



ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

*Налоговое стимулирование участия
государства и субъектов Российской
Федерации в инновационном развитии*

*Концепция создания инновационной среды
для активизации развития научного
потенциала вуза*

*Приоритетные направления научных
исследований в сфере туризма*

*Анализ влияния Олимпийских игр на
развитие городской инфраструктуры
(на примере г. Сочи)*

*Инновационные и консервативные
кредитно-финансовые институты РФ,
их институциональный статус и задачи*



ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
ОБРАЗОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАУКИ

Главный редактор

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Р. Н. Авербух, зам. главного редактора, академик РАЕН, д.э.н., профессор;

Г. Л. Багиев, Заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор;

С. А. Виноградов, академик РАЕН, д.т.н., профессор;

А. А. Горбунов, академик РАЕН, д.э.н., профессор;

А. С. Дыкман, академик РАЕН, Заслуженный изобретатель РФ, д.т.н.;

А. Д. Евменов, зам. главного редактора, академик РАЕН,

Заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор;

В. Р. Ковалев, академик РАЕН, д.э.н., профессор;

Г. И. Лукин, академик РАЕН, член-корреспондент РАО, д.э.н., профессор;

В. И. Сигов, академик РАЕН, д.с.н., профессор;

В. И. Терентьев, академик РАЕН, д.т.н., профессор;

Ученый секретарь В. В. Андронатий

Секретарь И. О. Гаврилова

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

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

ISSN 1683-6200

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

© Государственный институт экономики, финансов,
права и технологий

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

Издательство ГИЭФПТ

ЛП № 000123 от 01.04.99 г.

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

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

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Председатель – О.Л. Кузнецов**, президент РАЕН, лауреат Государственной премии СССР и Правительства РФ, Заслуженный деятель науки и техники РФ, д.т.н., профессор (Москва)
- Г.А. Бордовский**, президент Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, академик РАО и РАЕН, д.ф.-м.н., профессор (Санкт-Петербург)
- Ю.С. Васильев**, почетный президент Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, академик РАН и РАЕН, д.т.н., профессор (Санкт-Петербург)
- Л.А. Вербицкая**, президент Санкт-Петербургского государственного университета, академик РАО и РАЕН, д.филол.н., профессор (Санкт-Петербург)
- О.А. Горянов (Архиепископ Константин)**, Архиепископ Курганский и Шадринский, академик РАЕН, профессор богословия (Курган)
- Г.М. Иманов**, Председатель Административного Совета АНО ВПО «Смольный институт РАО», член-корреспондент РАЕН, профессор (Санкт-Петербург)
- С.В. Кузнецов**, директор Института проблем региональной экономики РАН, академик РАЕН, д.э.н., профессор (Санкт-Петербург)
- И.А. Максимцев**, ректор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, академик РАЕН, д.э.н., профессор (Санкт-Петербург)
- В.Г. Плешков**, президент Смоленской государственной медицинской академии, академик РАЕН, д.м.н., профессор (Смоленск)
- В.К. Сенчагов**, руководитель Центра финансово-банковских исследований Института экономики РАН, академик РАЕН, д.э.н., профессор (Москва)
- А.И. Субетто**, Президент Ноосферной общественной академии наук, лауреат Премии Правительства РФ, Заслуженный деятель науки РФ, д.ф.н., д.э.н., профессор (Санкт-Петербург)
- В.Г. Тыминский**, президент Европейской академии естественных наук, академик РАЕН и ЕАЕН, доктор философии, профессор (Ганновер)

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

<i>А.И. Александрова.</i> Налоговое стимулирование участия государства и субъектов Российской Федерации в инновационном развитии	5
<i>Г.Д. Дроздов, В.Г. Сергеева.</i> Воздействие на человека вредных выбросов автомобильного транспорта	8

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<i>Н.О. Иванова.</i> Методические подходы к классификации проблем оценки интеллектуального капитала предприятия	12
<i>О.А. Латвис.</i> Характеристика и особенности отдельных видов маркетинговых изменений	14
<i>Е.В. Леонтьева.</i> Актуальные вопросы повышения экономической безопасности внешнеторговой деятельности России в современных условиях	16
<i>А.И. Мамишев.</i> Особенности формирования системы промышленного сервиса	19
<i>Х.А. Мамишов.</i> Системные проблемы функционирования российского рынка услуг теплоснабжения	22
<i>А.В. Михайлова.</i> Особенности развития социальной инфраструктуры предприятий в современных условиях	25
<i>Д.Ф. Пацюк.</i> Моделирование эффективного механизма управления затратами строительного предприятия в посткризисный период	27
<i>И.В. Рябов.</i> Математическая модель структуры институциональной среды	29

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ И СФЕРОЙ УСЛУГ

<i>О.Б. Васильева.</i> Актуальные проблемы развития рынка услуг здравоохранения	32
<i>И.В. Дроздова, Г.Д. Дроздов.</i> Управление рисками в деловом туризме	34
<i>А.И. Егоров.</i> Особенности благотворительности и спонсорства в сфере культуры	38
<i>В.Ф. Егоров, Н.М. Егорова.</i> Медицинский туризм для людей с проблемами опорно-двигательного аппарата	42
<i>Э.К. Какосьян.</i> Организационно-экономическая поддержка и механизм рационализации управления санаторно-курортным комплексом	47
<i>Г.А. Карпова, Ф.В. Сущинский.</i> Приоритетные направления научных исследований в сфере туризма	50
<i>В.В. Маганов.</i> Инновационные и консервативные кредитно-финансовые институты Российской Федерации, их институциональный статус и задачи	53
<i>С.А. Мамонов.</i> Методические основы типологизации задач управления при интеграции подсистем специализированного здравоохранения	56

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

<i>Л.Н. Баранова.</i> Развитие индустриального домостроения и промышленности строительных материалов в различных регионах России	61
<i>Е.В. Корчагина, А.В. Варнаев.</i> Анализ влияния Олимпийских игр на развитие городской инфраструктуры (на примере г. Сочи)	64
<i>И.В. Коршунов.</i> Структурная перестройка экономики промышленного моногорода как ключевое условие его стратегического развития	67
<i>Ю.Ю. Павлова.</i> Комплексный подход к ресурсному обеспечению социально-экономического развития региона	70
<i>М.В. Подбивалова.</i> Регулирование ипотечного кредитования как мера косвенного государственного воздействия на рынок недвижимости города Санкт-Петербурга	72
<i>А.Г. Смех.</i> Формирование и классификация регионов по уровню инновационного развития	75

ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА

<i>Г.И. Лукин.</i> Концепция создания инновационной среды для активизации развития научного потенциала вуза	78
<i>А.Л. Пастухов.</i> Закономерности управления образованием в условиях экономической модернизации регионов	82
<i>О.А. Пикулёва.</i> Возможности и перспективы использования технологии видеотренинга эффективной самопрезентации при подготовке специалистов коммуникативных профессий	86

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	92
--	-----------

CONTENT

CURRENT ISSUE

<i>A.I. Aleksandrova.</i> Tax Stimulation of Participation of State and Russian Federal Subjects in Innovation Development	5
<i>G.D. Drozdov, V.G. Sergeeva.</i> Influence of Harmful Emissions of Motor Transport on Man	8

ECONOMICS AND MANAGEMENT

<i>N.O. Ivanova.</i> Method Approaches to Classification of Problems of Business Intellectual Capital Assessment	12
<i>O.A. Latvis.</i> Characteristic and Features of Certain Types of Marketing Changes	14
<i>Ye.V. Leontyeva.</i> Current Issues of Increasing Economic Security of Russian Foreign Trade under Modern Conditions	16
<i>A.I. Mamishev.</i> Characteristics of Forming Industrial Service System	19
<i>Kh.A. Mamishov.</i> System Problems of Russian Heat Supply Market	22
<i>A.V. Mikhailova.</i> Specific Characteristics of Developing Social Infrastructure of Business under Modern Conditions	25
<i>D.F. Patzyuk.</i> Modeling Effective Mechanism of Managing Building Company's Costs in Post-crisis Period	27
<i>I.V. Ryabov.</i> Mathematical Modeling of Institutional Environment Structure	29

