственно в формуле должны были быть использованы и средние пятилетние цены.

Наряду с этим, при страховании имущества имеет место пространственное (между страхователями) и временное (в течение действия договора страхования) распределение ущерба у страхователей. По иному осуществ-

ляется страхование сельскохозяйственных культур. Например, пространственное распределение ущерба будет иметь место только в том случае, если договоры в страховом портфеле будут охватывать многие регионы. В том случае, если страховщик при формировании страхового портфеля ограничивается одним или двумя соседними регионами, то пространственное распределение ущерба в течение года отсутствует, поскольку неблагоприятные погодные условия, как правило, носят не локальный, а масштабный характер. При этом временное распределение ущерба в пределах годового действия договора страхования тоже отсутствует. Во-первых, потому, что все договоры страхования заключаются примерно в одни и те же сроки (осенью – по озимым культурам, весной – по яровым). Во-вторых, наличие или отсутствие ущерба проявляется только один раз – по окончании уборки. Однако временное распределение ущерба может присутствовать в длительной динамике, в том случае, если договор заключается с одним и тем же страхователем в течение многих лет.

Кроме того, хотя факторы страхового случая (получение урожая ниже запланированного) известны (недостаток влаги или, наоборот, ее избыток, критические отрицательные значения зимних температур, заморозки), количественную оценку влияния каждого установить невозможно, поскольку они действуют в комплексе, сочетаясь при этом с почвенно-экономическими условиями конкретного страхователя. Наличие данных особенностей определило специфику расчета страховых тарифов по исследуемому виду страхования. Поскольку ущерб распределен в длительной динамике, то в качестве статистической базы для расчета тарифов берется, как правило, не реальный страховой портфель уже завершивших действие договоров, а некий потенциальный – в виде динамики урожайности. При этом для оценки страховой суммы учитывается средняя урожайность или урожайность по тренду (если такой имеется), а в качестве ущерба – отклонения от средней урожайности или тренда. В этом случае тарифы рассчитываются в среднем по региону без индивидуализации для конкретного товаропроизводителя, что, безусловно, методически неверно. При этом, поскольку в зависимости от конкретных почвенно-экономических условий каждый товаропроизводитель (страхователь) индивидуально реагирует на меняющиеся погодные условия, что выражается в разном уровне урожайности, то становятся очевидными и различия в урожайности по годам.

Одной из важнейших специфических особенностей формирования портфеля договоров страхования сельскохозяйственных культур является отсутствие андеррайтинга (отбора рисков для формирования сбалансированного и рентабельного страхового портфеля). На

наш взгляд, это обусловлено отсутствием единого методологического подхода к оценке и отбору рисков и недостаточной квалификацией андеррайтеров в данной области. Поэтому информация, которую страхователи предоставляют страховщикам перед заключением договора, не дает представления о вероятности наступления страхового события и о размере возможного ущерба, что является важным моментом при выработке решения андеррайтера. Объясняется это тем, что страхователь, хотя и заинтересован в страховании ущерба от наступления той или иной рискованной ситуации, не в состоянии подобрать в соответствии со спецификой необходимую информацию. Практика показывает фактическое отсутствие преддоговорной экспертизы, а поэтому андеррайтинг является стандартным и формальным, что довольно негативно сказывается на отношениях сторон договора.

Существенным недостатком при формировании страхового портфеля по данному виду страхования является также отсутствие маркетинговых исследований в целях понимания потенциала и спроса на рынке, к тому же каналы продаж не отрегулированы, заключение сделок часто носит случайный, спонтанный характер. Исключение составляет заключение договоров на основе партнерских отношений с банками и лизинговыми компаниями.

Отметим, что, несмотря на поддержку данного вида страхования со стороны государства, уровень страховой защиты от неурожая в настоящее время совершенно недостаточен и продолжает понижаться (в 2008–2010 гг. было застраховано не более 20% посевов) [2; 3]. В связи с этим необходимо определить причины, которые сдерживают развитие исследуемого вида страхования, а следовательно, затрудняют формирование страхового портфеля страховщика.

Первая причина заключается в отсутствии свободных оборотных средств. Вследствие исключительно низкой рентабельности, а во многих случаях и убыточности сельскохозяйственной отрасли, в большинстве регионов РФ на страховые взносы отсутствуют средства, тем более что первоначально страхователь должен внести 100% суммы взноса, а компенсацию получает в конце бюджетного года. Договоры страхования заключаются по окончании сева (тогда же производятся и взносы), когда все ресурсы сельскохозяйственных товаропроизводителей, в том числе и кредитные, израсходованы. Именно поэтому страхование сельскохозяйственных культур в настоящее время во многих случаях имеет добровольно-принудительный характер. Например, при получении кредита посевы (будущий урожай) выступают в качестве залогового имущества, на страховании которого настаивает банк (аналогичная ситуация складывается при лизинговых операциях).

Вторая причина, сдерживающая развитие данного вида страхования, состоит в отсутствии интереса потенциальных страхователей, обусловленном отнюдь не низким показателем колебания урожайности. При этом колеблется по годам не только урожайность, но и цены, причем прямо в противоположном направлении: при снижении урожайности (в целом по России) цены растут, а при повышении урожайности цены снижаются. Иногда при снижении урожайности, например, относительно показателя прошлого года или в целом по региону РФ, товаропроизводитель с одного гектара посевов может получить даже большую выручку относительно той, которую имел бы при повышенной урожайности. В России (по причине многообразия природных условий) существуют регионы, где показатель урожайности принципиально отличается от среднего по стране. При росте средней урожайности по стране в этих регионах может наблюдаться снижение (регионы несут двойные убытки: за счет падения урожайности и за счет снижения цен). Поиск таких регионов представляет несомненный интерес для потенциальных страхователей (при сложившихся обстоятельствах, несомненно, появится интерес к заключению страховой сделки).

Третья причина, сдерживающая развитие исследуемого вида страхования, – характер рисков, что наглядно подтвердил 2010 г. Неблагоприятные погодные условия (например, засуха, наводнения, чрезмерно низкие отрицательные температуры зимой или заморозки весной), вызывающие снижение урожайности, а порой и гибель посевов, охватывают множество регионов. Например, аномальная засуха 2010 г. привела к убыткам порядка 35–40 млрд. руб. Вместе с тем даже в пределах одного региона возделываемые культуры весьма дифференцированы по реагированию на по-

годные условия. В связи с этим для обеспечения однородности страхового портфеля необходима типизация регионов и подбор возделываемых культур в регионах с асинхронно меняющейся урожайностью.

Таким образом, адекватное понимание представителями страховых компаний процессов, происходящих в данном сегменте рынка, обоснованная политика андеррайтинга, стремление к сохранению условий для реализации текущих и новых потребностей агропроизводителей, действия в интересах страхователей могут повысить спрос на страхование урожая сельскохозяйственных культур и привести к значительному увеличению доли данного вида страхования в портфеле страховщиков, тем более, что потенциал данного сегмента страхового рынка достаточно высок.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бондаренко Л.Н. Страхование урожая. Новые подходы к старой дискуссии / Л.Н. Бондаренко // Финансы. 1997. № 5. С. 43–46.
2. О состоянии рынка сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой в Российской Федерации в 2008 году // Агрострахование и кредитование. 2010. № 1. С. 22–33.
3. Сводный отчет в разрезе субъектов РФ о страховании урожая сельскохозяйственных культур, урожая и посадок многолетних насаждений с государственной поддержкой за 2009 год // Агрострахование и кредитование. 2010. № 4. С. 48–50.
4. Страхование урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой: практическое пособие по организации страхования сельхозкультур. Изд. 8-е / Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. М., 2009.

*О.П. Неретин*

## НОРМЫ И ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ СО СТЕЙКХОЛДЕРАМИ

*Исследуются возможности соблюдения принципов нормативного соответствия и критериальной оценки стратегической ориентации групп поддержки во взаимодействиях с учреждениями культуры.*

**Ключевые слова:** *нормативное соответствие; группы поддержки; учреждения культуры; взаимодействие; принципы.*

*We research opportunities to comply with the principles of conformity to standards and criteria assessment of support groups' strategic orientation in their interaction with cultural institutions.*

**Keywords:** *compliance with standards; support groups; cultural institutions; interaction; principles.*

Соблюдение принципа *нормативного соответствия* в отношениях учреждения культуры с группами поддержки (стейкхолдерами) обусловлено тем, что каждая из них функционирует в рамках определенного правового поля и, следовательно, взаимодействие с ними предполагает учет соответствующих ограничений. Учет ограничений свидетельствует о том, что отношения данного учреждения культуры с позитивными стейкхолдерами должно обеспечивать полное и безусловное соблюдение требований тех нормативных документов, которые определяют возможности (границы) взаимодействия.

В этой связи необходимо отметить, что включение данного принципа в группу общих принципов отражает его базовый характер, обусловленный тем, что нормативное соответствие решений в области отношений субъекта хозяйствования правовым параметрам элементов среды функционирования организации является условием их легитимности и, как следствие, возможности их реализации.

Определяя возможности полноценной прикладной реализации принципа нормативного соответствия, следует исходить и того, что требования правового характера могут быть сформулированы как в документах общей и региональной юрисдикции, так и во внутренних документах взаимодействующих субъектов хозяйствования (планы, организационные стандарты, положения, регламенты и др.). При этом, поскольку содержание документов последней группы не может противоречить положениям первой, их ограничения являются более строгими и в ряде случаев могут существенно снижать потенциал групп поддержки.

Так, например, внутренний нормативный документ о планировании деятельности тако-

го учреждения культуры, как музей, должен соответствовать требованиям Закона РФ «О культуре» [2], Закона РФ «О Музейном фонде Российской Федерации и музеях в Российской Федерации» [3], Гражданского кодекса РФ [9] и регионального трудового законодательства, а также должен характеризовать содержательную специфику и конкретные условия функционирования данного музея. Данное положение позволяет сформулировать парадигму функционирования учреждения культуры в области собственного нормотворчества, сущность которой состоит в том, что интересы использования потенциала групп поддержки обладают приоритетом относительно содержания внутренних нормативных документов.

В контексте реализации принципа нормативного соответствия данная парадигма означает допустимость и необходимость корректировки содержания (а в конкретных случаях и состава) внутренних нормативных документов учреждения культуры, если это обеспечивает получение дополнительного эффекта от взаимодействия с позитивными стейкхолдерами. Наиболее важным объектом такой корректировки представляется система планов, которые должны отражать взаимодействие с группами поддержки на всех горизонтах планирования. Однако определяющим фактором эффективного использования возможностей стейкхолдеров является согласование целевой ориентации перспективного социально-экономического развития учреждения культуры и ее реализации в форме стратегического плана.

Группа *принципов формирования состава групп поддержки деятельности* учреждения культуры включает требования, выполнение которых обеспечит создание благоприятной внешней и внутренней сред учреждения

посредством выделения и создания условий ее эффективного взаимодействия со стейкхолдерами. Такие требования следует формулировать исходя из условия их непротиворечивости сущности общих принципов отношений учреждения культуры с группами влияния, что обеспечивает целостность предлагаемой концепции.

Принцип *критериальной оценки* потенциальных групп поддержки состоит в том, что принятие решений о формировании состава позитивных стейкхолдеров должно основываться на оценке соответствия потенциальных участников взаимодействия установленным критериям эффективности данного процесса.

В качестве общего подхода к критериальному обеспечению обоснования состава групп поддержки учреждения культуры, на наш взгляд, целесообразно использовать системную методологию целеполагания [6] и исходить из следующих положений:

- среда функционирования учреждения культуры представляет собой систему, общая цель функционирования которой определяется целью учреждения культуры;

- каждая группа поддержки является автономной подсистемой названной системы, и цель ее функционирования в данном отношении рассматривается как локальная, представляющая собой одно из условий достижения общей цели;

- каждая локальная цель описывается содержательно и в виде качественных и количественных показателей, позволяющих оценить степень ее достижения.

Применение предлагаемого подхода, по нашему мнению, позволит решить принципиально важную проблему эффективности взаимодействия учреждения культуры с позитивными стейкхолдерами посредством согласования целей. Так, если для такого учреждения культуры, как библиотека, главной целью является удовлетворение потребности граждан в информации [1], то в качестве стейкхолдера – поставщика ресурсов – выступает, например, организация, обеспечивающая формирование библиотечного фонда (коллектор), локальной целью которой в рамках данного взаимодействия является полное выполнение заявки учреждения культуры. Данная цель может в конкретных случаях противоречить иным, например, коммерческим, целям стейкхолдера. Однако при наличии общего и локального критериев оценки целесообразности взаимодействия, на наш взгляд, можно оценить степень их расхождения с иной целью этой группы поддержки и принять меры по его ликвидации (например, посредством изменения ценовой политики взаимодействующих сторон).

Сущность принципа *ограниченности состава* групп поддержки состоит в том, что число организаций, включаемых в состав

формируемых групп поддержки учреждения культуры, не должно быть чрезмерным и определяется возможностями последнего активно и продуктивно участвовать в процессе взаимодействия. С методологических позиций данное требование является отражением базового кибернетического закона необходимого разнообразия, утверждающего, что количество возможных состояний субъекта управления не может быть меньше количества возможных состояний объекта [6].

В отношении прикладной реализации принципа ограниченности состава групп поддержки их допустимая численность может рассматриваться как специфическая норма управляемости<sup>1</sup>, величина которой определяется такими двумя главными факторами, как управленческий потенциал субъекта (учреждения культуры) и сложность связей с объектом (стейкхолдером) управления.

Так, например, численный состав групп поддержки такого крупного учреждения культуры, как музей федерального значения (крупного не только по объемам предоставляемых услуг, но и по численности персонала), в том числе, лиц, участвующих во взаимодействии, объективно может быть существенно больше, чем у муниципального. В то же время, так как во многих конкретных ситуациях потребность во взаимодействии с позитивными стейкхолдерами у малых учреждений культуры выше, чем у крупных, их количество может корректироваться в большую сторону при условии применения эффективных современных коммуникационных технологий [4]. Представляется необходимым подчеркнуть, что при формировании численного состава групп поддержки учреждения культуры необходимо обеспечить соответствие каждой из них качественным требованиям, зафиксированным в принятых критериях в соответствии с принципом критериальной оценки.

Требование *актуальности состава* групп поддержки учреждения культуры может быть сформулировано как необходимость соответствия качественных и количественных характеристик позитивных стейкхолдеров целям и задачам текущей деятельности организации. Необходимость реализации данного требования определяется тем, что развитие сферы культуры представляет собой одну из самых насущных задач российского общества. Качество решения этой задачи определяет возможности его комплексной политической, социальной и экономической модернизации.

<sup>1</sup> Норма управляемости представляет собой предельное значение числа объектов управления (например, подразделений субъекта хозяйствования, работников), в отношении которых одним субъектом может осуществляться эффективное изменение их состояния [8].

Данное положение означает, что состав групп поддержки должен обеспечивать высокую динамику роста учреждения культуры, параметры которого соответствуют объективной необходимости полного удовлетворения текущего спроса на профильные услуги организации.

Процесс актуализации состава позитивных стейкхолдеров с позиций текущих целей и задач учреждения культуры необходимо ориентировать на повышение эффективности использования ресурсов организации, что требует оценки рациональности ее взаимодействия с каждым элементом групп поддержки в тактическом промежутке времени. Реализация предлагаемого подхода позволит, на наш взгляд, сформировать ресурсное обеспечение решения тех задач учреждения культуры, которые наиболее полно соответствуют важнейшим текущим общественным потребностям.