MANAGEMENT OF SOCIAL PROCESSES AND SERVICE SPHERE

<i>O.B. Vasilyeva.</i> Current Problems of Health Care Market Development	32
<i>I.V. Drozdova, G.D. Drozdov.</i> Risk Management in Business Tourism	34
<i>A.I. Yegorov.</i> Peculiar Features of Charity and Sponsorship in Sphere of Culture	38
<i>V.F. Yegorov, N.M. Yegorova.</i> Medical Tourism for People with Musculoskeletal System Problems	42
<i>E.K. Kakosyan.</i> Organizational and Economic Support and Rationalization Mechanism of Managing Sanatorium and Spa Complex	47
<i>G.A. Karpova, F.V. Suschinsky.</i> Scientific Research Priorities in Tourism	50
<i>V.V. Maganov.</i> Innovative and Conservative Credit and Financial Institutions of Russian Federation, their Institutional Status and Tasks	53
<i>S.A. Mamonov.</i> Methodological Basics for Management Tasks Classification When Integrating Specialized Healthcare Subsystems	56

REGIONAL ECONOMY

<i>L.I. Baranova.</i> Development of Industrial House-Building and Construction Materials Production in Various Regions of Russia	61
<i>Ye.V. Korchagina, A.V. Varnaev.</i> Analysis of Olympic Games Influence on City Infrastructure Development (by the example of Sochi)	64
<i>I.V. Korshunov.</i> Structural Reorganization of Industrial Monocity Economy as Key Condition of Its Strategic Development	67
<i>Yu.Yu. Pavlova.</i> Complex Approach to Resource Provision of Regional Social and Economic Development	70
<i>M.V. Podbivalova.</i> Mortgage Regulation as Way of Indirect Government Influence on Real Estate Market of St. Petersburg	72
<i>A.G. Smekh.</i> Formation and Classification of Regions According to Innovation Development Level	75

EDUCATION AND SCIENCE

<i>G.I. Lukin.</i> Concept of Creating Innovation Environment to Activate Scientific Potential of Higher Education Institutes	78
<i>A.L. Pastykhov.</i> Patterns of Education Management under Regional Economic Modernization	82
<i>O.A. Pikuleva.</i> Opportunities and Prospects of Using Video Training of Effective Self-Presentation in Teaching Specialists in Communication	86

INFORMATION ABOUT AUTHORS AND CONTACT DETAILS	92
--	-----------

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК 336.221:658

А.И. Александрова

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА И СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ

Рассматривается актуальная для России проблема стимулирования государственной и региональной поддержки инновационного развития. Автором изложена схема налогового стимулирования; представлено методическое обеспечение предложенной схемы.

Ключевые слова: налоговое стимулирование; государственное участие; субъекты; инновационное развитие; поддержка.

We look at the current problem of stimulating the state and regional support of innovation development. We suggest a scheme of tax stimulation and methods to support the scheme in question.

Keywords: tax stimulation; state participation; subjects; innovation development; support.

В целях создания условий для активизации государственного участия и участия субъектов РФ в инновационном развитии предлагается следующая схема распределения ставки налога на прибыль между управляющими субъектами РФ.

1. На первом этапе целесообразно распределить ставки между Федеральным бюджетом и Союзом региональных административных объединений. При этом основой для расчета доли ставки налога на прибыль, уплачиваемой в Федеральный бюджет национальными инновационными корпорациями (НИК), предлагается считать объем финансовой поддержки НИК, оказанной Федеральным Фондом содействия инновационному развитию (ФФСИР), являющимся субъектом Федерального Правления. В свою очередь, основой для расчета доли ставки налога на прибыль, приходящейся на Союз региональных административных объединений (СРАО), следует считать объем финансовой поддержки НИК, оказанной СРАО.

2. На втором этапе предполагается распределение в СРАО приходящейся на его долю ставки налога на прибыль между субъектами РФ, являющимися участниками СРАО.

При этом следует заметить, что фактическое перечисление налога на прибыль в СРАО национальными инновационными корпорациями не производится. Участников НИК рекомендуется обязать предоставлять в этот орган лишь декларацию, где указаны ставка и величина налога на прибыль, определенная расчетным путем и приходящаяся условно на СРАО. Фактически же получателями налога

на прибыль в определенных пропорциях ставок являются Федеральный бюджет и бюджеты субъектов РФ.

Далее представим методологию обеспечения предложенной рекомендации.

Доля ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, подлежащая зачислению в Федеральный бюджет, рассчитывается по формуле:

$$t_{\acute{O}\acute{A}} = \frac{\hat{O}\acute{i}_{\acute{O}\acute{O}\acute{N}\acute{E}\acute{D}}}{\hat{O}\acute{i}_{\acute{O}\acute{O}\acute{N}\acute{E}\acute{D}} + \hat{O}\acute{i}_{\acute{N}\acute{D}\acute{A}\acute{I}}} \cdot \acute{I}\acute{i} \quad (1)$$

где $t_{\acute{O}\acute{A}}$ – доля ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, подлежащая зачислению в Федеральный бюджет;

$\hat{O}\acute{i}_{\acute{O}\acute{O}\acute{N}\acute{E}\acute{D}}$ – объем финансовой поддержки, оказываемой ФФСИР национальным инновационным корпорациям, руб.;

$\hat{O}\acute{i}_{\acute{N}\acute{D}\acute{A}\acute{I}}$ – объем финансовой поддержки, оказываемой СРАО национальным инновационным корпорациям, руб.;

НП – общая ставка налога на прибыль.

Проведем факторный анализ величины доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, подлежащей зачислению в Федеральный бюджет, с помощью коэффициентов эластичности.

Определим коэффициент эластичности величины доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, подлежащей зачислению в Федеральный бюджет, по величине объема финансовой поддержки, оказываемой ФФСИР национальным инновационным корпорациям:

$$E_{\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}}}^{t_{\hat{O}A}} = \frac{\hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I}}{(\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}} + \hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I})^2} \hat{I}\hat{I}, \quad (2)$$

где $E_{\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}}}^{t_{\hat{O}A}}$ – коэффициент эластичности величины доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, подлежащей зачислению в Федеральный бюджет, по величине объема финансовой поддержки, оказываемой ФФСИР национальным инновационным корпорациям.

Полученные результаты свидетельствуют, что при увеличении объема финансовой поддержки, оказываемой ФФСИР национальным инновационным корпорациям на 1%, величина доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, подлежащая зачислению в Федеральный бюджет, увеличивается на

$$\left(\frac{\hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I}}{(\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}} + \hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I})^2} \hat{I}\hat{I} \right) \%.$$

Исследуем функцию $E_{\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}}}^{t_{\hat{O}A}}$:

$$\begin{cases} E_{\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}}}^{t_{\hat{O}A}} \neq 0 \text{ } \grave{i}\grave{d}\grave{e} \text{ } \acute{e}\acute{p}\acute{a}\acute{u}\acute{o} \text{ } \acute{c}\acute{i}\acute{a}\acute{\div}\acute{a}\acute{i}\acute{e}\acute{y}\acute{o} \text{ } \hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}} \\ 0 < E_{\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}}}^{t_{\hat{O}A}} < 1 \text{ } \grave{i}\grave{d}\grave{e} \text{ } \hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}} < \sqrt{\frac{\hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I}}{\hat{I}\hat{I}}} - \hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I} \\ E_{\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}}}^{t_{\hat{O}A}} = 1 \text{ } \grave{i}\grave{d}\grave{e} \text{ } \hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}} = \sqrt{\frac{\hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I}}{\hat{I}\hat{I}}} - \hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I} \end{cases}$$

Определим коэффициент эластичности величины доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, подлежащей зачислению в Федеральный бюджет по величине объема финансовой поддержки, оказываемой СРАО национальным инновационным корпорациям:

$$E_{\hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I}}^{t_{\hat{O}A}} = - \frac{\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}}}{(\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}} + \hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I})^2} \hat{I}\hat{I}, \quad (3)$$

где $E_{\hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I}}^{t_{\hat{O}A}}$ – коэффициент эластичности величины доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, подлежащей зачислению в Федеральный бюджет, по величине объема финансовой поддержки, оказываемой СРАО национальным инновационным корпорациям.

Полученные результаты свидетельствуют, что при увеличении объема финансовой поддержки, оказываемой СРАО национальным инновационным корпорациям на 1%, величина доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, подлежащая зачислению в Федеральный бюджет, уменьшается на

$$\left(\frac{\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}}}{(\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}} + \hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I})^2} \hat{I}\hat{I} \right) \%.$$

Исследуем функцию $E_{\hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I}}^{t_{\hat{O}A}}$:

$$\begin{cases} E_{\hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I}}^{t_{\hat{O}A}} > 0 \text{ } \grave{i}\grave{d}\grave{e} \text{ } \acute{e}\acute{p}\acute{a}\acute{u}\acute{o} \text{ } \acute{c}\acute{i}\acute{a}\acute{\div}\acute{a}\acute{i}\acute{e}\acute{y}\acute{o} \text{ } \hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I} \\ -1 < E_{\hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I}}^{t_{\hat{O}A}} < 0 \text{ } \grave{i}\grave{d}\grave{e} \text{ } \hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I} > \sqrt{\frac{\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}}}{\hat{I}\hat{I}}} - \hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}} \\ E_{\hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I}}^{t_{\hat{O}A}} = -1 \text{ } \grave{i}\grave{d}\grave{e} \text{ } \hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I} = \sqrt{\frac{\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}}}{\hat{I}\hat{I}}} - \hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}} \end{cases}$$

Определим коэффициент эластичности величины доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, подлежащей зачислению в Федеральный бюджет, по величине общей ставки налога на прибыль:

$$E_{\hat{I}\hat{I}}^{t_{\hat{O}A}} = \frac{\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}}}{\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}} + \hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I}}, \quad (4)$$

где $E_{\hat{I}\hat{I}}^{t_{\hat{O}A}}$ – коэффициент эластичности величины доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, подлежащей зачислению в Федеральный бюджет, по величине общей ставки налога на прибыль.

Полученные результаты свидетельствуют, что при увеличении общей ставки налога на прибыль на 1% величина доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, подлежащей зачислению в Федеральный бюджет, увеличивается на

$$\left(\frac{\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}}}{\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}} + \hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I}} \right) \%.$$

Доля ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, приходящаяся на СРАО, рассчитывается по формуле:

$$t_{\hat{N}D\hat{A}I} = \frac{\hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I}}{\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}} + \hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I}} \hat{I}\hat{I}, \quad (5)$$

где $t_{\hat{N}D\hat{A}I}$ – доля ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, приходящаяся на СРАО;

$\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}}$ – объем финансовой поддержки, оказываемой ФФСИР национальным инновационным корпорациям, руб.;

$\hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I}$ – объем финансовой поддержки, оказываемой СРАО национальным инновационным корпорациям, руб.;

НП – общая ставка налога на прибыль.

Проведем факторный анализ величины доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, приходящейся на СРАО, с помощью коэффициентов эластичности.

Определим коэффициент эластичности величины доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, приходящейся на СРАО, по величине объема финансовой поддержки, оказываемой СРАО национальным инновационным корпорациям:

$$E_{\hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I}}^{t_{\hat{O}A}} = \frac{\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}}}{(\hat{O}i_{\hat{O}O\hat{N}E\hat{D}} + \hat{O}i_{\hat{N}D\hat{A}I})^2} \hat{I}\hat{I}, \quad (6)$$

где $E_{\hat{O}i_{ND\hat{A}I}}^{t_{O\hat{A}}}$ – коэффициент эластичности величины доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, приходящейся на СРАО по величине объема финансовой поддержки, оказываемой СРАО национальным инновационным корпорациям.

Полученные результаты свидетельствуют, что при увеличении объема финансовой поддержки, оказываемой СРАО национальным инновационным корпорациям на 1%, величина доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, приходящаяся на СРАО, увеличивается на

$$\left(\frac{\hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}}}{(\hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}} + \hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{A}\hat{I}})^2} \hat{I}\hat{I} \right) \%.$$

Исследуем функцию $E_{\hat{O}i_{ND\hat{A}I}}^{t_{O\hat{A}}}$:

$$\begin{cases} E_{\hat{O}i_{ND\hat{A}I}}^{t_{O\hat{A}}} \neq 0 \text{ } \grave{e}\grave{t}\grave{e} \text{ } \acute{e}\grave{p}\acute{a}\acute{u}\acute{o} \text{ } \acute{\zeta}\acute{\iota}\acute{\alpha}:\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\epsilon}\acute{\gamma}\acute{o} \text{ } \hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{A}\hat{I}} \\ 0 < E_{\hat{O}i_{ND\hat{A}I}}^{t_{O\hat{A}}} < 1 \text{ } \grave{e}\grave{t}\grave{e} \text{ } \hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{A}\hat{I}} < \sqrt{\frac{\hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}}}{\hat{I}\hat{I}}} - \hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}} \\ E_{\hat{O}i_{ND\hat{A}I}}^{t_{O\hat{A}}} = 1 \text{ } \grave{e}\grave{t}\grave{e} \text{ } \hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{A}\hat{I}} = \sqrt{\frac{\hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}}}{\hat{I}\hat{I}}} - \hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}} \end{cases}$$

Определим коэффициент эластичности величины доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, приходящейся на СРАО, по величине объема финансовой поддержки, оказываемой ФФСИР национальным инновационным корпорациям:

$$E_{\hat{O}i_{ND\hat{A}I}}^{t_{O\hat{A}}} = - \frac{\hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{A}\hat{I}}}{(\hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}} + \hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{A}\hat{I}})^2} \hat{I}\hat{I}, \quad (7)$$

где $E_{\hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}}}^{t_{O\hat{A}}}$ – коэффициент эластичности величины доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, приходящейся на СРАО, по величине объема финансовой поддержки, оказываемой ФФСИР национальным инновационным корпорациям.

Полученные результаты свидетельствуют, что при увеличении объема финансовой поддержки, оказываемой ФФСИР национальным инновационным корпорациям на 1%, величина доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, приходящаяся на СРАО, уменьшается на

$$\left(\frac{\hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{A}\hat{I}}}{(\hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}} + \hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{A}\hat{I}})^2} \hat{I}\hat{I} \right) \%.$$

Исследуем функцию $E_{\hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}}}^{t_{O\hat{A}}}$:

$$\begin{cases} E_{\hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}}}^{t_{O\hat{A}}} > 0 \text{ } \grave{e}\grave{t}\grave{e} \text{ } \acute{e}\grave{p}\acute{a}\acute{u}\acute{o} \text{ } \acute{\zeta}\acute{\iota}\acute{\alpha}:\acute{\alpha}\acute{\iota}\acute{\epsilon}\acute{\gamma}\acute{o} \text{ } \hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}} \\ -1 < E_{\hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}}}^{t_{O\hat{A}}} < 0 \text{ } \grave{e}\grave{t}\grave{e} \text{ } \hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}} > \sqrt{\frac{\hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{A}\hat{I}}}{\hat{I}\hat{I}}} - \hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{A}\hat{I}} \\ E_{\hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}}}^{t_{O\hat{A}}} = -1 \text{ } \grave{e}\grave{t}\grave{e} \text{ } \hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}} = \sqrt{\frac{\hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{A}\hat{I}}}{\hat{I}\hat{I}}} - \hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{A}\hat{I}} \end{cases}$$

Определим коэффициент эластичности величины доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, приходящейся на СРАО, по величине общей ставки налога на прибыль:

$$E_{\hat{I}\hat{I}}^{t_{O\hat{A}}} = \frac{\hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{A}\hat{I}}}{\hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}} + \hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{A}\hat{I}}}, \quad (8)$$

где $E_{\hat{I}\hat{I}}^{t_{O\hat{A}}}$ – коэффициент эластичности величины доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, приходящейся на СРАО, по величине общей ставки налога на прибыль.

Полученные результаты свидетельствуют, что при увеличении общей ставки налога на прибыль на 1% величина доли ставки налога на прибыль национальных инновационных корпораций, приходящейся на СРАО, увеличивается на

$$\left(\frac{\hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{A}\hat{I}}}{\hat{O}i_{\hat{O}\hat{O}\hat{N}\hat{E}\hat{D}} + \hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{A}\hat{I}}} \right) \%.$$

Налог на прибыль по ставке, условно причитающейся СРАО, подлежит распределению между субъектами РФ, являющимися членами СРАО и оказывающими финансовую поддержку национальным инновационным корпорациям. Распределение ставки налога на прибыль, условно причитающуюся СРАО, между бюджетами субъектов РФ производится по формуле:

$$t_{\text{СР}\hat{O}} = \frac{\hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{O}\hat{I}}}{\sum_{i=1}^n \hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{O}\hat{I}}}, \quad (9)$$

где $t_{\text{СР}\hat{O}}$ – доля ставки налога на прибыль, уплачиваемого в бюджет i -го субъекта РФ;

$\hat{O}i_{\hat{N}\hat{D}\hat{O}\hat{I}}$ – объем финансовой поддержки, оказываемой i -м субъектом РФ национальным инновационным корпорациям, руб.;

n – количество субъектов РФ, оказывающих финансовую поддержку национальным инновационным корпорациям.

Применение предложенной схемы распределения ставки по налогу на прибыль между федеральным и региональными бюджетами пропорционально объемам финансовой поддержки, оказываемой национальным инновационным корпорациям, является налоговым инструментом стимулирования управляющих субъектов НИК к осуществлению инвестиций в инновационные проекты НИК.