Так, например, наиболее актуальной целью таких организаций кинематографии, как киностудии, признано производство фильмов патриотической тематики, обеспечивающих по своим эстетическим характеристикам высокий интерес широких слоев общества. Такая ориентация кинопроизводства предполагает выделение в качестве актуальных стейкхолдеров – посредников в реализации продукта киностудии – тех хозяйствующих субъектов кинопроката и кинопоказа, которые способны создать условия экономически эффективного потребления кинопродукта и, тем самым, обеспечить необходимую эффективность ресурсов, использованных при его производстве.

Принцип *стратегической ориентации процесса формирования групп поддержки* следует рассматривать как требование, выполнение которого обеспечивает согласование текущих целей и задач организации. Необходимость включения данного принципа в состав требований к процессу формирования групп поддержки учреждения культуры методологически определяется необходимостью решения одной из ключевых проблем менеджмента, состоящей в объективно обу-

словленном конфликте между стратегическим и тактическими целями организации [5]. Природа этого конфликта, согласно теории менеджмента, также имеет ресурсный характер, поскольку может быть представлена как альтернатива актуализации, и состоит в том, что ограниченность ресурсов субъекта хозяйствования создает необходимость определения рационального соотношения между затратами на решение тактических (текущими издержками) и стратегических (инвестиционными издержками) задач.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон № 78-ФЗ от 29.12.1994 г. «О библиотечном деле» // СПС «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [base.consultant.ru>Интернет-версия>cgi/online.cgi?reg=doc...](http://base.consultant.ru/Internet-версия/cgi/online.cgi?reg=doc...)
2. Федеральный закон № 3612-1 от 09.10.1992 г. «Основы законодательства Российской Федерации о культуре» // Правовая система «Референт». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [referent.ru>1/175435](http://referent.ru>1/175435)
3. Федеральный закон № 54-ФЗ от 26.05.1996 г. «О Музейном фонде Российской Федерации и музеях в Российской Федерации» // Правовая система «Референт». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [referent.ru>1/78568](http://referent.ru>1/78568)
4. *Главинская Л.Т.* Современные системы менеджмента / Л.Т. Главинская. Калининград: Изд-во ФГОУ ВПО «КГТУ», 2008.
5. *Дойль П.* Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. СПб.: Питер, 2007.
6. *Дрогобыцкий И.Н.* Системный анализ в экономике / И.Н. Дрогобыцкий. М.: Статистика, 2007.
7. *Жариков О.Н.* Системный подход к управлению / О.Н. Жариков, В.И. Королевская, С.Н. Хохлов. М.: ЮНИТИ, 2001.
8. *Лафта Дж.К.* Эффективность менеджмента организации / Дж.К. Лафта. М.: Изд-во РДП, 1999.
9. Полный сборник кодексов Российской Федерации. М.: Омега-Л, 2005.
10. *Эшби У.Р.* Введение в кибернетику / У.Р. Эшби. Л.: ИИЛ, 1959.

*И.В. Никифоров*

## ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКИХ ДЕСТИНАЦИЙ

*Выявлены основные принципы современного развития туристской дестинации. Обоснована идея устойчивого развития туристской отрасли с учетом достижения экономических, экологических и социальных целей развития общества.*

**Ключевые слова:** туристская дестинация; устойчивое развитие туризма; безопасное развитие.

*Basic principles of modern development of tourist destination are revealed. We prove the idea of sustainable development of tourist industry taking into consideration meeting economic, environmental and social targets of social development.*

**Keywords:** tourist destination; sustainable tourism development; safe development.

Базовой идеей развития туристской дестинации в современных условиях должна быть концепция комплексного развития инфраструктуры, транспорта и достопримечательностей, которые имеются на данной территории. С другой стороны, среди современных теорий развития туризма особое место занимает концепция устойчивого развития туризма. Необходимость перехода туристской сферы на принципы устойчивого развития в современных условиях глобализации и информатизации общества очевидна. Следовательно, для формирования эффективной туристской дестинации необходимо прилагать определённые усилия по её формированию (создавать все необходимые элементы в соответствии с идеей, заложенной в туристский продукт данной местности) и эффективному управлению.

Представляется, что первоначально по своей природе факторы развития региона можно подразделить на природно-ресурсные, демографические, социально-экономические, политико-правовые и исторические. При этом природно-ресурсные факторы оказывают большое влияние на устойчивость регионального экономического развития. Наличие природных ресурсов является основным условием развития оздоровительного туризма. Количество, качество и сочетание ресурсов определяют туристский природно-ресурсный потенциал территории, который является важным фактором размещения населения и рекреационной деятельности. Природно-ресурсный потенциал региона оказывает влияние на его рыночную специализацию в оздоровительной индустрии и, соответственно, место в территориальном разделении труда. Размещение и характер использования рекреационных ресурсов влияют на содержание и устойчивость регионального развития.

Как видно, в идее устойчивого развития

объединяются концепции развивающейся экономики, сохранения окружающей среды и поддержания социальной стабильности общества. Возникновение этой теории порождено тем, что длительное время, особенно в период после Второй мировой войны, главными факторами процветания считались экономические механизмы и методы. Доминирующей идеей было то, что процветания можно достичь только в рамках эффективной экономической системы. Однако практика показала, что наиболее эффективные современные экономические системы развитых западных стран одновременно являются и наиболее природоёмкими, выступая одновременно носителями социальной неустойчивости.

В результате к концу XX века в общественном сознании появилось понимание того, что пренебрежение экологическими проблемами приводит к деградации окружающей среды, социальным конфликтам, что, в свою очередь, является препятствием экономического развития. Фактически идея устойчивого развития – это попытка решить противоречие между растущими потребностями техногенного пути развития человечества и неспособностью биосферы обеспечить их.

Как правило, в устойчивом развитии выделяются три взаимосвязанные проблемы: поддержание устойчивых масштабов экономики, справедливое распределение ресурсов внутри общества и между биологическими видами на Земле, включая человека, и эффективное распределение ресурсов во времени.

С экономической точки зрения устойчивое развитие связано с определением оптимального уровня использования ограниченных природных ресурсов, когда при расчёте экономической эффективности необходимо учитывать и экологические затраты. С экологической точки зрения устойчивое развитие должно обеспечивать стабильность суще-

ствующих экологических систем, целью которого в перспективе является выживание человека. С социальной точки зрения устойчивое развитие направлено на сохранение социальной и культурной стабильности, сокращение числа социальных кризисов.

Изучение природных бальнеоресурсов, выявление экономической эффективности их территориального сочетания и рационального использования – одна из главных проблем устойчивого развития экономики туристского региона. Оптимизация природопользования неразрывно связана с уровнем экономического освоения региона. И в этой связи большое значение приобретает экологическая ёмкость туристской дестинации, то есть способность выдержать совокупную туристскую нагрузку, сохранив при этом присущие ей социально-экономические и социально-экологические функции. К сожалению, этот фактор пока еще недостаточно учитывается в размещении и территориальной организации большинства отечественных региональных туристских центров, что отрицательно влияет на устойчивое развитие экономики этих регионов.

Однако без объединяющей идеи туристские территории, особенно лишённые своих природных или культурных достопримечательностей, не могут конкурировать с более эффективными территориальными соседями или конкурентами, эксплуатирующими аналогичный туристский ресурс. Практика показывает, что неконтролируемый рост туризма, преследующий цель быстрого получения прибыли, зачастую имеет негативные последствия, поскольку он наносит ущерб окружающей среде, местному сообществу и разрушает саму основу, на которой держится функционирование и успешное развитие туризма.

В основе организации туристских дестинаций лежит фундаментальная идея о том, что современный турист не оценивает и не ранжирует развлечения и не отдаёт себе отчета о возможных последствиях своего поведения. При таком подходе к путешествиям весь мир оказывается привлекательным для туриста. Реально этот компонент существует главным образом в сфере психологии. В теории маркетинга подчёркивается, что не существует просто товаров. Любой товар сверх его физических свойств имеет некие другие достоинства. Эти достоинства создаются воображением покупателей в виде эмоций, впечатлений, удовольствия, мысленных стереотипов. Приобретение товаров, обладающих определённой идеей (рекламой, мнением о нём окружающих, собственной мечтой и т.д.), определяет позицию покупателя, его жизненную философию, отражает его личность, становится показателем престижа, принадлежности к определённой социальной группе. Вопрос сводится только к правильному определению сегмента

рынка, для которого конкретная территория будет представлять собой желанную туристскую дестинацию.

В современной индустрии туризма считается, что туристским продуктом может быть практически всё. Если нет естественных традиционных достопримечательностей, то они создаются искусственно. На основе этой идеи во многих странах (Италии, Голландии, Бельгии и др.) созданы все диснейленды, аквапарки, сафари-парки, океанарии, дельфинарии, карнавалы, фестивали (как туристское явление) и т.д. [2].

Многие продукты становятся рентабельными благодаря не только их потенциальным достоинствам или реальной пользе, но и в результате удовлетворения, полученного от самого факта покупки. Следовательно, для достижения рыночного успеха товару необходима определённая идея, которую добавляют к нему специалисты по маркетингу (или общественное мнение). Главная идея маркетинга заключается в том, что рынок – это не борьба товаров, это борьба за восприятие этих товаров.

Подобное явление наблюдается и применительно к туристским дестинациям. Необходимым атрибутом успешных туристских регионов наряду с природными и культурными достопримечательностями, инфраструктурой и эффективным управлением является их образ в общественном сознании, распространённые о них стереотипы. Именно эти феномены, лежащие в области общественного спроса на туристский продукт, являются необходимым условием существования туристской дестинации.

Для того чтобы отметить ведущую роль объединяющей идеи в туристской дестинации, следует упомянуть, что в современных вариантах туристских территорий есть примеры, когда первоначально в данной местности отсутствуют не только достопримечательности (которые можно создать, как отмечалось выше), но и инфраструктура гостеприимства – необходимое условие для приёма людей. К таким территориям относятся Гималаи, Сахара, Гренландия, Северный морской путь, территории центральноафриканских стран. Для привлечения туристов в такие места сформулированы специальные идеи – экстремальные виды спорта, побитие рекордов, преодоления себя и т.д.

Любая маркетинговая идея системна, состоит из нескольких связанных между собой идей, каждая из которых работает на определённый элемент в сознании потребителя и в целом на общую идею. Для мест массового, в том числе семейного, туризма в современном беспокойном мире такие элементы в имидже дестинации, как «территория безопасного туризма», «безопасность и удобство», «спокойствие и комфорт», «экологически чистое ме-

сто», работают на общую идею наиболее привлекательного места проведения свободного времени или наиболее удобной территории для деловых встреч (конференций, симпозиумов и т.д.).

Можно сказать, что туристская дестинация исчезает, затухает и деградирует, когда утрачивается туристская идея на данной территории. В этом случае на территории происходят усреднение, типизация услуг, потеря их индивидуальности в глазах гостей этого места. В этом случае скорее можно говорить о предложении туристских услуг на определённой территории, а не о туристской дестинации.

Любая дестинация неразделима, то есть туристский продукт потребляется там, где он непосредственно производится, и, чтобы его испытать, туристы должны физически присутствовать в дестинации. Следует отметить, что процессы производства и потребления туристского продукта в дестинации совпадают не только в пространстве, но и во времени, то есть специфические продукты туристских территорий не хранятся (свободные номера в гостиницах, не проданные билеты на транспортные средства и т.д.). Это свойство делает сезонность наиболее важной проблемой, снижая доходность и затрудняя окупаемость основных средств индустрии туризма в дестинации.

В связи с этим услугами и удобствами дестинации пользуются не только туристы, но и местные жители, включая обслуживающий персонал предприятий, расположенных на территории дестинации. Таким образом, предприятия дестинации не могут быть ориентированы только на туристов, они должны ориентироваться как на гостей территории, так и на тех, кто в ней проживает.

Эта особенность диктует и определённые формы организации данной деятельности. Они должны предусматривать ситуации, когда субъект индустрии гостеприимства может и должен стать её объектом. Это выгодно не только в финансовом отношении, но и создаёт определённую специфику организации производства, включая вопросы безопасности этой деятельности.

Вот почему идея реализовать обеспечение безопасности через развитие оказывается наиболее плодотворной для решения проблемы безопасности. В этом случае раздвоение деятельности исчезает, основная созидательная деятельность и обеспечение безопасности совпадают, поскольку модель устойчивого развития оказывается одновременно и моделью безопасного развития [3].

При этом само развитие мыслится как устойчивое, так как сохранение социальной и экологической стабильности и экономической эффективности в рамках процесса развития сегодня возможно только в рамках соблюдения принципов устойчивого развития. И иной

модели развития, где могла бы быть гарантирована безопасность, причем на длительное время, сегодня нет. Это означает, что сказанное выше относится не только к проблеме экологической безопасности, но и ко всем видам социально-экономической и иной деятельности, особенно если принимаются решения на государственном уровне, так как государство и является основным субъектом обеспечения безопасности личности, общества и самого себя [3].

Таким образом, речь идет об одновременном обеспечении экономической эффективности и экономической безопасности, социальной справедливости и социальной безопасности, экологической безопасности и эволюционного развития. Отсюда вытекает, что обеспечение безопасности должно все в большей степени осуществляться через развитие и все в меньшей – через защиту как отдельный от развития модуль. Сегодня устойчивое развитие – это не только системное единство экономических, социальных и экологических видов и аспектов деятельности, но и имманентная взаимосвязь развития и безопасности, это обеспечение безопасности через развитие и развитие через обеспечение безопасности [3].

В свете сказанного важно во всех разделах любого проекта стратегии развития связать переход к устойчивому развитию с обеспечением всех видов безопасности. Это важно, прежде всего, для того, чтобы, разработав стратегию развития, через некоторое время не возникла потребность в разработке стратегии ее защиты, то есть ее безопасной реализации.

В годовом докладе о работе ООН за 1999 г. «Предотвращение войн и бедствий: глобальный вызов растущих масштабов» Генеральный секретарь ООН К. Аннан отметил, что «справедливое и устойчивое развитие является одним из необходимых условий обеспечения безопасности, однако обеспечение минимальных стандартов безопасности, в свою очередь, является одной из предпосылок развития. Стремление решить одну задачу в отрыве от другой не имеет большого смысла» [1].

Вот почему существуют принципы обеспечения безопасности, которые специфичны для модели неустойчивого развития и для модели устойчивого развития. Существуют также принципы, общие для обеих моделей. Так, например, основные принципы обеспечения безопасности, упомянутые в Федеральном законе «О безопасности», характерны как для традиционно понимаемой модели развития, так и для модели устойчивого развития. Среди них – законность, соблюдение баланса жизненно важных интересов личности, общества и государства, взаимная ответственность личности, общества и государства в отношении обеспечения безопасности, интеграция с

международными системами безопасности [3].

Выделение этих принципов в период принятия данного закона диктовалось логикой перехода от прежнего, социалистического типа общества и государства к новому демократическому и рыночному. Теперь же в свете концепции обеспечения безопасности через устойчивое развитие требуется выделение новых основных принципов.

В рамках новой стратегии безопасность и развитие оказались настолько взаимосвязанными, что обеспечение безопасности невозможно без перехода на путь устойчивого развития [3]. И наоборот, устойчивое развитие, то есть сохранение социально-культурного и экологического пространства обитания, невозможно без обеспечения их совместной безопасности. Данная идея должна присутствовать не только в документах, посвящённых формированию программ общегосудар-

ственного развития, но и при создании стратегических планов долгосрочного регионального развития, в том числе и в виде туристских дестинаций.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Аннан К.А.* Предотвращение войн и бедствий: глобальный вызов растущих масштабов: Годовой доклад о работе ООН за 1999 год / К.А. Аннан. Нью-Йорк, 2000.