Г.Д. Дроздов, В.Г. Сергеева

ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЧЕЛОВЕКА ВРЕДНЫХ ВЫБРОСОВ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

Рассматриваются вопросы влияния автомобильного транспорта на окружающую среду. Обосновывается тезис о том, что изменения, связанные с загрязнением воздуха и воды от автотранспорта, могут существенно влиять на здоровье и жизнедеятельность всей биосферы. Выбросы углекислого газа влияют на климат и отрицательно сказываются на производстве качественных продуктов питания. Повышение концентрации биогенов приводит к гибели полезных популяций и бурному размножению вредных.

Ключевые слова: *автомобильный транспорт; загрязнение окружающей среды; экологический кризис; социально-экономический ущерб.*

We look at issues of motor transport influence on the environment. We prove the idea that changes connected with air and water pollution caused by motor transport may considerably influence the health and vital functions of all biosphere. The emissions of carbon dioxide have an influence on the climate and negatively affect the production of high-quality food. The increase in biogen concentration results in the extinction of beneficial populations and intense reproduction of harmful ones.

Keywords: *motor transport; environment pollution; ecological crisis; socio-economic damage.*

Человечество трудно представить в наши дни без автомобильного транспорта, который является самым динамичным и быстроразвивающимся видом мировой индустрии и символом технического прогресса. Однако у этой отрасли есть и негативная сторона – тяжёлое воздействие на биосферу и здоровье людей [1; 4]. Отравляющие газы автомобилей мигрируют в нижние слои атмосферы, а их диффузия значительно отличается от процесса конвекции стационарных источников Земли. Таким образом, вредные вещества реально находятся в зоне органов дыхания человека. В связи с этим автомобильный транспорт относят к наиболее опасным источникам загрязнения атмосферного воздуха и литосферы [3].

Окислы азота и угарный газ, которые выделяются из глушителя автомобиля, являются причиной усталости, головной боли, утомления, низкой трудоспособности и немотивированных раздражений, а сернистый газ воздействует на генетический аппарат и приводит к врожденным уродствам, бесплодию, вырождению чувств и эмоций, а суммарно эти факторы приводят к стрессам, безразличию к самым близким людям, нервному поведению, уединению и жестокости. Поэтому, например, в мегаполисе распространены заболевания органов кровообращения, дыхания, приводящих к инфаркту, гипертонии и новообразованиям.

Вклад выхлопов автомобильного транспорта в атмосферу, по данным экологов, в среднем составляет 90% по окиси углерода и

70% по окиси азота. При этом автомобили добавляют в воздух и почву тяжелые металлы и другие вредные вещества с многократным превышением ПДК [2].

Таким образом, основными загрязнителями воздушной среды являются топливные испарения при заправках, а также отработавшие газы выхлопа и картерные газы. В двигателе внутреннего сгорания химическая энергия топлива преобразуется в механическую работу, причём по виду топлива имеет место подразделение двигателей, работающих на газе, дизельном топливе или бензине, а по способу воспламенения – с воспламенением сжатия – дизели и от искровой свечи зажигания переменного тока. В свою очередь, дизельное топливо состоит из смеси углеводородов нефти с температурами кипения от 200 до 350⁰С, оно должно иметь фиксированные вязкость и воспламеняемость, будучи химически стабильным горючим, а при сгорании минимальную токсичность выхлопа и дымность. Поэтому для улучшения свойств топлива вводятся присадки многофункциональные и антидымные. Токсичные вещества – это продукты неполного сгорания при образовании окислов азота. Часть токсичных веществ, которая образуется при сгорании топлива, напрямую связана с химическими реакциями окисления, которые протекают в предпламенный период и в процессе сгорания, и при расширении газов. Соответственно, другая группа токсинов образуется при соединении азота с избыточным кислородом в продуктах сгора-

ния топлива. Реакция образования окислов азота непосредственно с реакциями окисления топлива не связана и носит термический характер. Поэтому рассмотрим механизм образования этих токсичных веществ отдельно [9].

К основным токсичным автомобильным выбросам относятся отработавшие и картерные газы, а также и топливные испарения, притом, что отработанные газы, выбрасываемые двигателем, содержат ещё и окиси углерода, углеводороды, окислы азота, бензапирены, сажу и альдегиды. В свою очередь, картерные газы – это смесь остатков отработавших газов, которые поступают из системы питания двигателя во внешнюю среду.

Установлено, что распределение основных частей выбросов карбюраторного двигателя следующее: отработанные газы – 95% – CO, 55% – C_xH_y и 98% NO_x , а картерные газы – 5% – C_xH_y , 2% – NO_x и до 40% C_xH_y в топливных испарениях. Таким образом, окись углерода, сажа, альдегиды и углеводороды являются токсичными веществами – продуктами неполного сгорания топлива [8].

В свою очередь, токсичные выбросы (C_xH_y , R_xCHO , NO_x , CO, SO_2 , дым и сажа) регламентируются стандартами и нормами, так как по-разному действуют на организм человека.

Оксид углерода – это газ без цвета и запаха, более легкий, чем воздух, образуется на поверхностях поршней и на стенках цилиндров. Из-за интенсивного теплоотвода их стенок, диффузного распыления топлива, а также диссоциации при высоких температурах CO_2 , на CO и O_2 активации не происходит.

Дизель, работающий на полную мощность, дает незначительную концентрацию CO – 0,1...0,2%. Карбюраторный двигатель, работающий при малых нагрузках и на холостом ходу, вследствие работы на обогащенных смесях имеет CO 5...8%. Это также имеет место при плохих условиях смесеобразования при воспламенении и сгорании.

Из всех выделений окислы азота – самые токсичные. Газ азот, инертный при нормальных условиях, активно реагирует с кислородом при высоких температурах. При этом увеличение выброса окислов азота происходит с увеличением температуры в камере сгорания.

С изменением состава смеси (обогащенная или обедненная) в камере сгорания меняется температура, замедляется процесс сгорания, меньше выделяется теплоты. Это сопровождается потерями теплоты в стенках. При этом NO_x выделяется меньше, а количество выбросов растёт. Процесс стабилизируется при стехиометрическом соотношении (15 кг воздуха к 1 кг топлива).

В дизельных двигателях при увеличении угла опережения впрыска топлива период за-

держки воспламенения удлиняется и состав окислов азота зависит от него. В связи с этим однородность топливоздушная смеси улучшается, но испаряется большее количество топлива. При этом увеличивается в три раза температура, соответственно, увеличивается количество окислов. Отмечено, что при уменьшении этого угла выделение окислов азота существенно снижается, но экономические и мощностные показатели значительно ухудшаются, что тоже плохо [9].

Гидроводороды – C_xH_y (ацетилен бензол, метан и этан) также токсичны. Выхлопы содержат около 200 различных гидроводородов разной степени вредности. У дизельных двигателей гидроводороды образуются в камере сгорания – гетерогенная смесь, когда при очень богатой смеси пламя гаснет. Тогда за счет дефектной турбулентности, плохого распыления смеси, низкой температуры воздуха не хватает. ДВС при работе на холостом ходу за счет уменьшения скорости сгорания в камерах и плохой турбулентности выбрасывает большее количество углеводородов.

Рассмотрим дымы – непрозрачные газы, которые могут быть белыми, синими, черными, их цвет также зависит от состояния выхлопных газов. Белые и синие дымы – продукт смесей капель топлива с микропаром – образуются по причине неполного сгорания и конденсации смеси. В свою очередь, белые дымы образуются, когда двигатель находится в недогретом состоянии. Потом дым исчезает из-за разогрева. Белые дымы отличаются от синих размерами капель. Так, если диаметры капель больше длин волн синего цвета, то глаза воспринимают дымы белого цвета. Как и с другими выбросами, факторами, определяющими возникновение белых и синих дымов, а также их запахов, является температура двигателя и процессы образования смесей.

Топливные характеристики – цвета капель – зависят от температуры их образования. Так, при увеличении температуры, когда топливные дымы приобретают синий цвет, размер капли уменьшается. Кроме того, синие дымы бывают от наличия взвешенных капель масла – присутствие дымов показывает, что температура недостаточна для полного сгорания топлива.

Немного информации о черных дымах, которые состоят из сажи отвердевших частиц коагулянтов. Всем известно, что дым и сажа отрицательно влияют на организм людей, животных и все виды растительности. Коагулянтная сажа представляет собой бесформенные тела и частицы без кристаллических решеток. В выбросах дизельных двигателей сажи с размерами 0,3... 100 мкм состоят из неопределенных частиц и комков.

Главные причины образования сажи состоят в том, что энерготепловые условия в цилиндрах дизельных двигателей оказывают-

ся недостаточными, чтобы молекула топлива полностью разрушилась, когда более легкие атомы водорода диффундируют в богатой кислородной среде, вступая с ней в реакцию [9].

Другие факторы, влияющие на образование сажи, связаны с зоной обогащенных смесей и зонами контактов топлива с холодными стенками, а также с неправильной турбулентностью смесей. Тогда скорости сжигания сажи зависят от размеров частиц. Так, сажи сжигаются полностью при размерах частиц менее 0,01 мкм.

Рассмотрим также оксиды серы, которые образуются при работе двигателя на топливе из сернистой нефти (особенно в дизелях). Эти выбросы опасны раздражением слизистой глаза, органов дыхания, также они очень опасны для любой растительности в саду, огороде и лесах.

И всё же главным загрязнителем атмосферы свинцом в РФ является автотранспорт, для работы которого используется этилированный бензин, – до 87% общей эмиссии свинца. По оценкам экспертов, оксиды свинца появляются в карбюраторных двигателях, работающих на этилированном бензине. Это делается, чтобы увеличить октановое число при уменьшении детонации. Отмечается, что при сгорании 1 тонны этилированного бензина в атмосферу выбрасывается около 0,85 кг свинцовых оксидов. По объективным данным, загрязнение окружающей среды свинцом при выбросах транспорта особенно ощутимо в городах с населением от 100 000 человек. Для посёлков вдоль автотрасс с интенсивным движением транспорта это особенно значимо.

По нашему мнению, запрет использования этилированного бензина является единственным методом борьбы с загрязнением атмосферы свинцом от автомобильного транспорта. В Российской Федерации, начиная с 1995 г., из 25 лишь 9 нефтеперерабатывающих заводов перешли на выпуск неэтилированного бензина. Из-за административных финансовых и лоббистско-организационных трудностей отказ от производства этилированного бензина в стране задерживается до неизвестного срока.

Последний вредоносный элемент – альдегиды, которые образуются также при сжигании горючего при низких температурах. В этом случае смесь очень бедна из-за окисления тонкого масляного слоя на стенках цилиндров. Тем не менее, при сгорании топлива при высоких температурах альдегиды исчезают.

Таким образом, загрязнение атмосферы идет по трем направлениям: выбросы через выхлопную трубу – до 65%; скопление картерных газов до – 20%; рост количества углеводородов при испарении топлива из баков, карбюраторов и трубопроводов – до 15% [8].

Нами выполнен анализ основных путей снижения экологического ущерба от транспорта. В результате определены следующие позиции: оптимизация движения городского транспорта, использование альтернативных энергетических источников, разработка эффективных средств дожигания и очистки органического топлива; создание двигателей, работающих на водородном топливе; совершенствование средств защиты от шумов и вибраций.

Одновременно необходимо совершенствовать социально-экономические и градостроительные меры. Необходима оптимизация городского движения транспорта со взаимной увязкой и улучшением планировки дорог и улиц, при создании транспортных развязок и улучшении дорожного покрытия и при мониторинге скоростного движения на развязках. Далее на повестке дня – альтернативный транспорт – электромобили, альтернативные виды безопасного топлива, строительство метро, линий скоростных трамваев, туннелей и т.д. [5; 6; 7].

В современных условиях необходимы экономические стимуляторы – налоги на дороги, топливо, автомобили, проведение научных исследований по совершенствованию автомобилей, а для сохранения автомобилей как вида транспорта необходимо свести к минимуму вредные выбросы в атмосферу. Проведенные исследования показали, что во многих странах увеличиваются нормативы на вредные выбросы при работе двигателя, что привело к сокращению их количества в 10–15 раз.

С 2000 г. повсеместно введены более строгие нормы и правила, при этом происходит не только количественное ужесточение, но и качественное изменение нормативов. Например, вместо ограничения по дымности введено нормирование твердых частиц – адсорбентов опасных для здоровья человека. Строго регламентируются ароматические углеводороды и канцерогенный бензапирен, а также расширяется список вредных веществ, содержание которых должно находиться под контролем специальных служб.

Автомобилизация в глобальных масштабах, кроме загрязнения воздуха, преподнесла человечеству ещё более новые комплексные проблемы – утилизация старых машин параллельно с экологической проблемой автомобильного транспорта. Всё это стало актуальными в конце XX и в начале XXI в. В конце XX в. автомобильный парк РФ составлял уже около 25 млн., в том числе около 20 млн. легковых, 5 млн. грузовых автомобилей и порядка 700 тыс. автобусов. Средние темпы роста составляли 5–10% в год по разным категориям. По сути, к началу XXI в. в Москве образовался экологический коллапс, когда при суммарном годовом объеме выбросов от источников загрязнения около 1800 тыс. т доля ав-

тотранспорта составила 1600 тыс. т, что привело к полным заторам, при этом содержание вредных веществ в воздухе больше предельно-допустимой концентрации в 10–15 раз [1; 3].

Таким образом, эксплуатируемые в стране автомобили не соответствуют современным европейским требованиям.

Проведенные исследования показали, что наиболее важные причины отставания России в экологии – это недостаточно высокая культура эксплуатации автомобилей при большом количестве неисправных автомобилей даже в Москве; отсутствие твердых законодательных требований к экологии автомобилей: в течение 10 лет стандарты оставались без изменений и теперь существенно отстают от европейских, а при отсутствии жестких требований по токсичности потребители не заинтересованы приобретать экологически чистые автомобили. Далее следует отметить неподготовленность инфраструктуры эксплуатации автомобилей, укомплектованных устаревшим оборудованием, не соответствующим современным экологическим требованиям. Однако в последние годы появились положительные тенденции и ситуация стала меняться, хотя введение в действие жестких экологических норм идет с опозданием примерно в 10 лет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аксёнов И.Я., Аксёнов В.И. Транспорт и охрана окружающей среды. М.: Транспорт,

1986.

2. Валова В.Д. Основы экологии. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издат. дом «Дашков и К⁰», 2001.

3. Голубев И.Р., Новиков Ю.В. Окружающая среда и транспорт. М.: Транспорт, 1987.

4. Дроздов Г.Д., Чурилин А.С. Менеджмент природных комплексов России // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 1. С. 83–85.

5. Дроздов Г.Д. Имитационная модель управления инвестиционной деятельностью при реконструкции ЖКХ мегаполиса // Вестник Российской академии естественных наук. Серия экономическая. 2009. Вып. 13. № 1. С. 31–34.

6. Дроздова И.В. Система показателей комплексной оценки эффективности инвестиционных проектов реконструкции городской жилой застройки // Вестник Российской академии естественных наук. Серия экономическая. 2009. Вып. 13. № 1. С. 77–79.

7. Дроздова И.В. Концепция реконструкции городской жилой застройки // Журнал правовых и экономических исследований. 2012. № 3. С. 163–165.

8. Жуков С. Природный газ – моторное топливо XXI века // Промышленность сегодня. 2001. № 2. С. 12.

9. Кириллов Н.Г. А воз и ныне там – проблема экологизации автомобильного транспорта Санкт-Петербурга // Промышленность сегодня. 2001. № 11. С. 13.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 330.142

Н.О. Иванова

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ ПРОБЛЕМ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматривается понятие интеллектуального капитала и проблем, связанных с его применением на предприятии.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал; нематериальные активы; интеллектуальный ресурс; знание; оценка.

We consider the notion of intellectual capital and problems connected with its application in business.

Keywords: intellectual capital; intangible assets; intellectual resource; knowledge; assessment.

Интеллектуальный капитал (ИК) представляет собой ресурс, посредством которого предприятие трансформирует свои знания и информационные потоки в некую экономическую ценность [4]. Следует отметить, что интеллектуальный капитал состоит из трех частей: «человеческий капитал», «структурный капитал» и «потребительский капитал», т.е. носителями интеллектуального ресурса предприятия помимо сотрудников являются также его структуры и клиенты [3]. ИК увеличивается не за счет суммирования перечисленных выше отдельных его частей, он разрастается посредством их взаимодействия и синергетического эффекта.

В настоящее время существует ряд проблем, с которыми сталкиваются российские предприятия, пытающиеся внедрять, управлять и оценивать ИК [2]. Первая группа проблем связана с природой ИК, спецификой неосознаваемых сущностей, и может условно называться отличительными характеристиками.

1. Уникальность и неопределенность создания нового знания. Процесс создания любого объекта ИК является по своей сути уникальным и не может опираться на предшествующие модели, так как несет в себе разработку нового знания. Одновременно с этим не гарантируется, что это знание принесет его владельцу в дальнейшем какую-либо экономическую или социальную ценность.