2. *Качмарек Я.* Туристический продукт. Замысел. Организация. Управление / Я. Качмарек, А. Стасяк, Б. Влодарчик; пер. с польск. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

3. *Урсул А.Д.* Концепция устойчивого развития и проблема безопасности / А.Д. Урсул, А.Л. Романович // Цифровая библиотека по философии. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000706/>

*Г.А. Норкин*

## **БЕНЧМАРКИНГ КАК ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

*Рассмотрены актуальные проблемы управления высшей школой в России с учетом зарубежного опыта.*

**Ключевые слова:** бенчмаркинг; высшее образование; управление; качество образования.

*We research relevant problems of Higher School management in Russia taking into consideration international experience.*

**Keywords:** benchmarking; higher education; management; quality of education.

В 1958 году американский социолог Д. Рисман предложил мировому сообществу новый термин – «постиндустриальное общество». Концепция Д. Рисмана заключалась в том, что страны, достигшие «постиндустриального» уровня экономического развития (США, Япония, страны Западной Европы), переводят предприятия традиционных отраслей промышленности (сталелитейные, автоборочные и т.п.) в развивающиеся страны с более низкой оплатой труда. Освобождающиеся человеческие и финансовые ресурсы направляются в «экономику знаний». Локомотивами экономического и культурного развития становятся высшие учебные заведения и, в первую очередь, университеты, сливающиеся с наукоёмкими отраслями производства [1. С. 133]. Ярким примером «индустрии знаний» становится Кремниевая долина, где в едином комплексе взаимодействуют учебные заведения, научно-исследовательские лаборатории и венчурные фирмы, занимающиеся продвижением открытий и изобретений ученых в производство.

Теория «постиндустриального общества» оказала существенное воздействие на политику администрации США. При президенте Д. Кеннеди был разработан комплекс мер, направленных на повышение престижа университетов и статуса ученых. Но, главное, существенно увеличилось финансирование высшего образования. Существенную роль в признании преобразующей общество миссии университетов сыграл прорыв Советского Союза в освоении космоса, в ядерной физике, в достижении военного паритета с США. Американские эксперты пришли к выводу, что повышение конкурентоспособности стратегического оппонента определяется эффективной системой образования, отличающегося демократичностью, дисциплиной и фундаментальностью. Американские университеты, ранее опиравшиеся на опыт Кембриджа и

Оксфорда, начали учитывать в своей деятельности опыт системы советского образования.

Изучение и использование передового опыта организаций-лидеров получило название бенчмаркинг. Лозунгом бенчмаркинга стал афоризм: «Каждая организация должна идти своим путем, но вы пойдете быстрее, если кто-то уже расставил дорожные знаки». Когда-то Ф.Тейлор мечтал для каждого вида деятельности сформулировать «one best way» – единственный наилучший способ. Практика показала, что для таких сложных систем, как высшее образование, не существует универсальных методов оптимизации. Тем не менее, бенчмаркинговые исследования позволяют выделять наиболее общие принципы управления университетами, соответствующие природе обучающегося и обучаемого, рыночным условиям экономического развития и целям государства. Так, в США концепция постиндустриального общества привела не только к позитивным, но и к негативным результатам. В конце XX века в этой стране резко сократилась подготовка инженеров для многих отраслей промышленности и возникло перепроизводство специалистов для сферы услуг. Этот негативный опыт можно было учесть и в России, где сегодня ощущается острый дефицит инженеров при наличии сотен тысяч специалистов гуманитарного профиля, не работающих по специальности. А это практически напрасно растроченные финансовые и человеческие ресурсы. Сегодня в России на всех уровнях управления отчетливо понимают необходимость модернизации экономики на основе индустрии знаний. Но при этом процессы модернизации, повышение конкурентоспособности экономики осуществляются существенно медленнее наших потребностей и ожиданий.

В этой связи интересен опыт Китая и других бурно развивающихся стран. Амбициозное движение КНР к мировому экономиче-

скому господству началось еще в XIX веке с открытия сети университетов европейского типа во всех крупных городах. В 50–60-е годы XX века Китай активно использовал опыт Советского Союза в организации высшего образования. Сегодня сотни тысяч китайских студентов направляются на обучение в передовые страны мира и, что нетипично для России, почти все возвращаются на Родину.

В 1962 году Япония приступила к реализации грандиозной программы формирования человека (а не программы повышения качества образовательных услуг, как в России). Задачами японской программы являлось формирование у молодежи добродетели – патриотизма, воспитание преданности обществу, стремление к повышению производительности труда для собственного счастья и счастья других людей. Но дело не только в амбициозной воспитательно-образовательной программе, а в реальном финансировании. Преподаватели вузов были приравнены к государственным чиновникам с высокими окладами и некоторыми привилегиями.

Во Франции из пяти стратегических целей государства первое место отдано повышению эффективности образования, а оборона занимает пятое место. Это не означает, разумеется, что и в России оборона должна быть на пятом месте. У нас свои особенности. Но то, что образование у нас не находится на первом или втором месте очевидно, при сравнении доходов представителей различных сфер деятельности.

Сфера образования России сегодня по примеру США отнесена к сфере услуг. Единой точки зрения по этому вопросу сегодня не сформулировано, и споры на эту тему продолжают. В сфере услуг возможен клиенто-ориентированный стиль управления, выраженный формулой «клиент всегда прав». Преподаватель не оказывает студенту образовательную услугу, а является проводником требований государства в формировании не только специалиста, но и личности. Образование должно трактоваться как общественное благо, как стратегическая задача государственной политики и вопрос национальной безопасности. Несмотря на увеличение объемов финансирования образования, они явно недостаточны и, главное, социально-экономи-

ческое самочувствие студентов и преподавателей остается крайне неудовлетворительным. К сожалению, только трагические события оказываются импульсом для качественных изменений в образовании. Серия авиационных катастроф по причине «человеческого фактора» заставила чиновников обратить внимание, что подготовка летчиков осуществляется на самолетах Ан-2, которые уже не используются авиаперевозчиками. Срочно выделенные миллиарды рублей позволят закупить необходимые тренажеры, самолеты и поднять зарплату преподавателей, которая в несколько раз ниже, чем у летчиков.

Сегодня многое делается для научно-технического прорыва путем создания мощных федеральных университетов и иннограда в Сколково по аналогии с Кремниевой долиной. Аналоги американского иннограда есть и в странах Азии. Однако в этих странах созданию крупных научно-инновационных центров предшествовало принятие более простых решений. В начале 1980-х годов жалование молодого преподавателя южнокорейского университета было приравнено к зарплате майора. В нашей стране с 2012 года молодой лейтенант будет получать больше университетского профессора. Сегодня высшее образование держится на энтузиазме доцентов и профессоров, получивших квартиры в советский период, и ассистентов, живущих с родителями. Но это очень непрочная конструкция. Еще одна особенность системы высшего образования – перегрузка преподавателей. В Кембриджском университете 3 тысячи сотрудников обучают и воспитывают 18 тысяч студентов. Причем на каждого студента приходится один академический руководитель и один тьютор (куратор). Кроме того, при каждом колледже имеется своя церковь, осуществляющая не только религиозное, но и нравственное воспитание. Русская Православная церковь и другие традиционные конфессии справедливо утверждают, что образование – это сфера совместных трудов государства и общества, и готовы к сотрудничеству с преподавателями.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Меллман С. Прибыли без производства / С. Меллман; пер. с англ. М.: Прогресс, 1987.

*А.Ю. Смирнов*

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРУКТУРНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

*Проведен анализ особенностей функционирования структурных составляющих сферы культуры в посткризисный период.*

**Ключевые слова:** *сфера культуры; экономический кризис; эффективность.*

*We analyze peculiar features of structural components of the sphere of culture during post-crisis period.*

**Keywords:** *sphere of culture; economic crisis; efficiency.*

Термин «структурная составляющая» используется в двух аспектах. С одной стороны, можно выделить структурные составляющие отрасли культуры – определенные подотрасли, имеющие некоторые особенности, отличающие их от других подсистем сферы культуры. С другой стороны, термин «структурная составляющая» можно использовать в качестве синонима понятия «отрасль экономики», а потому в данном контексте сама сфера культуры является структурной составляющей народного хозяйства Российской Федерации.

В качестве первой структурной составляющей сферы культуры следует рассматривать музейные учреждения, под которыми будем понимать всю совокупность организационно-правовых структур, осуществляющих выставочную деятельность для широкого круга потребителей (неопределенной аудитории).

В 2009 году продолжился процесс роста количества музеев, число которых возросло с 2495 до 2539, что составляет 1,8%. В то же время количество посетителей музеев сократилось с 80,8 до 78,9 млн. чел., что составило 2,4% [2]. Такая тенденция, по нашему мнению, обусловлена снижением покупательской способности граждан, сокращением потребительских расходов в кризисный период. Уменьшение денежных доходов повлекло за собой сокращение потребления культурных услуг, что оказало негативное влияние на результаты деятельности музейных учреждений. В то же время рост количества музеев обусловлен привлечением средств из внебюджетных источников, развитием культурной жизни регионов.

Вторая структурная составляющая сферы культуры – библиотеки, которые в свою очередь необходимо подразделять на общедоступные и ведомственные. Тенденция сокращения количества общедоступных библиотек в кризисный период продолжилась. В 2009

году их число сократилось на 300 единиц (с 47,0 до 46,7 тыс.). Однако сокращение числа общедоступных библиотек оказалось значительно меньшим, чем, например, в относительно благополучном 2006 году, когда оно составило 800 единиц [2]. Следовательно, мировой экономической кризис не оказал существенного влияния на результаты предпринимательской деятельности библиотечных учреждений.

Третья структурная составляющая сферы культуры – зрелищные предприятия, под которыми будем понимать театры, концертные организации и коллективы, цирки, характеризующиеся, по мнению автора, общими особенностями функционирования. К данной структурной составляющей можно также отнести дворцы и дома культуры, которые получают основной доход от организации зрелищных мероприятий.

Рассматривая деятельность профессиональных театров, необходимо отметить, что в 2009 году их число увеличилось с 586 до 601 при одновременном сокращении количества зрителей с 30,4 до 30,2 млн. человек [2]. Столь незначительное сокращение числа зрителей профессиональных театров позволяет сделать вывод о том, что мировой экономической кризис оказал минимальное воздействие на результаты функционирования театральных организаций.

Совершенно иная картина наблюдается в процессе деятельности цирков. Число цирковых организаций в рассматриваемый период сократилось незначительно, однако количество посетителей цирков уменьшилось сразу на 15% – с 7,4 до 6,3 млн. человек. Наиболее выраженная негативная тенденция была характерна для передвижных цирков, посещаемость которых снизилась с 3,7 до 2,8 млн. человек, что составляет 24% [2]. На наш взгляд, данная тенденция обусловлена ростом цен на

услуги цирковых организаций, что отрицательным образом сказалось на потребительском спросе.

В качестве еще одной структурной составляющей сферы культуры следует рассматривать клубные учреждения, под которыми будем понимать дома детского и юношеского творчества, лектории и народные университеты, деятельность которых направлена на повышение образовательного уровня населения Российской Федерации.

Отметим, что сокращение количества учреждений культурно-досугового типа в кризисный период продолжилось. В то же время негативная тенденция развития данной структурной составляющей сферы культуры характерна для всего периода, начиная с 1991 года.

Кинотеатры (кинозрелищные предприятия, которые ОКОНХом вместе с театрами и цирками отнесены к числу зрелищных предприятий) целесообразно объединить в рамках особой структурной составляющей сферы культуры – кинематографии – с прокатными организациями и киностудиями. Хозяйствующие субъекты данной структурной составляющей осуществляют процессе производства и распространения особого продукта – кинофильма, который является как произведением искусства, так и объектом предпринимательской деятельности.

Кинематография является единственной отраслью культуры, субъекты хозяйствования которой имеют возможность получать значительную прибыль на вложенный капитал, что позволяет активно привлекать средства частных инвесторов, реализовывать инвестиционные проекты, имеющие различные периоды окупаемости. В то же время в сфере кинематографии можно выделить ряд подотраслей, на которые экономический кризис оказал разнонаправленное воздействие.

В частности, в сфере кинотеатрального показа экономический кризис повлек за собой уменьшение темпов роста числа новых кинотеатров, что обусловлено главным образом сокращением объемов строительства торговых центров, в которых располагаются современные кинозрелищные предприятия (мультиплексы и миниплексы). Однако последствия экономического кризиса были преодолены уже в 2010 году в результате активного использования технологий 3D. В 2010 кинопрокатном году (с 1 декабря 2009 года по 28 ноября 2010 года) кассовые сборы в кинопрокате СНГ составили более 1 млрд. долл. США, что на 43,3% превысило показатели 2009 кинопрокатного года, когда сборы составили 737 млн. долл. США. При этом наблюдалось существенное увеличение числа проданных билетов с 138,5 млн. в 2009 году до 165,5 млн. в 2010 году, что составляет 19,5% [1].

Самый кассовый фильм 2010 года «Ава-

тар» собрал в кинопрокате СНГ более 117 млн. долл., что стало абсолютным рекордом за все время наблюдений. Для сравнения отметим, что лидер кинопроката СНГ в 2009 году «Ледниковый период 3: Эра динозавров» собрал в кинопрокате только 45 млн. долл. [1].

В то же время рост доходов кинотеатров происходил на фоне снижения интереса зрителей к отечественной кинопродукции и сокращения объемов производства кинофильмов. Согласно официальной статистике, в 2009 году было выпущено 100 художественных кинофильмов, тогда как в 2008 году – 119. Тем самым снижение объемов кинопроизводства составило 16% [2]. При этом далеко не все фильмы, снятые в Российской Федерации, демонстрируются в кинотеатрах.

О снижении зрительского интереса к российскому кинематографу свидетельствует тот факт, что самым кассовым фильмом российского кинопроизводства в кинопрокате СНГ в 2010 году оказалась комедия «Наша Russia: Яйца судьбы», сборы которого составили лишь 22,3 млн. долл. (восьмое место в рейтинге самых кассовых фильмов года) [1]. Данный фильм с бюджетом в 3,5 млн. долл. полностью окупился в прокате, однако низкий бюджет может быть косвенным свидетельством о низком качестве кинопродукции (если не рассматривать арт-хаусное и кинофестивальное кино).

Отметим, что в предкризисном (с учетом длительного цикла кинопроизводства) 2008 году наибольшие кассовые сборы в кинопрокате СНГ имел российский фильм «Ирония судьбы. Продолжение» – 49,9 млн. долл., третье место занял «Адмирал» – 33,7 млн. долл., а пятое – «Самый лучший фильм» – 27,6 млн. долл. [1]. Поэтому справедливым представляется вывод о том, что увеличение объема кассовых сборов в кинопрокате СНГ в посткризисный период сопровождалось одновременным уменьшением доли отечественных кинофильмов в прокате, снижением зрительского интереса к отечественной кинопродукции, что следует рассматривать в качестве отрицательного фактора, свидетельствующего о негативном сценарии развития кинопроизводства в Российской Федерации. Во многом такая ситуация обусловлена уменьшением объемов финансирования производства кинопродукции за счет средств частных инвесторов, что связано с объективной ограниченностью имеющихся у них финансовых ресурсов.

Анализ показывает, что в большинстве структурных составляющих сферы культуры (таких, как музейные учреждения, библиотеки, зрелищные предприятия, клубные учреждения) негативное влияние мирового экономического кризиса является опосредованным, что обусловлено самой спецификой хозяйственной деятельности предприятий и учре-

ждений. Основным источником финансирования предприятий, предоставляющих гражданам культурные услуги, являются федеральный, региональный и муниципальные бюджеты. В кризисных условиях это следует рассматривать в качестве стабилизирующего фактора, элиминирующего влияние кризисных явлений на социально-экономические процессы в отдельных структурных составляющих культурного комплекса Российской Федерации в краткосрочной перспективе.