2. Неделимость. Нематериальная сущность ИК создает неудобство в сфере частичной продажи «товара», т.е. информация не может быть продана покупателю порционно либо с каким-то временным интервалом, поэтому ему приходится приобретать весь пакет

сразу, включая ненужную и неактуальную для него на данный момент информацию, при этом часто переплачивая.

3. Потенциальная возможность создания копий элементов ИК. Принято считать, что одним из основных преимуществ ИК как актива предприятия является его труднокопируемость. Однако не следует забывать, что отдельные элементы ИК все-таки доступны копированию и имитированию, при этом с минимальными затратами.

4. Невсеобщность. Ценность и эффективность ИК возникают и возрастают только в условиях реализации на предприятии определенной стратегии, так, в контексте иной стратегии интеллектуальные ресурсы, имеющиеся у фирмы, могут быть малопригодны. Например, ИК может саморазвиваться при масштабной направленности предприятия на создание новой продукции и мероприятий по освоению новых ниш на рынке.

5. Слабые возможности формального описания и измерения. Поскольку одним из носителей ИК на предприятии выступает высококвалифицированный и обученный персонал, то возникает трудность с выбором вещественных единиц измерения интеллектуального потенциала фирмы, опыта и знаний сотрудников, усвоенной ими информации по аналогии с другими ресурсами: труд, денежные средства, основные и оборотные средства и т.д.

6. Ограниченность ресурсов. На первый взгляд эта характеристика относится к материальным активам предприятия, но если рассматривать интеллектуальные ресурсы с той точки зрения, что к ним должны предъявлять-

ся повышенные требования по качеству, то можно увидеть гораздо более яркое проявление этой специфики у ИК. Действительно, получение высоких и качественных результатов от применения элементов ИК требует от предприятия использования высококвалифицированного труда, наиболее нетривиального знания, сотрудников с широкой сферой знаний, опытом и интеллектуальным потенциалом, количество которых в современном мире ограничено в большей степени, чем количество природных ресурсов.

В современных условиях нельзя недооценивать влияние проблем и противоречий в нормативно-правовом регулировании интеллектуального капитала, которые, в свою очередь, составляют вторую группу проблем.

1. Ограниченность прав собственности на ИК. Различные формы интеллектуальной собственности: патенты, коммерческие тайны, торговые марки, авторские права и др. не обеспечивают на сегодняшний день исчерпывающую защиту. Это ведет к росту риска, что тот или иной элемент ИК может быть вполне легально скопирован и применен конкурентами.

2. Расплывчатость прав собственности. Невозможно исключить использование сторонними экономическими агентами конкретного компонента ИК.

3. Проблема прав собственности в отношении связи «ИК-сотрудник».

4. Слабость правового регулирования ИК в Интернете, где масштабность означает высокую скорость распространения информации и необратимость процессов.

Таким образом, в настоящее время можно наблюдать противоречие в понятийном аппарате интеллектуального капитала, интеллектуальной собственности, особенно в подходах и принципах их оценки, а также отсутствие правового аппарата, способного обеспечить защищенное функционирование интеллектуальной собственности. Все это в совокупности не позволяет сформировать высокоэффективный механизм воспроизводства интеллектуальных знаний и грамотно организованное

интеллектуальное производство.

К третьей группе можно отнести факторы, влияющие на уменьшение стоимости ИК:

1. Неликвидность компонентов ИК заключается в том, что на сегодня невозможно найти точную и своевременную информацию об их рыночных ценах. Также это продиктовано тем, что предельные издержки на воспроизводство ИК достаточно малы.

2. Невозможность исключить сторонних контрагентов, присутствие которых снижает экономическую ценность для собственника данного ИК.

3. Повышенные риски. ИК присущи риски, связанные со значительными невозвратными потерями и отсутствием каких-либо гарантий. Применение традиционных способов сокращения и предупреждения рисков в настоящее время довольно ограничено.

В заключение стоит отметить, что все эти проблемы следует учитывать при принятии решения о применении интеллектуального капитала на предприятии и выборе метода его измерения и оценки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев А.А., Голубев А.А. Политика и организация управления интеллектуальной собственностью на региональном уровне // Журнал правовых и экономических исследований. 2010. № 4. С. 12–15.

2. Макаров В.В., Гусев В.И., Воронин А.Г. Методологическая парадигма исследования интеллектуального капитала в условиях информационного общества // Российский гуманитарный журнал. 2012. Т. 1. № 1. С. 75–81.

3. Макаров В.В., Семенова М.В., Ястребов А.С. Интеллектуальный капитал. Материализация интеллектуальных ресурсов в глобальной экономике: монография / под ред. В.В. Макарова. СПб.: Политехника, 2012. 688 с.: ил.

4. Teece D.J. Managing Intellectual Capital. Organizational, Strategic, and Policy Dimensions. Oxford: Oxford University Press, 2002. 312 с.

О.А. Латвис

ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ МАРКЕТИНГОВЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Определяется содержание понятия маркетинговых изменений. Представлена сравнительная характеристика факторов управляемых и неуправляемых маркетинговых изменений, в том числе маркетинговых инноваций.

Ключевые слова: маркетинговые изменения; факторы и виды маркетинговых изменений; рыночная среда; маркетинговые инновации; продукт маркетинговой деятельности.

The concept of marketing changes is defined. A comparative characteristic of factors of controlled and uncontrolled marketing changes including marketing innovations is offered.

Keywords: marketing changes; factors and types of marketing changes; market environment; marketing innovations; product of marketing activity.

Нестабильность и неопределенность внешней среды, ее возрастающая динамика, недостаток и недостоверность информации о происходящих в ней процессах требуют более глубокого и фундаментального подхода к проблеме изменений и их влияния на развитие современных предприятий. Для маркетинга данная проблема имеет особое значение, так как его функция «нацелена на организацию и осуществление процесса обмена между фирмой и ее потребителями» [2. С. 58] и предполагает ответственность за организацию взаимодействий в условиях непрерывного процесса маркетинговых изменений. Под *маркетинговыми изменениями* мы понимаем *преобразовательные действия или процессы, которые инициируются компанией или зарождаются в рамках конъюнктуры рынка, и протекают в течение определенного промежутка времени в системе маркетинга и ее внешней среде*. Маркетинговые изменения имеют результатом исчезновение или преобразование определенных свойств или группы свойств активных субъектов системы маркетинга и внешней среды и появление новых свойств, нового состояния, которые ведут к преобразованию рыночной конъюнктуры.

Функционирование компании неразрывно связано с понятием *управления*, или *контроля*. Развивая тему классификации маркетинговых изменений, в рамках данной статьи мы более подробно рассмотрим управляемые и неуправляемые изменения, так как именно они представляются наиболее интересными с точки зрения маркетингового подхода. Факторы, относящиеся к маркетинговой деятельности предприятия, – маркетинговые цели, комплекс маркетинга и т.д. – могут изменяться под воздействием руководства компании. *Управляемые маркетинговые изменения – это изменения, инициируемые и контролируемые*

предприятием. Объектом управляемых маркетинговых изменений может быть фирма, система маркетинга и внешняя среда. Управляемые маркетинговые изменения, будучи инициированы фирмой, обладают характеристикой *целеполагания*, то есть стремления экономического субъекта достигнуть предпочтительного для него состояния [1].

Управляемые маркетинговые изменения предполагают возможность осуществления компанией следующих маркетинговых функций: *функций планирования маркетингового изменения, функций реализации маркетингового изменения, функций контроля и оценки эффективности маркетингового изменения*. Таким образом, управляемые маркетинговые изменения могут быть представлены как продукт маркетинговой деятельности компании.

Неуправляемые маркетинговые изменения – это изменения, применительно к которым предприятие не может осуществлять функцию управления. Побудительной силой неуправляемых маркетинговых изменений являются субъекты системы маркетинга или/и факторы рыночной среды. Объектом неуправляемых маркетинговых изменений может быть фирма, система маркетинга и окружающая среда.

Следует выделить виды *неуправляемых маркетинговых изменений, которые не были инициированы субъектами системы маркетинга или порождены рыночной средой, и являются результатом естественного развития ситуации под влиянием внешних факторов*. Данный вид маркетинговых изменений может быть рассмотрен как результат взаимодействия или самоорганизации сложных систем и их элементов. Сравнительная характеристика управляемых и неуправляемых компанией маркетинговых изменений представлена в таблице.