В то же время в долгосрочной перспективе воздействие экономического кризиса на результаты хозяйственной деятельности учреждений культуры будет весьма значительным. Кризис влечет за собой сокращение темпов роста валового внутреннего продукта, что приводит к негативным последствиям во всех отраслях национальной экономики. В результате наблюдается снижение доходов бюджетной системы Российской Федерации, что отрицательно сказывается на ее возможностях по финансированию текущей деятельности и перспективного развития структурных составляющих сферы культуры.

Негативное влияние кризисных явлений усиливается вследствие необходимости модернизации основных производственных фондов в сфере культуры в связи с внедрением новых информационных и коммуникационных технологий, активным использованием в мировой практике современных интерактивных форм взаимодействия учреждений культуры с потенциальными потребителями. Для превращения субъектов хозяйствования сферы культуры в современные центры проведения досуга необходимы значительные

затраты материальных, трудовых, финансовых, информационных ресурсов, которые в российских экономических условиях могут быть получены только из бюджетных источников.

Кроме того, мировой экономической кризис существенно ограничивает возможности отдельных субъектов хозяйствования других отраслей национальной экономики, находящихся в частной собственности, по осуществлению спонсорской деятельности в сфере культуры. Это негативно сказывается на возможностях предприятий и учреждений культурного комплекса по осуществлению инвестиционных проектов, снижает их финансовый потенциал.

Таким образом, в посткризисный период наблюдается разнонаправленная динамика экономических и социальных показателей структурных составляющих сферы культуры, что в значительной степени обусловлено особенностями предшествующего этапа развития отдельных субъектов хозяйствования, предоставляющих гражданам услуги культурного характера, их способностью получать дополнительные финансовые ресурсы, необходимые для повышения эффективности функционирования, из внебюджетных источников.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Кинопрокат СНГ: итоги 2010 года // Кинобизнес сегодня. 2011. № 1. С. 10, 32.
2. Россия в цифрах – 2011: крат. стат. сб. / Росстат. М., 2011.
3. *Смирнов А.Ю.* Управление сферой культуры в регионах России: монография / А.Ю. Смирнов. СПб.: Диалог, 2005.

*О.И. Феклистов*

## РАЗВИТИЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР ЖИЛИЩНО- КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

*Исследуются актуальные проблемы развития и управления инновационными процессами в современном жилищно-коммунальном комплексе.*

**Ключевые слова:** жилищно-коммунальное хозяйство; рыночные отношения; жилищный фонд; капитальное строительство.

*Relevant problems of development and management of innovation processes in modern housing-and-municipal complex are studied.*

**Keywords:** housing and communal services; market relations; available housing; capital construction.

Действующая в настоящее время система социальной поддержки населения в системе ЖКХ России, к сожалению, еще недостаточно эффективна. Происходит это по целому ряду причин. Во-первых, наряду с компенсациями по оплате жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) малообеспеченным гражданам существует огромное количество льгот, устанавливаемых независимо от доходов. По данным фонда «Институт экономики города», на федеральном уровне было установлено не менее 150 видов социальных выплат, льгот, пособий и дотаций, оказывавшихся различным категориям населения. Во-вторых, категориальный принцип предоставления льгот приводит к тому, что объемы социальной помощи, получаемой малообеспеченными и обеспеченными (но имеющими льготы) категориями населения практически не различаются. Подавляющее большинство льгот предоставляется автоматически и не увязывается с объемами других социальных выплат. В-третьих, возмещение производителям ЖКУ (из бюджетов различных уровней) расходов, связанных с предоставлением льгот и компенсаций, осуществляется нерегулярно и не в полном объеме. Все это, несомненно, негативно сказывается на развитии ЖКХ: наблюдается неудовлетворительное техническое состояние значительной части основных фондов, возрастает количество аварий, что обуславливает низкий уровень надежности жилищно-коммунального комплекса [5].

Немало негативных явлений вызывалось и слабой содержательной и правовой проработкой договоров. Часто конфликтные ситуации возникали из-за нечеткости определения обязанностей, условий финансирования и границ обслуживания внутридомового инженерного оборудования. Контроль за порядком заключения и исполнения договоров между службами

заказчика, производителями жилищно-коммунальных услуг и потребителями, а также надзор за состоянием жилищного фонда и коммунальных объектов любой формы собственности возлагался на органы местного самоуправления и государственную жилищную инспекцию того или иного субъекта Российской Федерации. Однако жилищные инспекции зачастую действовали формально, контроль за порядком заключения и исполнения договоров, состоянием основных фондов почти повсеместно не осуществлялся. Причиной такого положения являлось, да и является сейчас, отсутствие полноценной нормативно-правовой базы, регламентирующей их статус, права и ответственность.

Развитию и совершенствованию договорных отношений между заказчиком и подрядчиком во многом препятствует и существующее повсеместно несоблюдение администрациями российских городов своих обязательств в части своевременного и полного предоставления дотаций из бюджета, компенсации подрядчикам финансовых потерь из-за предоставляемых населению льгот и субсидий по оплате жилья. Финансовое состояние подрядчиков усугубляется существующей задолженностью населения по оплате жилья и коммунальных услуг, обусловленной не столько неплатежеспособностью населения (так как практически во всех городах работает программа субсидий по оплате жилья), сколько отсутствием действенного механизма по взысканию долгов [3].

Относительно новым компонентом управления ЖКХ, привнесенным жилищной реформой, явились товарищества собственников жилья (ТСЖ), которые стали создаваться с целью привлечения граждан к управлению, обеспечения надлежащего содержания жилых зданий с помощью самих владельцев квартир. Однако активность населения в вопросах формирования

ТСЖ была низкой, что, по нашему мнению, было обусловлено сформировавшимися в советский период и не изменившимися до настоящего времени потребительскими настроениями большинства граждан, выражающимися в противоречивом стремлении иметь в собственности жилье высокого качества, но все проблемы по его содержанию переложить на государство. Государство, в свою очередь, не имея реальной возможности содержать жилищный фонд на должном уровне, путем бесплатной приватизации стремится передать ответственность и все накопившиеся ранее проблемы (следствие не проводившихся вовремя текущих и капитальных ремонтов) новым собственникам – гражданам. Решение этой проблемы видится во взаимопонимании, взаимодействии и взаимной ответственности граждан и государства в вопросах обеспечения должного качества жилищных условий [1].

Сегодня весьма широким явлением стали большие потери энергоресурсов и воды. Отсутствие приборов учета потребления тепла и воды приводит к тому, что их расход превышает рациональные нормы в два-три раза. Действующая система теплоснабжения, в основном, не обеспечена ресурсосберегающими технологиями и не вполне соответствует технологическим стандартам. Значительная часть тепловых сетей требует замены и ремонта.

Одной из причин затянувшейся стагнации жилищно-коммунальной отрасли, без сомнения, следует считать неэффективную и громоздкую организационную структуру предприятий и организаций ЖКХ, продолжающую оставаться отягощенной избыточным количеством должностей административных и офисных работников. Работники основного производства часто не достаточно загружены, отсутствует плановость в работе, значительная часть работ выполняется «авральным» методом и в незапланированные сроки.

При рассмотрении сущности организационной структуры управления ЖКХ обычно исходят из положения, согласно которому она представляет собой внутреннюю структуру формальной организации. Организационная структура определяет состав, соподчиненность, взаимодействие и распределение функций по подразделениям и органам управления ЖКХ [4]. При этом между органами управления устанавливаются определенные отношения по поводу реализации властных полномочий, потоков команд и информации. Другими словами, организационная структура в классическом понимании, определяет следующие три характеристики организации управления в ЖКХ: совокупность всех подразделений, служб и отдельных сотрудников фирмы; вертикальные и горизонтальные связи между ними; уровни иерархии, занимаемые ими (т.е. соподчиненность элементов организации) [1].

Более широкий анализ сущности организа-

ционной структуры управления ЖКХ позволяет уточнить понятие «организационная структура управления субъекта предпринимательской деятельности». Под субъектом предпринимательской деятельности мы понимаем, прежде всего, предприятие (организацию) ЖКХ, имеющее целью удовлетворение общественных потребностей в определенных видах продукции, услуг и получение прибыли (даже если она идет на реализацию уставных целей, не предполагающих ее распределения между членами организации) [4]. При таком подходе под организационной структурой управления ЖКХ следует понимать деление жилищно-коммунального предприятия по видам деятельности, закрепленными за его отдельными элементами. Задача любой организации состоит в выборе типа организационной структуры с учетом ее специфики, обеспечивающей управляемость субъектом ЖКХ в постоянно изменяющихся условиях функционирования.

В то же время в современных условиях предполагается, что каждая организация жилищно-коммунального комплекса должна быть способна изменять свою структуру управления, подстраиваться под внутренние и внешние условия функционирования. Данное положение основано на изменениях, с одной стороны, в поведении потребителя, а с другой стороны, – в технологии производства услуг ЖКХ в условиях рыночных отношений. В изменяющихся условиях хозяйствования создание организационных структур управления ЖКХ может происходить и на основе интереса, инициативы субъекта предпринимательской деятельности, а также государственных интересов в рамках федеральных и региональных программ [1].

Таким образом, организационная структура управления ЖКХ представляет собой совокупность всех подразделений жилищно-коммунального предприятия, выстроенных в соответствии с их иерархической принадлежностью и взаимосвязей между ними. Она должна динамично изменяться и обладать способностью адаптации к различным изменениям, как внутри предприятия, так и во внешней среде [4].

В связи с вышеизложенными принципиальными, на наш взгляд, понятиями соответственно должно измениться и определение, распределение целей и задач по подсистемам жилищно-коммунального обслуживания, то есть часть из них требует уточнения. Построение организационных структур предприятий ЖКХ с позиций функционирования в определенных специфических условиях способствует их оптимизации и повышению эффективности основной (производственной) деятельности.

Организационная структура обслуживающих предприятий жилищно-коммунального хозяйства должна соблюдать при её формировании в указанных условиях следующие основные принципы: соответствие организационной структуры предприятия выполняемым функци-

ям жилищно-коммунального обслуживания; требуемая эффективность функционирования организационной структуры предприятия в целом и составляющих его подразделений по всем направлениям обслуживания; оптимальная экономичность организационной структуры предприятия в целом и экономичности структур составляющих его подразделений; достаточная устойчивость организационной структуры предприятия ЖКХ; управляемость организационной структуры предприятия ЖКХ как в отношении персонала, так и в отношении всех видов оказываемых жилищно-коммунальных услуг; соответствие организационной структуры предприятия его финансово-экономическим возможностям; адаптивность организационной структуры предприятия ЖКХ к различным рыночным ситуациям; комплексность системы жилищно-коммунального обслуживания.

В подобных условиях, исходя из вышеназванных позиций, необходимо принимать срочные и действенные меры по совершенствованию руководства и выводу ЖКХ из создавшегося недостаточно благополучного состояния. Особо пристальное внимание должно быть обращено на налаживание четкого, рационального руководства проведением реформ, осуществлением его с позиции современного развития и на инновационной основе.

В числе одной из важнейших задач жилищно-коммунальной реформы в РФ сегодня называется создание адекватной новым экономическим условиям системы управления ЖКХ, переход на новые принципы и методы управления, внедрение и развитие рыночных отношений, повышение их значимости и эффективности. При этом в системе управления ЖКХ были провозглашены три основных иерархических уровня: федеральный, региональный и муниципальный, а на сегодня достаточно четко определился и еще один – частнообщественный. Основными принципами взаимоотношений различных уровней управления были при этом определены: равенство и взаимный учет интересов, невмешательство в сферу исключительной компетенции сторон. Сегодня на федеральном уровне выполняются такие функции государственного управления ЖКХ, как общее политическое руководство, регулирование и контроль за процессами развития ЖКХ. На региональном и местном уровнях распределение полномочий в сфере управления ЖКХ осуществляется, как правило, по принципу децентрализации, исходя из принципов ведения местного самоуправления, которые установлены Федеральным законом от 28.08.95 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и законами субъектов Российской Федерации, из которых следует, что основные функции по текущему управлению ЖКХ справедливо переданы на уровень местного самоуправления [2. С. 18].

Для осуществления более оперативного управления ЖКХ на местном уровне были организованы муниципальные службы заказчика (в форме муниципального учреждения либо муниципального унитарного предприятия). В то же время, недостаточно продуманный подход к организации деятельности таких служб, отсутствие квалифицированных кадров практически приводили к дискредитации идеи разделения функций управления и обслуживания жилья. Созданные службы заказчика были не способны достаточно эффективно решать поставленные перед ними задачи. В некоторых городах РФ функции управления были возложены на многоотраслевые предприятия жилищно-коммунального хозяйства, что нарушало основные принципы формирования рыночных отношений в части разделения функций заказчика и подрядчика, приводило к формальной процедуре заключения договоров и исключало возможность объективного контроля за их выполнением.

Во многих городах России была распространена организационно-правовая форма службы заказчика как муниципального учреждения, финансирование которого построено на затратном принципе, не способствующая оптимизации расходов на управление. Службы заказчика в этом случае не имели рыночной мотивации в своей деятельности и, по сути, не являлись субъектами конкурентных отношений. В результате, существовавшая ранее монополия производителя услуг стала заменяться монополией покупателя – службы заказчика. Подобная ситуация способствовала становлению несовершенных рыночных отношений, которые на практике приводили к тем же негативным последствиям, что и монополия: занижению цен на покупаемые товары и услуги, навязыванию подрядчикам невыгодных условий договоров [2. С. 10].

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Арцыбашев В.М.* Совершенствование рыночного механизма функционирования ЖКХ / В.М. Арцыбашев, Н.Е. Симонова // Экономика строительства. 2006. № 3.
2. *Багаев А.Н.* Реформа жилищно-коммунального хозяйства: все, что о ней слышали и хотим знать / А.Н. Багаев. Ростов н/Д.: Феникс, 2006.
3. *Вертячих А.* Цветущий «кактус» инноваций / А. Вертячих // Санкт-Петербургские ведомости. 2007. 10 сентября.
4. *Ересько А.Л.* Основные аспекты организационных структур управления компании / А.Л. Ересько // Сайт «Корпоративный менеджмент». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn06/09.shtml>
5. *Лукманов Ю.* Коммунальный Петербург в мировой сети / Ю. Лукманов // Строительный еженедельник. 2009. 10 сентября.

*К.Г. Черепенников*

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ

*Разработаны методические рекомендации, направленные на повышение конкурентоспособности учреждений культуры в стратегической перспективе.*

**Ключевые слова:** *сфера культуры; конкурентоспособность; стратегическое управление; стратегия.*

*We offer guidelines to increase competitive ability of cultural institutions in the long term.*

**Keywords:** *sphere of culture; competitive ability; strategic management; strategy.*

Определение базовой стратегии развития организации является важнейшим этапом стратегического управления. В научной литературе представлены четыре базовые стратегии: интенсивного роста, ограниченного роста, сокращения и сочетания стратегических альтернатив [3].

В частности, в сфере кинематографии, обладающей высокой инвестиционной привлекательностью, может быть использована стратегия интенсивного роста, требующая значительного увеличения инвестиций, привлечения дополнительных средств. Однако даже в такой быстро развивающейся структурной составляющей сферы культуры, как кинематография, существуют определенные различия. Она обусловлены особенностями деятельности субъектов хозяйствования, степенью их интеграции в рыночную экономику.

Так, в сфере кинопоказа наблюдаются высокие темпы экономического и социального развития. Предприятия, предоставляющие гражданам кинозрелищные услуги, в предшествующий период в полной мере адаптировались к рыночным условиям хозяйствования. Это позволило им существенно повысить конкурентоспособность за счет привлечения, прежде всего, средств частных инвесторов.