Сравнительная характеристика управляемых и неуправляемых маркетинговых изменений

Некоторые показатели маркетинговых изменений	Факторы управляемых маркетинговых изменений	Факторы неуправляемых маркетинговых изменений	
		целенаправленные изменения	нецеленаправленные изменения
Цель маркетингового изменения	- усиление рыночной активности фирмы; - повышение конкурентоспособности;- развитие фирмы; - наилучшее удовлетворение нужд и потребностей клиентов компании	-развитие субъектов системы маркетинга; - наилучшее удовлетворение нужд и потребностей клиентов компании	неочевидна
Объект маркетингового изменения	- маркетинговая стратегия и комплекс маркетинга фирмы; - элементы системы маркетинга: поставщики, посредники, конкуренты, потребители; - рыночная среда	- компания; - система маркетинга; - внешняя среда	
Побудительная сила маркетингового изменения	- маркетинговая стратегия и политика компании; - внутренняя среда	- субъекты системы маркетинга; - поставщики, - посредники, - конкуренты, - маркетинговые стратегии данных субъектов; - потребители	процесс взаимодействия элементов рыночной среды как сложной динамичной системы
Степень доступности информации о процессе маркетингового изменения	высокая	низкая	
Возможность влиять на процесс и результат маркетингового изменения	существенная	ограниченная, или отсутствие возможности	

Особого внимания заслуживает такой вид управляемых маркетинговых изменений, как *маркетинговые инновации*. Маркетинговая инновация может быть определена как управляемое маркетинговое изменение по следующим причинам. Во-первых, маркетинговая инновация обладает характеристикой целеполагания. По мнению ряда авторов, маркетинговая инновация нацелена на повышение объемов продаж (или повышение цен на продукты) за счет более полного удовлетворения потребностей потребителей, открытия новых рынков сбыта, расширения состава потребителей, использования новых стратегий [3. С. 40–41]. Во-вторых, объектом маркетинговой инновации является комплекс маркетинга компании. О.В. Фирсанова и В.Г. Шубаева полагают, что маркетинговая инновация нацелена на реализацию «новых или значительно улучшенных *маркетинговых методов*, охватывающих существенные изменения в дизайне и упаковке продуктов, использование новых методов продаж и презентации продуктов (услуг), их представления и продвижения на рынки сбыта, формирование новых ценовых стратегий» [3. С. 40]. В-третьих, маркетинговая инновация является результатом маркетинговой деятельности фирмы, что предполагает высокую степень информиро-

ванности руководства и работников о данном маркетинговом изменении, а также возможность влиять на его процесс и результат. С точки зрения концепции маркетинговых изменений маркетинговая инновация может быть описана как *управляемое, прогрессивное, качественное изменение*, результатом которого может быть изменение рыночной конъюнктуры, развитие фирмы и укрепление ее роли на рынке.

В заключение отметим, что расширение функций маркетинговой деятельности за счет функции управления маркетинговыми изменениями может стать дополнительным фактором повышения устойчивости и конкурентоспособности компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности / под общ. ред. проф. Г.Л. Багиева. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. 231 с.
2. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. 3-е изд. / под общ. ред. Г.Л. Багиева. СПб.: Питер, 2005. 736 с.
3. Фирсанова О.В., Шубаева В.Г. Маркетинг инноваций. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. 104 с.

Е.В. Леонтьева

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рассмотрены современные тенденции и перспективы развития торгово-экономических отношений России в рамках концепции и стратегии экономической безопасности с учетом существующих рисков в мировой торговой системе.

Ключевые слова: *внешнеторговая деятельность; открытая экономика; экономическая безопасность; регулирование экспортно-импортных операций; внешнеторговый товарооборот; внешнеторговое посредничество.*

We consider current trends and prospects of developing Russian foreign trade relations in the framework of the concept and the strategy of economic security taking into consideration the global trading system risks.

Keywords: *foreign trade activity; open economy; economic security; regulation of exports and imports; foreign trade goods turnover; foreign trade mediation.*

Международная торговля является важнейшей движущей силой экономического развития любого государства. При этом внешне-торговая политика использовалась и продолжает использоваться как эффективный инструмент, с помощью которого государство решает важнейшие социально-экономические задачи, и представляет собой важнейший сегмент экономической политики в целом. Безусловно, исходя из стратегических интересов, Россия не может существовать и развиваться обособленно от экономики других стран. При этом для того, чтобы занимать достойное место в мировой экономике, необходимы наряду с эффективными стратегиями развития внешнеторговой деятельности и тактические составляющие, включающие фактор времени, условия, последствия, а также компетентность внешнеторговых посредников.

Вместе с тем, необходимо отметить, что формируемая в странах под влиянием глобализации открытая экономика предполагает наличие национальной экономической системы, ориентированной на максимальное участие в мирохозяйственных связях и в международном разделении труда, то есть экономику, в которой значительная доля товаров и услуг продается и покупается на мировом рынке. Тем не менее, на наш взгляд, открытая экономика должна иметь границы, ибо излишняя открытость является угрозой экономической безопасности страны. Так, ориентируясь на открытие экономики, следует исходить из уровня защищенности национального производства, финансов, банковской системы, денежного обращения, стратегических отрас-

лей и сфер. Например, степень открытости экономики определяется такими признаками, как экспортная квота, то есть отношение стоимости экспорта к стоимости ВВП; объем экспорта на душу населения. При этом открытость экономики не исключает двух основных тенденций в развитии всемирного хозяйства: ориентацию на свободную торговлю (фритредерство) и защиту внутреннего рынка (протекционизм). Поэтому в регулировании процессов движения к открытой экономике российское государство должно учитывать и сочетать обе тенденции.

Наряду с этим, создание открытой экономики выдвигает проблему соотношения между уровнем открытости и обеспечением защиты отечественных интересов, то есть интересов государства, предприятий, домашних хозяйств и отдельных граждан с целью гарантии экономической безопасности. При этом экономическая безопасность является материальной основой национальной безопасности, а также ее главной составляющей [1]. Отметим, что в основе концепции и стратегии экономической безопасности находится идеология социально-экономического и духовного развития общества и человека. Однако в теоретико-методологической области наблюдаются различные подходы. Так, многие российские ученые категорию «экономическая безопасность» не относят к предмету экономической науки. Вместе с тем, оппоненты, признавая экономический характер этой категории, связывают ее с разными понятиями: одни с «устойчивостью», другие с «независимостью», третьи с «интересами» [1]. Такой раз-

брос суждений не позволяет выработать общепринятую дефиницию данной категории, которая имеет собирательный характер, то есть включает и устойчивость, и независимость, и интересы. Поэтому с учетом особенностей осуществления внешнеторговой деятельности можно дать определение экономической безопасности, состоящее в том, что это экономическая категория, характеризующая устойчивое состояние экономики, экономический рост и развитие, оптимальное удовлетворение общественных и личных потребностей, эффективную защиту независимости и интересов на национальном и международном уровнях.

Далее отметим, что, безусловно, открытие национального рынка для зарубежных компаний и выход России на внешний рынок дали определенный положительный эффект, что позволило обеспечить потоки товаров в Россию и решить проблему их дефицита, прежде всего на потребительском рынке, приостановить спад во многих сферах экономики; приобрести опыт ведения конкурентной борьбы посредством совершенствования производственной и сбытовой деятельности; открыть доступ к инвестициям (в том числе иностранным), необходимым для модернизации производства. В последние годы (начиная с 2000 г. и до 2008 г.) наблюдалась позитивная тенденция в социально-экономическом развитии страны, несмотря на то, что по основным макроэкономическим показателям не удалось достигнуть уровня 1990 г. Вместе с тем либерализация внешнеэкономической деятельности вызвала ряд негативных проявлений в развитии национальной экономики, прежде всего во внешнеторговой сфере. Так, в настоящее время в структуре внешнеторгового товарооборота значительно преобладает доля импортной продукции, которая находится на грани предельного уровня. Например, в мировой практике пороговое значение этого показателя не превышает 30% [3], тогда как в России с середины 1990-х гг. данный показатель никогда не опускался ниже 40%, а в отдельные годы даже превышал 50%-й уровень [3], что указывает на необходимость сбалансирования структурных пропорций экспорта и импорта. На наш взгляд, предпосылками создавшегося дисбаланса стало то, что регулирование экспортно-импортных операций проводилось без учета национальных интересов хозяйствующих субъектов и с отрывом от существующих внутренних экономических и социальных реалий.