В настоящее время существуют благоприятные возможности сохранения высоких темпов экономического роста кинематографии за счет формирования и развития холдинговых структур, обеспечивающих снижение транзакционных издержек отдельных кинотеатров, оптимизацию репертуарного планирования [1]. Следовательно, в сфере кинопоказа представляется оправданным использование стратегии интенсивного роста. Это не исключает разработки мероприятий по снижению себестоимости услуг в случае неблагоприятного

изменения факторов внешней среды, снижения доступности финансовых ресурсов, привлекаемых на долговом и фондовом рынках.

Позитивная динамика развития кинозрелищных услуг, реализация программы строительства новых кинотеатров в малых городах на основе использования средств федерального бюджета формируют благоприятные предпосылки развития кинопрокатных организаций. Доходы кинотеатров растут одновременно с увеличением спроса со стороны населения, что позволяет также эффективно использовать стратегию интенсивного роста.

В то же время в сфере кинопроизводства в условиях кризиса проявились негативные тенденции, связанные со снижением зрительского интереса к отечественной кинопродукции и, как следствие, сокращением внебюджетных инвестиций. Существенное увеличение расходов федерального бюджета на производство кинопродукции не позволило, однако, адекватно повысить конкурентоспособность хозяйствующих субъектов рассматриваемой структурной составляющей кинематографического комплекса. В результате доля валовых сборов отечественных фильмов в кинопрокате СНГ по итогам первой половины 2011 года снизилась до 10%, что является крайне негативным показателем, свидетельствующем о кризисном состоянии кинопроизводства в Российской Федерации.

В этих условиях субъекты хозяйствования, осуществляющие производство кинопродукции, могут использовать стратегию ограниченного роста. Эта стратегия обеспечивает повышение основных экономических показателей с учетом тех негативных изменений, которые наблюдаются во внешней среде. Данная стратегия предусматривает также

экономии всех видов ресурсов, их максимально эффективное использование с учетом изменений рыночной конъюнктуры.

В сложившихся условиях существенное влияние на текущие и долгосрочные цели развития сферы культуры оказывает государственная политика, осуществляемая на федеральном, региональном и муниципальном уровнях управления.

При формировании государственной политики в сфере культуры необходимо учитывать ее взаимосвязь с другими отраслями социальной сферы. Связь отрасли культуры с другими отраслями социальной сферы обусловлена особенностями бюджетного процесса, спецификой распределения расходов бюджетов всех уровней по отдельным статьям. Отрасли социальной сферы в процессе формирования бюджета в целом рассматриваются в некоем структурном единстве.

Такой подход, однако, имеет определенные ограничения, обусловленные самой спецификой социальной политики государства. Так, реализация приоритетных национальных проектов в здравоохранении и образовании повлекла за собой увеличение бюджетного финансирования указанных отраслей социальной сферы, что было вызвано объективными потребностями российского общества. В то же время в сфере культуры реализация приоритетных национальных проектов представляется маловероятной.

При этом на уровне отдельных субъектов Российской Федерации существуют положительные примеры, когда сфера культуры становится одним из приоритетов социально-экономического развития. Такая политика осуществляется, в частности, в Пермском крае и направлена на превращение города Пермь в межрегиональный культурный центр. В долгосрочной перспективе это позволит получить значительный мультипликативный эффект, привлечь в город дополнительные ресурсы из внебюджетных источников.

В то же время такая культурная политика может стать объектом критики политических оппонентов, указывающих на ее низкую эффективность. Действительно, в краткосрочном периоде она приводит к снижению расходов регионального бюджета на финансирование других отраслей социальной сферы, что негативно сказывается на уровне социального развития административно-территориального образования. Кроме того, активная культурная политика должна сопровождаться эффективной PR-компанией в средствах массовой информации, что будет способствовать формированию позитивного общественного мнения, благоприятного отношения граждан к действиям региональных органов исполнительной власти.

По нашему мнению, активная культурная политика на уровне субъектов Российской

Федерации может быть успешно реализована только в период высоких темпов экономического роста. В этих условиях увеличение государственных расходов на реализацию перспективных инвестиционных мероприятий в сфере культуры будет сопровождаться повышением уровня жизни и степени комфортности проживания всех групп и слоев населения.

В целом реализация активной культурной политики, в условиях которой развитие сферы культуры становится одним из приоритетов федеральных, региональных, муниципальных органов исполнительной власти, возможна лишь при обеспечении высокого уровня оплаты труда (что достигнуто в таких регионах, как Москва, Ханты-Мансийский автономный округ, Санкт-Петербург, Татарстан). Это, однако, не исключает осуществления точечных инвестиционных проектов в сфере культуры, которые окажут позитивное влияние на имидж Российской Федерации, ее отдельных административно-территориальных образований (таких как реконструкция Большого театра, строительство второй сцены Мариинского театра).

Отметим, что степень влияния решений, принимаемых на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, на целевые ориентиры развития сферы культуры будет существенно различаться в зависимости от масштабов деятельности отдельных организационно-правовых структур [1]. Так, на целевые ориентиры таких крупных хозяйствующих субъектов сферы культуры, оказывающих определяющее воздействие на уровень культурного развития страны, как Третьяковская галерея, Большой театр, Государственный Эрмитаж, непосредственно влияют решения, принимаемые на уровне Правительства Российской Федерации, законодательных и исполнительных органов власти страны.

В то же время на цели малых субъектов хозяйствования сферы культуры (например, городских и районных библиотек, музеев) оказывает определяющее влияние муниципальная культурная политика, изменяющийся уровень доходов местных бюджетов. Эти различия необходимо учитывать при формировании перспективной стратегии повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов сферы культуры.

Кроме того, следует принимать во внимание, что сама деятельность субъектов хозяйствования сферы культуры может оказывать существенное влияние на результативность государственной политики. В частности, предприятия и учреждения культурного комплекса могут выступать в качестве инициаторов реализации культурных программ, требующих значительных затрат финансовых ресурсов федерального, регионального и муниципальных бюджетов.

Комплексный анализ внешней и внутрен-

ней среды является этапом, непосредственно дополняющим этап формирования целей. В процессе анализа необходимо не только определить характер воздействия факторов внешней среды на результаты предпринимательской деятельности предприятия, но и составить прогноз их возможных изменений. Анализ внешней среды должен быть дополнен анализом внутренней среды, включая такие составляющие, как трудовые, финансовые, кадровые, информационные ресурсы, система маркетинговой деятельности, организационная структура. Это позволит объективно сопоставить имеющиеся возможности с сильными и слабыми сторонами субъекта хозяйствования сферы культуры.

По нашему мнению, результатом анализа должно стать формирование стратегического видения субъекта хозяйствования сферы культуры, под которым следует понимать четко сформулированные приоритеты экономического и социального развития предприятия, предоставляющего гражданам культурные услуги.

В процессе формирования стратегического видения необходимо определить:

- желаемое состояние субъекта хозяйствования сферы культуры, включая набор внутренних целей, а также комплекс взаимосвязей с поставщиками, потребителями, конкурентами, обществом в целом;
- возможности и угрозы со стороны

внешней среды, перечень основных ограничений, сдерживающих развитие организации;

- объем средств, необходимых для достижения поставленных целей;
- основные направления привлечения необходимых материальных, трудовых, финансовых ресурсов.

Важной процедурой при формировании стратегического видения является анализ внутренней среды, определение сильных и слабых сторон организации, что будет служить основой для реализации комплекса мер по ее перспективному развитию. В процессе анализа внутренней среды необходимо определить набор требований к работникам, поскольку в современных экономических условиях трудовые ресурсы являются основным фактором повышения конкурентоспособности.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Евменов А.Д.* Рационализация механизма управления сферой культуры / А.Д. Евменов, А.Ю. Смирнов. СПб.: Диалог, 2006.
2. *Курнышева И.Р.* Модернизация и конкурентоспособность российской экономики / И.Р. Курнышева, И.А. Погосов, С.Н. Сильвестров. СПб.: Алетейя, 2010.
3. *Портер М.* Конкурентное преимущество / М. Портер. М.: АльпинаБизнесБукс, 2005.

*В.А. Черненко*

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА

*Рассмотрена экономическая категория «потребительский кредит», ее специфические признаки и различные подходы к оценке составляющих элементов потребительского кредита.*

**Ключевые слова:** *потребительский кредит; экономическая категория; классификационные признаки.*

*We examine consumer credit as an economic category and study its specific features as well as various approaches to assessing elements of consumer credit.*

**Keywords:** *consumer credit; economic category; classification features.*

Для рассмотрения кредита как экономической категории обратимся к таким взаимосвязанным между собой категориям, как сущность, содержание и форма. При наличии определенных взаимосвязей категорий каждая из них отражает определенную существенную сторону предметов и явлений объективного мира.

Наиболее важной стороной для исследования экономических отношений следует считать категорию сущности, представляющую собой внутреннее содержание предмета, которое обнаруживается во внешних формах его существования.

Содержание представляет единство всех основных элементов целого, его свойств и связей, существующее и выражаемое в форме и неотделимое от нее. Форма есть способ существования содержания.

Поскольку каждая из категорий (сущность, содержание, форма) отражает определенную сторону явлений, происходящих в обществе, то это дает основание предположить относительно самостоятельное существование каждой из них. Если наше предположение верно, то его следует распространить и на такую категорию, как кредит. Являясь экономической категорией, она отражает кредитные отношения по поводу возвратного движения стоимости. В этой связи возникает вопрос: поскольку кредит как экономическая категория отражает наиболее существенные связи и отношения (по определению категории), целесообразно ли рассматривать разнообразные кредитные отношения, выделяя их в относительно самостоятельные экономические категории, и если следует, то по какому критерию (отличительному признаку) различаются кредитные отношения?

В этой связи важно также ответить на вопрос: по каким классификационным признакам возможно выделить категорию потреби-

тельского кредита как относительно самостоятельную форму кредитных отношений?

Ответ на поставленный вопрос достаточно прост. Так как кредитные отношения по поводу кредита как экономической категории могут возникнуть между различными участниками, то каждому из них должны быть присущи свои существенные особенности, которые отличают и выделяют его среди других участников этих отношений. Отсюда кредитные отношения между определенными субъектами относительно самостоятельны, а участники – субъекты этих отношений – сами определяют их характер (на основе действующего законодательства). Например, банк–клиент (юридическое или физическое лицо), физические лица друг с другом и др.

В этой связи мы разделяем позицию экономистов, считающих, что сущность кредита как экономической категории выражается в кредитных отношениях между различными субъектами. При этом каждая разновидность экономических отношений имеет только одну суть, одну специфическую совокупность признаков, образующих сущность [1].

Какова же специфическая совокупность признаков, образующих сущность потребительского кредита как экономической категории?

В отечественной экономической литературе существуют различные подходы в оценке составляющих потребительского кредита и его классификационных признаков и элементов.

Существует точка зрения, что потребительский кредит как форма кредита относится к субкатегории. В частности, Г.С. Панова отмечает: «... как нам представляется, соответственно усложнению кредитных отношений, появлению в их составе отдельных обособленных сфер эволюционировала и категория кредита, получая выражение в таких поняти-

ях, как формы кредита, которые, по нашему мнению, можно рассматривать в качестве субкатегорий» [4].

По нашему мнению, потребительский кредит как форма кредитных отношений не является субкатегорией. Любая категория является самостоятельной и не может входить в другую, в противном случае она не будет экономической категорией.

Как справедливо замечает О.И. Лаврушин, «ни одна из форм, какой бы она важной ни была для экономического отношения <...> не может стать определяющей характеристикой сущности...» [2].

Л.И. Абалкин подчеркивает: «Современный подход <...> исходит из того, что инвестиции в человека, в человеческий капитал наиболее эффективны, что качество человеческого потенциала – важнейший фактор экономического прогресса и повышения уровня социально-экономического развития страны» [10].

В экономической литературе нет единого подхода в отношении характера потребительского кредита. Обосновывая свою точку зрения, Г.С. Панова указывает, что: «... условность самого термина «потребительский кредит» <...> проявляется в том, что в нем больше производительных, чем потребительских черт. Производительные черты ссуд на потребление заключаются в том, что кредит предоставляется на потребительские цели, направленные на воспроизводство жизнедеятельности людей (пища, одежда, отдых, и т.д.)» [4]. Г.С. Панова отмечает, что потребительскому кредиту присущи производительные черты [4]. Эта точка зрения требует пояснения. Производительный – от слова произвести, то есть сделать, выполнить или дающий очевидные результаты, плодотворный, продуктивный [6].

По нашему мнению, характерная черта потребительского кредита – удовлетворение разнообразных потребностей населения. Как справедливо отмечает В.С. Захаров, «фонд потребительского кредита – это совокупность материальных ресурсов, удовлетворяющих потребительские нужды населения на условиях возвратности в денежной и натуральной форме» [1].

В связи с этим, мы придерживаемся позиции О.И. Лаврушина, полагающего, что принципиальным отличием потребительского кредита от других его форм является потребительский характер использования ссуды, то есть на непроизводительные цели. Это и определило название данной формы кредита – потребительский кредит [2].

В то же время О.И. Лаврушин указывает: «Было бы неверным видеть в данной форме кредита его исключительно потребительский характер. В составе затрат, опосредованных кредитом, можно увидеть как потребитель-

ские расходы, так и затраты производительного характера (ремонт жилищ, покупка скота и др.) <...> использование кредита на производственные нужды известным образом уточняет наше представление о действительных целях данной формы кредита...» [2]. М.Э. Соколинская к потребительскому кредиту относит жилищный кредит, например, на покупку земельного участка, строительство дома [7]. О.А. Молчанова отмечает, что «поиск основ кредитной деятельности в интересах людей позволяет направить исследование кредита в русло познания потребностей, связанных с производственной деятельностью, а также с обеспечением товарами народного потребления длительного пользования, жильем и т.п.» [3. С. 24].

Различные взгляды экономистов на природу потребительского кредита требуют уточнения этой формы и определения ее границы, за пределами которой потребительский кредит теряет свои характерные черты.

Потребление непроизводительное – это использование материальных благ и услуг населением (личное потребление). Потребление производственное – потребление средств производства и рабочей силы человека в процессе производства. Результат производственного потребления – готовая продукция.

В свою очередь, средства производства – совокупность средств и предметов труда, используемых людьми в процессе производства материальных благ. К ним относятся многообразные средства труда и орудия, которые человек использует в своей трудовой деятельности и с помощью которых он производит часть сельхозпродукции не для личного потребления, а для реализации.

С целью определения границ кредита обратимся к статистике ссуд, представлявших население России различными учреждениями мелкого кредитования на производственные и непроизводительные цели во второй половине XIX – начале XX века. К учреждениям, предоставлявшим ссуды населению, относились: вспомогательно-сберегательные кассы, удельные банки, сельские, общественные ссудо-сберегательные кассы и др. По своей сути мелкий кредит носил характер потребительского [9].

В одном из циркуляров, изданных в России Управлением по делам мелкого кредита 15 октября 1904 г., указывалось, что «кредит лишь тогда целесообразен, когда он направлен на увеличение средств производства, на создание новых или увеличение существующих в данном хозяйстве или промысле источников доходов, из которых и должны возмещаться сделанные заемщиком позаимствования, учреждения мелкого кредита должны <...> придерживаться правила: выдавать ссуды только на производственные цели и ни в коем случае – на потребительские» [5]. К

производительным кредитам Управление относилось те ссуды, которые предназначались для укрепления и расширения хозяйства заемщиков, для увеличения их доходов, повышения уровня их благосостояния и зажиточности. К ссудам на производительные цели относились: ссуды на покупку сельскохозяйственных орудий, покупку скота, на хозяйственные постройки и др. [5].

К непроизводительным ссудам, согласно статистическим данным, относились ссуды на покупку товаров для продажи, уплаты налогов, личные расходы, жилые постройки.

Проведенное исследование позволяет отметить, что к области потребительского кредита относится кредит, который был направлен для удовлетворения личного потребления (покупка товаров, приобретение жилья и др.) и на производительные цели (получение дохода, покупка сельхозорудий, покупка скота и др.).

Мы полагаем, что к потребительскому кредиту не относятся те ссуды, которые используются в производственных целях для получения товарной продукции. Поэтому за границей потребительского кредита остаются те ссуды, которые использовались заемщиком для производства и реализации продукции с целью получения дохода, поскольку в этом случае потребительский кредит теряет свой главный отличительный признак – удовлетво-

рение личных потребностей ссудозаемщика и принимает производительную форму.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Захаров В.С.* Потребительский кредит в СССР / В.С. Захаров. М.: Финансы и статистика, 1986.

2. *Лаврушин О.И.* Кредит как стоимостная категория социалистического воспроизводства / О.И. Лаврушин. М.: Финансы и статистика, 1986.

3. *Молчанова О.А.* Закономерности развития кредитного механизма в условиях становления рыночных отношений: автореф. ... докт. экон. наук / О.А. Молчанова; ЛФЭИ им. Н.А. Вознесенского. Л., 1990.

4. *Панова Г.С.* Кредитная политика коммерческого банка / Г.С. Панова. М.: ИКЦ «ДИС», 1997.

5. Современное положение мелкого кредита в России. СПб., 1909.

6. Современный словарь иностранных слов. М.: Русский язык, 1993.

7. *Соколинская М.Э.* Учет и анализ краткосрочных и долгосрочных кредитов / М.Э. Соколинская. М.: Изд-во АО «Консалтбанк», 1997.

8. Статистический сборник за 1913–1917 гг. М., 1922. Вып. 2.

9. Вестник Европы. 1899. № 1. С. 87.

10. Деньги и кредит. 1998. № 5. С. 37.

*А.Ю. Шориков*

## СУЩНОСТНЫЕ ОСНОВЫ И РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА СФЕРЫ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Рассмотрены концептуальные основы развития общественного сектора и различные подходы к определению сущности данной структурной составляющей национальной экономической системы. Обоснована значительная роль общественного сектора сферы услуг в процессе развития народнохозяйственного комплекса, детализированы объекты управления общественного сектора.*

**Ключевые слова:** сфера услуг; общественный сектор сферы услуг Российской Федерации; политика государства в общественном секторе; государственный сектор экономики.

*We look at conceptual basis of public sector development and different approaches to defining the essence of this component of national economic system. We prove considerable role of public sector of service sphere in national economy development and give details of control objects of public sector.*

**Keywords:** service sphere; public sector of service sphere of Russian Federation; state policy in public sector; state sector of economy.

Современная теория общественного сектора экономики, на наш взгляд, нуждается в дополнениях и необходимых уточнениях относительно ситуативного характера государственного присутствия в экономике и общественном секторе сферы услуг, в частности. Теоретически участие государства в производстве материальных и нематериальных благ и услуг в условиях рыночной экономики возникает в тех и только тех случаях, когда свободное действие рыночных сил не обеспечивает оптимального размещения и эффективного использования всех видов производственных ресурсов. Отметим, что большинство современных западных и отечественных исследователей считают необходимым государственное вмешательство в экономику, в том числе в форме существования государственного сектора экономики в сфере социальных услуг. Таким образом, на наш взгляд, государственное участие в управлении какой-либо отраслью и факт наличия государственной собственности на средства производства представляются необходимыми, но не достаточными характеристиками, определяющими общественный сектор сферы услуг.

В современной справочной литературе и популярных экономических источниках термин «общественный сектор сферы услуг» отсутствует. Согласно толковому словарю С.И. Ожегова, термин «общественный» означает «относящийся к деятельности по добровольному обслуживанию политических, культурных, профессиональных нужд коллективов»

[2]. В этой связи будем считать, что добровольность государства состоит в том, что оно принимает на себя обязательства, связанные с производством общественных благ, используя для этого преимущественно налоговые механизмы перераспределения дохода от наиболее рентабельных отраслей в социальную сферу.

Экономическая литература содержит значительное число определений общественных благ. Большинство отечественных и зарубежных исследователей сходятся в представлениях, что главная черта, отличающая общественные блага от частных состоит в том, что их предоставляет исключительно государство на нерыночной основе. Общественные блага по определению не могут быть предоставлены одному лицу так, чтобы не предоставить их в распоряжение всех, а будучи предоставлены одному лицу, могут быть предоставлены другим без дополнительных затрат. В отечественной экономической литературе термины «общественный сектор» и «общественные блага» встречаются вместе, в большинстве детализируя и раскрывая друг друга. Однако встречаются парадоксальные исключения. Так, общественный сектор сферы услуг в наиболее общем виде определяется как государственный сектор экономики, занятый производством социальных благ и услуг.

Особо отметим точку зрения исследователей, согласно которой функции современного рыночного государства в качестве полноправного субъекта рынка, производителя товаров и услуг реализованы в общественном

секторе экономики [4]. Согласно этой точке зрения закономерно следует, что государство как экономический субъект вправе как продать произведенный в общественном секторе продукт на рынке соответствующих благ (платная медицина), так и предоставить его на бесплатной основе населению согласно принятым на себя социальным обязательствам. Исходя из этого, концепция общественного сектора сферы услуг только как производителя ряда общественных благ в социальной сфере в современных рыночных условиях несостоятельна, то есть современные границы общественного сектора сферы услуг шире и отличаются высоким динамизмом внутриотраслевых процессов.

В этой связи закономерен вопрос о том, в каких именно секторах национальной экономики государству целесообразно осуществлять экономическую деятельность в качестве полноправного субъекта рынка. Нам представляется актуальной точка зрения современных исследователей, полагающих, что государство с развитой рыночной экономикой в качестве производителя благ выступает там, где существует проблема провалов рынка. Отметим, что в рассматриваемой предметной области существует схожее с «провалом» рынка по лингвистическому смыслу определение – «фиаско» рынка. На наш взгляд, указанные термины не являются абсолютно идентичными по своей сути.

В ряде зарубежных и отечественных научных трудов последних лет высказывается мнение о саморегулируемом рынке как исходной общетеоретической предпосылке, пригодной в качестве основы для выдвижения гипотез, но не для использования в качестве ключевой модели функционирования реальной экономики. При этом логически следует вывод о том, что современный рынок имеет столь существенные отличия от сугубо теоретического равновесного рынка, что явление фиаско может иметь место практически повсеместно, в отличие от провалов рынка. В ситуации провала рынка государство осуществляет функции производства и распространения определенного рода общественных благ, которые принципиально не может осуществить рынок, или где имеют место нерыночные механизмы перераспределения благ. В современной экономической литературе подробно описаны и классифицированы причины, вызывающие провалы рынка. Наиболее часто в числе причин, объясняющих провалы рынка, в научных исследованиях упоминаются существование естественных монополий, производство государством чистых и смешанных общественных благ, наличие экстерналий (внешних эффектов), проблема асимметричной информации и неполных рынков.

Нам представляется, что объединяющим во всех перечисленных причинах является то,

что они фактом своего существования стимулируют вне рыночные экономические ситуации, когда полностью эффективное и рациональное поведение экономических агентов не обеспечивает достижения столь же эффективного использования всех видов ресурсов. На наш взгляд, возникающие при этом проблемы компенсируются двумя путями: непосредственным включением государства в качестве субъекта рыночной экономики в процесс производства и распределения благ, либо жестким государственным регулированием в ряде отраслей. Каждый из недостатков рынка порождает то или иное направление его регулирования.

Отметим при этом, что новая постиндустриальная концепция в долгосрочной перспективе способна внести серьезные коррективы в список причин, вызывающих провалы рынка. По нашему мнению, научно-технический прогресс и ряд макроэкономических тенденций могут в ближайшее время спровоцировать пересмотр взглядов на «естественность» ряда монополий, внося коррективы в незыблемую доктрину о том, что все инфраструктурные отрасли обязательно являются естественными монополиями. Инновационный подъем позволит разработать инструменты, механизмы и технологии, нейтрализующие характеристики неконкурентности в потреблении ряда благ, сделав тем самым общественный сектор частью рыночной экономики в контексте наличия в нем развитой рыночной конкуренции.

Мы полагаем, что в краткосрочной и среднесрочной перспективах корректировать специфические провалы рынка, представленные в форме внешних эффектов (экстерналий), целесообразно в рамках Концепции устойчивого развития ООН. При этом в современных посткризисных условиях сформировалась четко выраженная тенденция к увеличению диапазона и частоты провалов рынка, требующая переосмысления самой сущности общественного сектора. Представляется, что концептуальной основой разработки принципов повышения эффективности тех секторов экономики, которые призваны компенсировать провалы современных рынков, должен явиться анализ специфических особенностей и тенденций развития рыночных отношений. Таким образом, на наш взгляд, устойчивость и эффективность функционирования общественного сектора в странах с переходной экономикой напрямую зависит от эффективности мер, предпринимаемых государством по защите самого феномена саморегуляции рынков.

Отметим, что в отечественных исследованиях термины «общественный сектор» и «государственный сектор экономики» зачастую синонимичны. Общественный сектор экономики в этом случае представляется в

виде совокупности всех видов ресурсов, находящихся в распоряжении государства. К общественному сектору экономики относят предприятия и организации, налоги и программы расходов, находящиеся в непосредственном распоряжении федеральных властей и субъектов Федерации. Так, исследователь Л.И. Якобсон дает экономике общественного сектора следующее определение: «экономика общественного сектора – это закономерности и практические проблемы, связанные с производством общественных и коллективных благ, экономические механизмы достижения социальных целей и вне рыночное взаимодействие интересов» [3].

В этой связи нам представляется необходимым сформулировать более широкое определение общественного сектора сферы услуг. На наш взгляд, общественный сектор сферы услуг – это совокупность государственного сектора сферы услуг и некоммерческого сектора экономики, производящих социальные блага и услуги. В свете вышеизложенного, государственный сектор сферы услуг является областью деятельности государства в социальной сфере, ориентированной на производство ряда социально значимых благ и услуг. В его состав входят бюджетные учреждения социальной сферы, государственные внебюджетные фонды и организации, государственные предприятия и другие объекты, находящиеся в государственной собственности, занятые производством социально значимых благ и услуг. В предложенном определении государственный сектор сферы услуг представляет собой систему государственных финансов, государственных предприятий, других государственных ресурсов в области социальной сферы. Некоммерческий (третий) сектор экономики включает в себя разнообразные некоммерческие общественные организации, выполняющие функции как государственного, так и частного сектора с использованием нерыночных принципов распределения ресурсов. Таким образом, общественный сектор экономики здесь трактуется не через конечный продукт его производства, а через совокупность различных ресурсов и организационно-правовых форм.

Отметим, что в европейских странах общественный сектор сферы услуг принято называть государственным сектором экономики в силу того, что государство в развитых экономиках с устоявшейся институциональной средой по определению представляет интересы граждан. Это связано с тем, что в странах с развитой рыночной экономикой обычно существует консенсус в отношении того, что перераспределению подлежат доходы, а не факторы производства, которые должны находиться, в основном, в распоряжении частного сектора. В качестве непосредственного поставщика товаров и услуг обще-

ственный сектор в экономике развитых стран, как правило, занимает прочное положение прежде всего в таких отраслях, как образование, здравоохранение, культура, транспорт и связь, энергетика, коммунальное хозяйство. Предприятия и организации, принадлежащие государству, играют ведущую роль в предоставлении почтовых услуг, в сфере железнодорожных и авиаперевозок (исключениями являются США и, в меньшей степени, Япония), а в ряде стран, например, в Великобритании, Германии, Италии, Нидерландах, Франции, – и в электроэнергетике.

На наш взгляд, предметом экономики общественного сектора сферы услуг являются закономерности, связанные с производством социальных благ и экономическими механизмами достижения государством стоящих перед ним социальных целей. Мы полагаем, что понятия государственного и общественного сектора в сфере услуг в странах с переходной экономикой следует разделять по причине того, что системный многоуровневый анализ и оперирование более узкими понятиями в управленческой практике позволяют стратегически подходить к решению актуальных для таких стран социальных проблем.

Роль и масштабы государственного сектора в целом принято оценивать через вес государственных доходов и расходов в национальном доходе, валовом национальном или валовом внутреннем продукте (ВВП). Действующая в настоящее время в Российской Федерации Система национальных счетов позволяет лишь косвенно оценить состав общественного сектора в общем произведенном ВВП. Например, согласно официальным статистическим данным, можно приблизительно оценить размер общественного сектора (по ОКВЭД) в 21%. Также отметим, что расходы на государственное управление за два года выросли с 17% до 18,8%. В целом следует отметить, что с 2005 года наблюдается тенденция медленного (в среднем по 0,5% в год) темпа роста расходов на государственное управление в структуре ВВП [5]. Однако, по нашему мнению, современная система статистического учета и терминологическая неупорядоченность в целом не позволяют оперировать точными цифрами, отражающими структуру государственного сектора экономики в сфере услуг в контексте самых распространенных ее определений [4; 5].

Указанные предпосылки диктуют необходимость сформировать определения таких понятий, как общественный сектор экономики и общественный сектор сферы услуг. По нашему мнению, в определениях необходимо избавиться от привязки к государственному сектору экономики в его традиционном понимании и свойств общественных благ как предпосылки выделения общественного сектора в сфере услуг. Целесообразно также

должным образом актуализировать ситуации провалов современного рынка, в области которых функционирует общественный сектор экономики, в частности, общественный сектор сферы услуг.

Учитывая все вышеизложенное, можно дать следующее определение: в странах с переходной экономикой общественный сектор сферы услуг – динамично изменяющаяся совокупность производителей нематериальных социальных благ, то есть товаров и услуг, вместе либо по отдельности обладающих свойством неконкурентности и несоперничества в потреблении, распределение которых в обществе носит нерыночный характер. Сформулированное определение позволяет учесть в составе современного общественного сектора экономики государственный сектор, представленный совокупностью юридических лиц, управление которыми осуществляется государством через федеральные органы власти и органы власти субъектов Российской Федерации, производящие социальные, то есть необходимые всему обществу блага. Некоммерческий сектор представлен автономными предприятиями с заданной миссией по производству подобных благ, направляющих полученную прибыль на собственное развитие. Согласно нашему определению, к ним можно отнести учебные заведения, больницы, научно-исследовательские центры фундаментального профиля, симфонические оркестры, музеи, религиозные организации, благотворительные фонды.

Общественный сектор сферы услуг Российской Федерации это непроизводственный сектор экономики, где на основании Федерального закона от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (в редакции Федерального закона от 11 июля 2011 г. № 200) осуществляют деятельность по производству работ и оказанию услуг в сфере науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта следующая совокупность институтов: государственные и муниципальные учреждения, организованные в форме различных типов некоммерческих организаций [1].

Различия в организационно-правовых формах и сферах деятельности в комплексе с отмеченными выше недостатками, формируют проблему разработки универсальных управленческих и административных воздействий по повышению эффективности общественного сектора сферы услуг. Отметим, что разработка методологических подходов к повышению эффективности функционирования общественного сектора сферы услуг является одним из ключевых инструментов повышения конкурентоспособности национальной экономики. Конечными целями определения эффективности функционирования обществен-

ного сектора должны стать как объективная оценка целесообразности отнесения к государственному сектору тех или иных видов экономической деятельности в сфере услуг, так и динамическая оценка эффективности рыночных механизмов, создаваемых в общественном секторе при активном государственном вмешательстве и поддержке.

Мы полагаем, что в условиях переходной экономики комплекс мероприятий по совершенствованию функционирования общественного сектора сферы услуг прежде всего должен содержать в себе регулирующие меры. При этом, в процессе разработки управленческих воздействий следует использовать прогрессивные методы и способы регулирования, носящие, в основном, административный, социально-экономический, финансовый и организационный характер. Также в процессе воздействия актуальными представляются: балансовый метод (стремление субъекта сформировать межобъектовый и межотраслевой баланс в общественном секторе сферы услуг); программно-целевой метод, основанный на имеющихся или находящихся в разработке программах целевого развития организаций и отраслей общественного сектора сферы услуг; нормативный метод, основанный на использовании универсальных и специфических нормативов в процессе потребления различных ресурсов субъектами хозяйствования общественного сектора сферы услуг. По нашему мнению, целесообразно использование методов обоснования экономической динамики, прогнозов и программ повышения эффективности деятельности, сгруппированных по определенному признаку (в том числе и отраслевому) объектов управления общественного сектора; государственное управление инвестиционными процессами в рассматриваемой структурной составляющей народнохозяйственного комплекса; деятельность научно-технической направленности в производственном сегменте общественного сектора; регулирующие воздействия со стороны государственной власти на рынок труда в данном элементе экономики страны.

Отметим, что в процессе формирования кредитно-финансовой политики государства в общественном секторе налогово-бюджетное регулирование данной экономической подсистемы также должно быть целенаправленным и интегрированным в комплекс мер и стратегию развития народного хозяйства в целом. Следует отметить, что формирование общественного комплекса мер не представляется возможным без обратной связи с объектами управления, в роли которых выступают субъекты хозяйствования и отраслевые компоненты общественного сектора сферы услуг, представленной, в основном, в виде актуальной информации об их состоянии. В этой связи представляются необходимыми разработка и

внедрение как механизмов формирования, так и самой информационной базы о состоянии элементов общественного сектора сферы услуг для повышения эффективности использования ресурсов рассматриваемого сегмента экономической системы страны.

Важно указать на то, что при разработке и внедрении комплекса мероприятий в общественном секторе следует четко ориентировать использование стратегических ресурсов данного элемента экономики в соответствии с целевой направленностью развития всего общества, даже в ущерб некоторым показателям текущего характера. Соблюдение данного принципа стратегической ориентации развития компонентов общественного сектора, на наш взгляд, должно быть приоритетной задачей государства. Для рационализации процессов управления развитием общественного сектора, его структурных составляющих необходимо сформировать комплекс управленческих воздействий на основе разработки индивидуальных показателей оценки экономической эффективности различных групп предприятий общественного сектора сферы услуг. Общий экономический эффект от планируемых мер по повышению эффективности функционирования общественного сектора допустимо определить как разность между затратами на осуществление управленческих воздействий в общественном секторе и социально-экономическим эффектом, полученным населением страны в результате их реализации.

Таким образом, значимость государственного сектора в экономике переходного периода заключается в активном использовании субъектами хозяйствования государственных инвестиций для обеспечения воспроизводства национальной экономики. Значительная роль при этом уделяется тем структурным составляющим государственного сектора экономики, которые обеспечивают расширенное материальное или нематериальное производство в стратегически значимых отраслях народнохозяйственного комплекса. В первую очередь к ним относятся: оборонная отрасль, которая применительно к России является одновременно ключевым поставщиком инновационных технологий в промышленность, отрасли инфраструктуры (транспорт, связь); а также социально значимые отрасли (образование, здравоохранение, сфера культуры). При этом, согласно ключевым законам рынка, деятельность хозяйствующих субъектов общественного сектора должна быть экономически эффективной, в том числе и особенно в тех отраслях, которые производят со-

циальные услуги. Отметим, что в настоящее время для российской экономики приобретает актуальность проблема концептуальной смены модели экономического роста страны. Смена модели экономического роста поднимает на принципиальный уровень проблему обеспечения эффективности государственного сектора экономики как ведущего сектора в условиях системных кризисов.

На наш взгляд, в целях повышения эффективности функционирования общественного сектора необходимо расширить круг экономических подзадач на макроэкономическом уровне, включив в них институционализацию тех отраслей общественного сектора, которые включают в себя производство стратегически значимых социальных благ и услуг. В первую очередь, необходимо направить усилия на создание в стране единого социального пространства. Социальное пространство, формирование которого возлагается в первую очередь на субъекты хозяйствования общественного сектора, представляет из себя многослойный ареал действия социальных нормативов и норм, отражающих важнейшие потребности населения в материальных благах, общедоступных и бесплатных услугах в области здравоохранения, образования, культуры и других, гарантирующих соответствующий уровень их потребления для поддержания и повышения качества человеческого капитала. В связи с этим, управление развитием общественного сектора, включая определение подходов к его финансированию, должно быть в основном нацелено на повышение социально-экономической эффективности деятельности организаций рассматриваемого элемента народнохозяйственного комплекса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» // Правовая система «Референт». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [referent.ru](http://referent.ru)>1/64903
2. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов. М.: Оникс 21 век, 2010.
3. Яковсон Л.И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов / Л.И. Яковсон. М.: Аспект- Пресс, 1996.
4. Информационно-аналитический комплекс «Бюджетная система Российской Федерации». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.budgetrf.ru](http://www.budgetrf.ru)
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

## НАУКА И ТЕХНИКА

УДК 625.768.1

*А.Г. Лепеш*

### ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ И РЕСУРС ЩЕТОК КОММУНАЛЬНОЙ УБОРОЧНОЙ ТЕХНИКИ

*Разработана методика расчета рабочих процессов и ресурса щеток подметального агрегата коммунальной уборочной машины, в основе которой лежит математическая модель высокоскоростного силового взаимодействия, учитывающая упругие и инерционные силы, нагрев и изменение характеристик трения в процессе скольжения. Исследовано влияние характеристик рабочего процесса на износ и ресурс подметальной щетки.*

**Ключевые слова:** рабочий процесс; подметание; щетки коммунальных машин; силовое взаимодействие; трение; износ; полипропиленовый ворс; высокоскоростное скольжение; условия трения.

*A way to calculate working processes and resource of brushes of sweeping unit of cleaning machines is developed based on mathematical model of high-speed force interaction taking into consideration elastic and inertial forces, heating and changes in friction characteristics during the sliding process. Influence of working process features on deterioration and resource of sweeping brushes is studied.*

**Keywords:** working process; sweeping; brushes of cleaning machines; force interaction; friction; deterioration; polypropylene pile; high-speed sliding; friction conditions.

На сегодня почти 90% парка отечественных, а также все импортные коммунальные машины для летнего и зимнего содержания дорог и улиц, а так же прилегающих к ним территорий оснащаются щетками, волокна которых изготовлены из различных материалов. Наибольшее распространение получили дисковые кассетные и лотковые щетки с полипропиленовым ворсом, на которые в основном и возлагаются функции по подметанию дорожного полотна. В процессе уборки дорог и тротуаров ворс щеток истирается и при износе на две трети от первоначальной массы щетки они становятся непригодными для эксплуатации. Поскольку стоимость материала щеток, как правило, относительно велика, то от продолжительности срока эксплуатации щеток коммунальных машин в большой степени зависит стоимость уборки территорий, дорог и тротуаров. Продолжительность срока эксплуатации определяется скоростью изнашивания щеток, которая зависит от нескольких факторов, определяемых как конструкцией самой щетки, включая свойства материала ее волокон (механические, теплофизические и др.), так и условиями функционирования, то есть характером силового и скоростного взаимодействия с очищаемой поверхностью. Эффективность рабочего процесса коммунальной уборочной машины также зависит от многих из перечисленных параметров и свя-

зана с необходимостью рационального выбора материала щеточного ворса, конструктивных параметров щеток и увеличения скоростных режимов их эксплуатации, как правило, ограниченного снижением ресурса подметальных щеток (также определяемого этими параметрами и режимами).

Повышение эффективности и одновременно ресурса щеток связано с необходимостью анализа рабочего процесса с целью разработки рекомендаций по конструкции рабочих органов, параметров и характеристик рабочих процессов, выбору и обоснованию материалов и технологии изготовления щеток и самого щеточного ворса.

Широкое применение щеток различных конструкций и различных диаметров требует неотложного решения вопросов рационального выбора таких параметров, как: упругость ворса, его толщина, длина, густота щетки; ширина пятна контакта щетки с дорожным покрытием; скорость движения коммунальной машины во взаимосвязи с частотой вращения щетки; усилие прижатия и частота вращения щетки и др.

Определение перечисленных параметров требует исследования влияния: силового и скоростного взаимодействия щеточного ворса с дорожным покрытием на изнашивание щетки и обеспечение рабочих характеристик; конструктивных параметров щеток и геомет-

рических характеристик щеточного ворса на его упругие свойства и характеристики силового взаимодействия с дорожным покрытием и его загрязнением [1]; свойств материала на износостойкость щеточного ворса [2] и др.

В настоящее время самым оптимальным способом анализа рабочих процессов и ресурса элементов машин является их имитационное моделирование на ЭВМ, которое позволяет не только прогнозировать исследуемые характеристики, но и выявлять их причинно-следственные связи с параметрами и характеристиками совокупности процессов, происходящих при функционировании рабочих органов машины. Практическая значимость имитационной модели обоснована возможностью прогнозировать ресурс и рабочие характеристики подметального процесса еще на ранних стадиях проектирования рабочих органов коммунальной машины, причем с учетом условий ее последующего применения.

При разработке методики прогнозирования, в основе которой положена имитационная модель функционирования, проведено теоретическое и экспериментальное исследование взаимосвязанных процессов, происходящих при функционировании рабочих органов машины, установлены критерии, определяющие эффективность рабочего процесса и процесса изнашивания щеточного ворса, с учетом современных представлений о процессах температурного и силового контактного взаимодействия полимерных материалов с абразивными поверхностями в условиях их высокоскоростного взаимодействия [3].

Процесс взаимодействия щеточного ворса вращающихся щеток с очищаемой поверхностью сопровождается изгибной деформацией ворса. Причем эта деформация соизмерима с длиной ворсины. Поэтому для получения уравнения изогнутой оси стержня использована общая математическая зависимость [1]:

$$M(x) = EJ \frac{d^2 y}{dx^2} \left[ 1 + \left( \frac{dy}{dx} \right)^2 \right]^{3/2},$$

где:  $M(x)$  – изгибающий момент;  $EJ$  – изгибная жесткость поперечного сечения;  $x, y$  – координаты оси в плоскости изгиба. Для решения задачи о больших перемещениях при упругом изгибе ворса щетки использовалась теория гибких упругих стержней [3]. В результате решения задачи получено распределение контактных сил и их зависимость от условий взаимодействия.

При этом учитывалась сила инерции щеточного ворса, складывающаяся с нормальной силой и определяемая зависимостью [3]:  $N_{\epsilon} = \rho \frac{\pi d_a^2}{56} \omega^2 (D^3 - d^3)$ , где  $\omega$  – частота вращения щетки,  $c^{-1}$ .

Результаты расчета сил взаимодействия лески щеточного ворса с дорожным покрытием приведены на рис. 1, 2. Из расчетов следует, что силы взаимодействия зависят от частоты вращения щетки и диаметра лески.

Значительную часть имитационной модели подметального процесса составляет математическая модель высокоскоростного трения при дискретном (импульсном) контактом силовом взаимодействии щеточного ворса с дорожным покрытием. Математическая модель трения строится на базе решения контактной тепловой задачи [2].

Для определения температуры поверхности трения использовано решение дифференциального уравнения теплопроводности при воздействии одномерного теплового потока в изнашиваемый скользящий элемент при известных граничных условиях третьего рода. В результате при известных значениях теплофизических параметров рассчитывается профиль температурного поля по длине лески щеточного ворса (рис. 2) [3].

В условиях Кулоновского трения тепловой поток в зоне контакта  $q$  на границе кон-

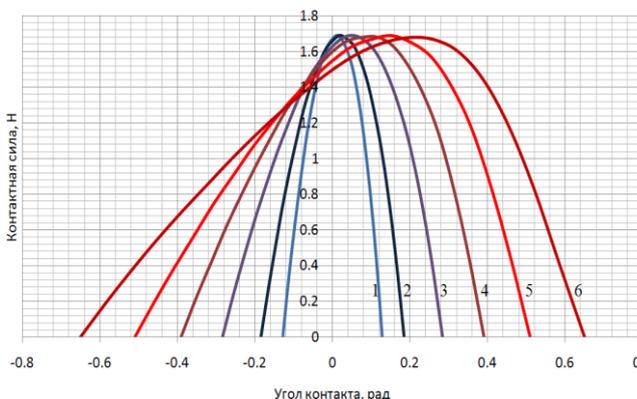


Рис. 1. Зависимость нормальной контактной силы  $N_i$  от угла поворота щетки при ширинах контакта  $H_k$ : 1 –  $H_k = 70$  мм; 2 –  $H_k = 100$  мм; 3 –  $H_k = 150$  мм; 4 –  $H_k = 200$  мм

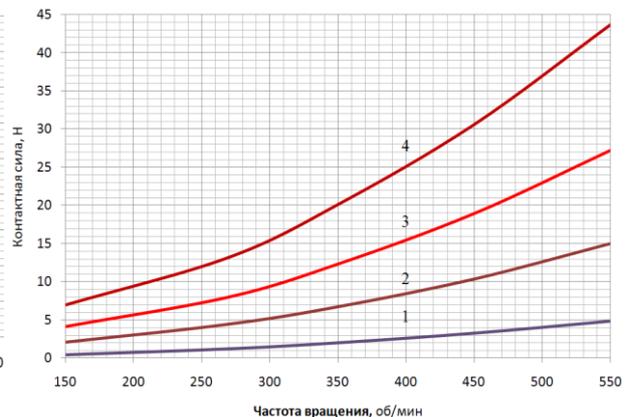


Рис. 2. Зависимость средней нормальной контактной силы от частоты вращения щетки, при диаметрах лески  $d_b$ : 1 –  $d_b = 2$  мм; 2 –  $d_b = 3$  мм; 3 –  $d_b = 4$  мм; 4 –  $d_b = 5$  мм

такта внутри рассматриваемого элемента определяется выражением [3]  $q = \alpha_{\text{от}} f_{\text{от}} v_c \sigma_{\text{с}} [2]$ , где:  $\alpha_{\text{от}}$  – коэффициент распределения тепловых потоков;  $f_{\text{от}}$  – коэффициент трения;  $v_c$  – скорость скольжения;  $\sigma_{\text{с}}$  – нормальные напряжения в контакте.

С учетом конвективного теплообмена распределение температуры по длине стержня  $r$  выражено формулой, вытекающей из известного решения Римана для задачи с граничными условиями III-го рода:

$$\frac{T - T_0}{T_1 - T_0} = \operatorname{erf}\left(\frac{r}{2\sqrt{at}}\right) - e^{\frac{\alpha r}{\lambda} + \left(\frac{\alpha}{\lambda}\right)^2 at} \operatorname{erf}\left(\frac{r}{2\sqrt{at}} + \frac{\alpha}{\lambda} \sqrt{at}\right), \Gamma$$

где:  $\operatorname{erf}\left(\frac{r}{2\sqrt{at}}\right) = \frac{2}{\sqrt{\pi}} \int_0^{\frac{r}{2\sqrt{at}}} e^{-\varepsilon^2} d\varepsilon$  – интеграл вероятности Гаусса;  $\operatorname{erfc}(z) = 1 - \operatorname{erf}(z)$ ;  $t$  – время;  $T$  – температура;  $a, \lambda$  – теплофизические параметры материала.

Определение износа и, вместе с тем, ресурса щетки в условиях трения, когда температура поверхности трения не достигает температуры плавления, производится путем установления критериальной зависимости  $I_{\omega} = \frac{dV}{dA}$ , выражающей интенсивность энергетического изнашивания [4]. Здесь:  $V$  – объемный износ.

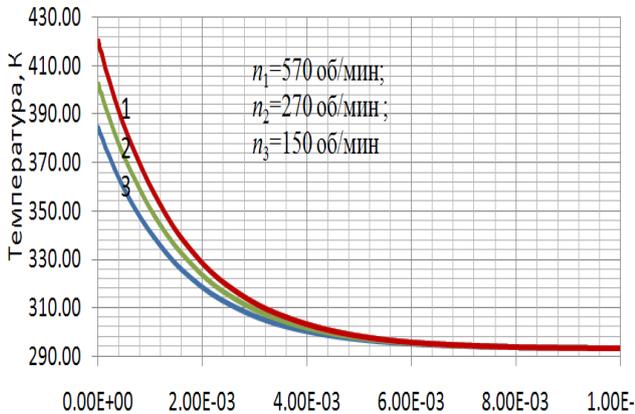


Рис. 3. Распределение температуры по длине лески щеточного ворса (в контакте вар.1 плавление материала лески)

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Лепеш А.Г. Математическое моделирование силового взаимодействия щеток коммунальных машин с дорожным покрытием / А.Г. Лепеш, Г.В. Лепеш // Техничко-технологические проблемы сервиса. 2010. Вып. 3(13). С. 32–38.  
 2. Лепеш А.Г. Прогнозирование изнашивания щеток коммунальных машин / А.Г. Лепеш // Техничко-технологические проблемы сервиса. 2010. Вып. 2(12). С. 26–34.

Долговечность функционирования (ресурс) щетки  $T$  (в часах) выражена в виде:  $T = \frac{60[V]}{nf_{\text{от}}\sigma_{\text{с}}I_{\omega}H_{\text{с}}}$ , где  $[V]$  – допустимый объемный износ щеточного ворса.

В случае оплавления поверхности износ происходит вследствие абляции расплавленного ворса [2].

На рис. 4 приведены результаты прогнозирования ресурса щетки коммунальной машины в различных условиях ее работы. Из результатов следует, что с увеличением частоты вращения щетки ее ресурс снижается.

Реализованная в виде пакета программ на ЭВМ имитационная модель позволяет связать характеристики рабочего процесса подметальной машины с конструктивными параметрами щетки и режимами самого процесса. Определено влияние конструктивных параметров щеток и условий их функционирования на эффективность рабочего процесса коммунальной уборочной машины и ресурс щетки. Имитационная модель может составить основу методики прогнозирования ресурса щеток коммунальной уборочной техники и выбора рациональных режимов работы коммунальных машин по критерию эффективность – стоимость процесса уборки.

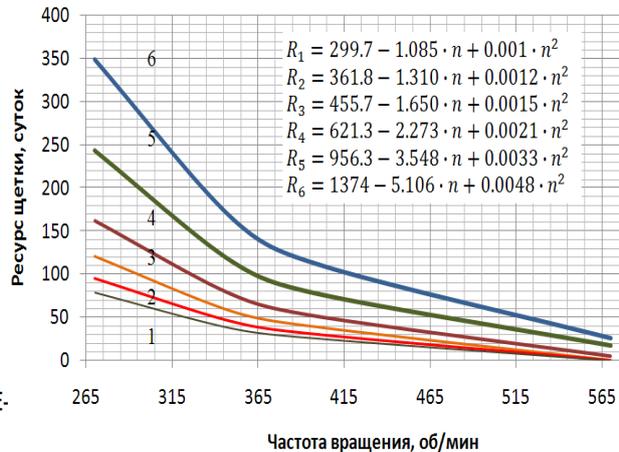


Рис. 4. Изменение ресурса щетки в зависимости от ее частоты вращения при: 1 –  $H_k = 70$  мм; 2 –  $H_k = 100$  мм; 3 –  $H_k = 150$  мм; 4 –  $H_k = 200$  мм; 5 –  $H_k = 250$  мм; 6 –  $H_k = 300$  мм

3. Лепеш А.Г. Имитационное моделирование рабочего процесса коммунальной уборочной техники / А.Г. Лепеш // Техничко-технологические проблемы сервиса. 2011. Вып. 3(17). С. 32–41.

4. Лепеш А.Г. Методика экспериментального определения износостойкости щеточного ворса коммунальной уборочной техники / А.Г. Лепеш, Г.В. Лепеш, И.И. Воронцов // Техничко-технологические проблемы сервиса. 2011. Вып. 2(16). С. 7–19.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

**АКИШИН АНДРЕЙ НИКОЛАЕВИЧ** – аспирант кафедры логистики и экономической информатики Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева, г. Москва; **e-mail: sotniksb@yandex.ru**.

**АНТОНОВ АНДРЕЙ СТАНИСЛАВОВИЧ** – соискатель кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: iem@gukit.ru**.

**АФАНАСЬЕВА НАТАЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА** – проректор по научной работе ФГБОУ ВПО «Северо-Западный технический университет», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: aspirantura@nwpi.ru**.

**БАГУЗОВА ОЛЬГА ВАЛЕНТИНОВНА** – ассистент кафедры менеджмента и информационных технологий в экономике филиала ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, г. Смоленск; **e-mail: baguzova\_olga@mail.ru**.

**БАРТЕНЕВ ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ** – аспирант кафедры государственного и муниципального управления ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: lukor@list.ru**.

**БЕЙСЕНБАЕВ АСКАР АСАНОВИЧ** – руководитель представительства Президента в Парламенте Республики Казахстан, кандидат экономических наук, г. Астана, Казахстан; **e-mail: office@rfca.kz**.

**БЕЛОВА НАДЕЖДА ЕВГЕНЬЕВНА** – соискатель Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета, г. Санкт-Петербург; **e-mail: bne0908@yandex.ru**.

**БУДАГОВ АРТУР СУРЕНОВИЧ** – декан экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения, кандидат физико-математических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dean8@aanet.ru**.

**ВАСИЛЬЕВ ЮРИЙ НИКОЛАЕВИЧ** – доцент кафедры организации и управления Санкт-Петербургского государственного горного университета, кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: aspirantura@nwpi.ru**.

**ДЛИ МАКСИМ ИОСИФОВИЧ** – заведующий кафедрой менеджмента и информационных технологий в экономике филиала ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, доктор технических наук, профессор, г. Смоленск; **e-mail: midli@mail.ru**.

**КАКАТУНОВА ТАТЬЯНА ВАЛЕНТИНОВНА** – 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: tatjank@yandex.ru**.

**КАМЫШОВА АННА БОРИСОВНА** – доцент кафедры общей экономической теории ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: kamyshova76@mail.ru**.

**КОВАЛЬЧУК ВАСИЛИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ** – государственный инспектор отдела по энергетическому надзору за электроснабжающими предприятиями Межрегионального территориального управления технологического и экологического надзора по Северо-Западному федеральному округу, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru**.

**КОРОТЕЕВА ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА** – доцент кафедры экономики и управления социальной сферой ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@mail.ru**.

**КОРЫТНИКОВ ПАВЕЛ ВЛАДИСЛАВОВИЧ** – помощник руководителя Федеральной службы Роспотребнадзор, начальник управления санитарного надзора, кандидат экономических наук, г. Москва; **e-mail: depart@gsen.ru.**

**КРОЛИВЕЦКАЯ ВАЛЕРИЯ ЭДУАРДОВНА** – доцент кафедры финансов и банковского дела АОУ ВПО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий», кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: kafedra-finansov@mail.ru.**

**КРОЛИВЕЦКАЯ ЛЮДМИЛА ПАВЛОВНА** – заведующая кафедрой финансов и банковского дела АОУ ВПО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: kafedra-finansov@mail.ru.**

**КРУГЛОВ ДМИТРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ** – доцент кафедры предпринимательства и управления жилищно-коммунальным хозяйством ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: kdvspb@list.ru.**

**КУКСИН РОМАН ПЕТРОВИЧ** – аспирант кафедры менеджмента и информационных технологий в экономике филиала ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, г. Смоленск; **e-mail: tatjank@yandex.ru.**

**ЛАСТОВКА ИГОРЬ ВЛАДИМИРОВИЧ** – руководитель проекта Департамента закупок Государственной корпорации «Росатом», г. Москва; **e-mail: licence@mail.ru.**

**ЛЕВИН СЕРГЕЙ ЛЬВОВИЧ** – докторант кафедры экономики и управления социальной сферой ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат социологических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

**ЛЕВИТИНА ИРИНА ЮРЬЕВНА** – доцент кафедры экономики и менеджмента Тихвинского филиала ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: irinalevitina@rambler.ru.**

**ЛЕПЕШ АЛЕКСЕЙ ГРИГОРЬЕВИЧ** – аспирант кафедры «Сервис торгового оборудования и бытовой техники» ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: alepesh@yandex.ru.**

**ЛУКИН МИХАИЛ ВЛАДИМИРОВИЧ** – доцент кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Северо-Западный технический университет», кандидат психологических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: aspirantura@nwpi.ru.**

**МАРГАНИЯ ОТАР ЛЕОНТЬЕВИЧ** – Президент центра исследований модернизации Европейского университета в Санкт-Петербурге, кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: nadia\_kvasha@rambler.ru.**

**МИСХОЖЕВ ЭЛЬДАР РУСЛАНОВИЧ** – доцент кафедры экономики и финансов Государственной полярной академии, кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: Eldar0780@mail.ru.**

**МЕШАЛКИН ВАЛЕРИЙ ПАВЛОВИЧ** – директор Международного института логистики ресурсосбережения и технологической инноватики Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева, член-корреспондент РАН, доктор технических наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ, г. Москва; **e-mail: clogist@muctr.ru.**

**МОЗГОВА АННА СТАНИСЛАВОВНА** – ведущий специалист ООО «Центр Энергоаудиторских предприятий нефтегазовой промышленности», г. Смоленск; **e-mail: tatjank@yandex.ru.**

**НЕРЕТИН ОЛЕГ ПЕТРОВИЧ** – докторант кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», кандидат политологических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: fau@gukit.ru.**

**НИКИФОРОВ ИВАН ВАЛЕРЬЕВИЧ** – президент ОАО «Совет по туризму и экскурсиям Санкт-Петербурга», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

**НОРКИН ГЕННАДИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ** – доцент кафедры гуманитарных и социальных дисциплин АОУ ВПО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий», кандидат философских наук, доцент, г. Гатчина; **e-mail: mail@gief.ru.**

**ПЕТРОВ АРТЁМ ИГОРЕВИЧ** – аспирант кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: iem@gukit.ru.**

**СКУРАТОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВНА** – доцент кафедры менеджмента и информационных технологий в экономике филиала ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, кандидат экономических наук; **e-mail: tatjank@yandex.ru.**

**СМИРНОВ АЛЕКСЕЙ ЮРЬЕВИЧ** – директор Института экономики и управления, заведующий кафедрой бухгалтерского учета ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: fau@gukit.ru.**

**ТОКАРЕВ АНДРЕЙ ЛЕОНИДОВИЧ** – финансовый директор ОХК «Щекино-Азот», г. Смоленск; **e-mail: midli@mail.ru.**

**ТЮКАЕВ ДМИТРИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ** – докторант кафедры логистики и экономической информатики Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева, кандидат экономических наук, г. Москва; **e-mail: tyukaev\_da@bk.ru, tukaev-da@rosenergoatom.ru.**

**ФЕКЛИСТОВ ОЛЕГ ИВАНОВИЧ** – доцент кафедры «Менеджмент и коммерция» ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», докторант ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: feol@inbox.ru.**

**ХЛУТКОВ АНДРЕЙ ДРАГОМИРОВИЧ** – старший преподаватель кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. Заслуженного деятеля науки Ю.А. Лаврикова ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@mail.ru.**

**ЧЕРЕПЕННИКОВ КОНСТАНТИН ГЕННАДЬЕВИЧ** – соискатель кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: iem@gukit.ru.**

**ЧЕРНЕНКО ВЛАДИМИР АНАТОЛЬЕВИЧ** – профессор кафедры мировой экономики, международных отношений и туризма ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», доктор экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: chernenko1003@yandex.ru.**

**ШОРИКОВ АЛЕКСЕЙ ЮРЬЕВИЧ** – ассистент кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: iem@gukit.ru.**

**ЭМАНУЭЛЬ ИВАН ВАДИМОВИЧ** – докторант Института проблем региональной экономики Российской академии наук, кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: vidok60@list.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.**

ISSN 1683-6200



**ВЕСТНИК**  
**РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ**  
**ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК**

Корректор: И. Гаврилова  
Верстка: И. Иванова

Подписано в печать 17.11.11 г.  
Формат 60 x 90  $\frac{1}{8}$  Тираж 500 экз. Заказ № 785

ISSN 1683-6200



9 771683 620007

## 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 от 6 до 15 страниц. Автор также должен представить в редакцию краткую аннотацию статьи (до 200 знаков) и ключевые слова к статье.

4. Редколлегия оставляет за собой право отклонить статью, если тематика статьи не соответствует профилю журнала; если статья недостаточно актуальна; если статья написана недостаточно литературным или не научным языком; если оформление статьи не соответствует требованиям, описанным в «Правилах для авторов».

5. Материалы представляют в редакцию на дискетах (допустимы любые общепринятые шрифты, например Times New Roman Cyr, 14 кегль) через 1,5 интервала. При использовании специфических символов – шрифты должны прилагаться!

Таблицы готовятся как обычный текст, каждая колонка отделяется символом табуляции. При подготовке таблицы необходимо предоставление ее на бумаге в том виде, какой бы хотел видеть автор.

6. Автор должен предоставить в редакцию следующие сведения о себе: имя, отчество (полностью), фамилию автора (авторов), место работы, должность, ученую степень, ученые и почетные звания, а также служебный и домашний адрес с почтовыми индексами, номерами телефонов авторов и их личными e-mail для переписки.

7. Пронумерованные математические формулы и уравнения химических реакций следует набирать отдельным абзацем, номер ставят у правого края. Нумеруют только те формулы и уравнения, на которые впоследствии ссылаются. Рисунки и графики должны быть выполнены на отдельных листах (минимальный размер 90 x 120 мм, максимальный – 130 x 200 мм).

8. 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].

При ссылке на Интернет-ресурсы необходимо указать название сайта и режим доступа. Примеры: Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20100923\\_06](http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20100923_06); Косенко С.М. Аналитико-конъюнктурный обзор США / С.М. Косенко // Сайт Центральной городской научно-технической библиотеки горно-металлургического комплекса Украины. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.tech-lib.com/menu\\_248.html](http://www.tech-lib.com/menu_248.html)

9. В списке цитируемой литературы ссылки на журнальные статьи включают фамилии и инициалы всех авторов, полное название статьи, название журнала, год публикации, номер тома, номер журнала, страницы. Пример: Базылевич Т.Ф. О целостности индивидуальности / Т.Ф. Базылевич // Психол. журн. 1993. Т. 14. № 2. С. 25–34. Источники указывают в алфавитном порядке (вначале работы авторов на русском, затем на других языках). Ссылки на монографии и сборники (труды) включают фамилии и инициалы авторов, полное название книги, город, издательство, год публикации, общее количество страниц (в случае цитирования части книги указывают только необходимые страницы). Примеры: Акимов Г.А. Общее охлаждение организма / Г.А. Акимов. Л.: Медицина, 1977. 183 с.; Захаренков В.К. Оптимизация работы высокотемпературных печей сопротивления / В.К. Захаренков, Ю.А. Полонский, И.В. Новоженина // Электротехника и электроэнергетика. Проблемы управления электроэнергетическими системами: Тр. СПбГТУ. № 471. СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1998. С. 22–25. (В соответствии с ГОСТ 7.1.-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления».)

10. Статьи направлять по адресу: 188300 Ленинградская обл., г. Гатчина, ул. Рошинская, д. 5, Издательство ГИЭФПТ. Тел. (81371) 41-207, E-mail: rioloief@rambler.ru.

***Редакция оставляет за собой право редактирования и сокращения рукописей.***