Очевидно, что мировая торговая система подвержена значительному числу рисков, которые снижают уровень национальной экономической безопасности, что в свою очередь может наносить ущерб всей мировой экономике. При этом мера экономической безопасности России в процессе вхождения в миро-

вую экономику имеет количественную определенность, и, соответственно, для оценки выделяются такие параметры, как индекс «условий торговли», который определяется как соотношение индексов экспортных и импортных цен (если этот показатель растет, то условия торговли улучшаются, а на основе условий торговли выявляются потери и выгоды для страны при данной структуре товарооборота; анализ динамики условий торговли осуществляется вместе с данными об изменениях объемов торговли и причинах изменения цен); объемы зарубежных товаров и услуг на отечественном рынке, отражающие удельный вес импорта в потреблении, особенно тех благ, для выпуска которых данная страна имеет значительные возможности; доля машин, оборудования, лицензий, «ноу-хау», лизинга в экспорте и импорте; соотношение между размерами золотовалютных резервов и объемом импорта, либо суммой выплат в погашение внешнего долга за определенный год.

Существуют и другие факторы, влияющие на экономическую безопасность России. Одним из наиболее актуальных факторов является вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО). При этом ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется подавляющая часть мировой торговли товарами и услугами [2]. Безусловно, вступление РФ в ВТО имеет два аспекта: стратегический и тактический. Следует учитывать тот факт, что фактически ВТО это преобладание транснациональных корпораций, зарегистрированных в США, Японии, ЕС. Очевидно, что Россия, обладающая 1,4% мирового ВВП, не может влиять на выработку правил функционирования мировой торговой системы. Поэтому вступление России в ВТО может повлечь в перспективе отрицательные последствия.

В современных экономических условиях, осуществляя внешнеторговую деятельность, необходимо учитывать, что внешние и внутренние факторы экономической безопасности не проявляются по отдельности, а сочетаются. Например, крупные объемы внешней задолженности сочетаются с сырьевой ориентацией экспорта, вызванной низким уровнем эффективности производства и низкой конкурентоспособностью обрабатывающих отраслей народного хозяйства. К тому же, форма и конфигурация цепочки поставок может измениться от одной операции до следующей. Как правило, посредники, задействованные в процессе международной торговли, включают компанию-перевозчика или грузового экспедитора, коммерческий банк, а также разнообразных агентов-специалистов. При этом вовлечение сторонних организаций происходит даже там, где покупатель и продавец являются частью одной и той же организации. За-

ключение субподрядных договоров, предусматривающих передачу функций узким специалистам, добавляет еще больше сложности и рисков к процедуре международного обмена товарами. Например, трейдер может использовать услуги грузового экспедитора, который, в свою очередь, может заключить договор с судоходной линией на перемещение товара, с таможенным брокером на таможенное оформление товара и национальной транспортной компанией для транспортировки товара по территории страны назначения.

Наряду с этим процесс поставки также представляется довольно сложным. Например, торговая среда Великобритании регулируется более чем 60-ю разнообразными процедурами, которые, в свою очередь, могут предназначаться для товаров, транспортных средств, которые перемещают товары (например для судов, самолетов или грузовиков), или для операторов (например, для водителя, капитана судна, экипажа самолета). При этом процедуры, регулирующие международную торговлю, входят в более широкие категории действий правительства, включающие пополнение доходной части бюджета, финансовую защиту, обеспечение государственной и экономической безопасности, охрану окружающей среды и защиту здоровья граждан, защиту прав потребителей, обеспечение суверенной торговой политики. Так, в Великобритании некоторые из этих регулирующих операций могут происходить в то время, когда товары являются объектом таможенного контроля, в то время как другие операции могут производиться органами, не

связанными с таможенной [3]. Мировой опыт показывает, что повышение безопасности международной цепи поставок товаров является лишь одним шагом в общем процессе повышения уровня экономической безопасности при осуществлении внешнеторговой деятельности в XXI веке.

Таким образом, особенности современного периода инициируют необходимость трансформации механизма государственного регулирования внешнеторговой деятельности, а внешнеторговое посредничество в этом механизме представляет один из важных инструментов, обеспечивающих необходимое взаимодействие национальной экономики с мировым хозяйством.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Волкова И.Ю.* Основные принципы экономической безопасности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 13. С. 59–64.
2. *Костин А.А.* Торгово-экономические отношения России: современные тенденции и перспективы развития // Внешнеторговое право. 2012. № 2(9). С. 11–15.
3. *Старостина И.А.* Формирование государственных приоритетов России во внешнеэкономической деятельности // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 2. С. 26–35.
4. *Феофилова Т.Ю., Земсков А.Е.* Некоторые теоретические и методологические вопросы экономической безопасности // Журнал правовых и экономических исследований. 2009. № 3. С. 13–19.

А.И. Мамишев

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕРВИСА

Определена необходимость развития системы промышленного сервиса, выявлены особенности формирования рынка промышленных услуг, предложены рекомендации по модернизации промышленного сектора.

Ключевые слова: *промышленный сектор; промышленный сервис; промышленные услуги.*

We determine the need to develop the system of industrial service, reveal peculiar characteristics of developing industrial services market and offer guidelines to streamline the industrial sector.

Keywords: *industrial sector; industrial service; industrial services.*

Современный этап экономического развития характеризуется качественно новыми требованиями, связанными с особенностями развития промышленного сектора. Производство машин и оборудования, как вид экономической деятельности, образует материальную основу национальной экономической и военной безопасности страны, обладает потенциалом для внедрения достижений науки и техники и способно существенно ускорить модернизацию всего российского хозяйства. Однако экономический эффект, полученный в сфере производства, может быть утрачен вследствие недостатков в области оказания промышленных услуг и отсутствия отлаженной системы промышленного сервиса. Именно промышленный рынок в большинстве случаев и определяет, насколько высока будет удовлетворенность покупателей и потребителей промышленной продукции при непосредственной эксплуатации приобретенной и используемой ими техники.

Промышленный сервис представляет собой комплекс промышленных услуг, включающий исследования, разработки, физически определенные услуги, информационные, обучающие и иного рода услуги, которые позволяют выводить на рабочие режимы, поддерживать в нормальном функциональном состоянии, модернизировать, обеспечивать вторичное использование и утилизацию различных видов производственного оборудования, как единичного, так и любого другого формата [1]. В свою очередь, промышленная услуга – это услуга, осуществляемая в процессе сопровождения товаров производственно-технического назначения в период всех его жизненных стадий. К специфике услуг сферы промышленного сервиса относятся: комбинация осязаемых и неосязаемых свойств услуги; необязательное присутствие потребителя при

оказании услуги; многообразие видов услуг; индивидуальность производства и потребления услуги. К данному виду услуг относятся: ремонт и техническое обслуживание; инжиниринг, виды предпродажных и послепродажных услуг, мелкие услуги, связанные с основной деятельностью производства; аренда любых производственных помещений, участков, сооружений, площадей, технопарка. Каждый вид промышленной услуги имеет свое назначение, особенности проведения и сдачи результатов. Например, результатом инженерно-консультационных услуг могут быть – результаты исследований, техническая документация, экономические расчеты, предоставление данных для строительства, рекомендации, сметы.

Так, решая проблему модернизации и технологического развития парка оборудования, предприятие сталкивается с целым комплексом проблем, решить которые самостоятельно не может. Широкому использованию оборудования, прошедшего капитальный ремонт и модернизацию, а также организации работ по поддержанию станочного парка в работоспособном состоянии мешают следующие обстоятельства: промышленные фирмы далеко не всегда обладают должной квалификацией персонала и технологическими возможностями; общепринятые критерии оценки способности промышленной фирмы качественно выполнить рекламируемые работы отсутствуют; при выборе исполнителя работ заказчик вынужден ориентироваться только на предлагаемые цены без учета реальных возможностей исполнителя; нормативно-техническая база плано-предупредительного ремонта, разработанная применительно к условиям централизованного планирования, не может быть использована в условиях рыночной экономики при сложившемся

к настоящему времени возрастном составе оборудования, деградации служб главного механика предприятия и кадровом дефиците. В этой связи промышленные предприятия вынуждены по всем вопросам, касающимся технического обслуживания, ремонта и модернизации оборудования, закупок оборудования после капремонта и модернизации обращаться к поставщикам промышленных услуг.

Технологические, организационные и экономические особенности функционирования предприятий промышленного сервиса определяют специфичные отношения, возникающие в процессе развития и модернизации таких экономических систем, как рынок промышленных услуг.

На развитие сферы промышленных услуг сильное воздействие оказывает наличие государственно установленной, общественно признанной, системно организованной совокупности целей экономической модернизации на ближнюю и дальнюю перспективу, являющейся определяющим признаком эффективности государственного управления. Национальная промышленная политика определяет систему отношений власти, бизнеса, науки, общества по поводу изменения структуры секторов экономики, формирования сбалансированной высокотехнологичной конкурентоспособной промышленности. Такая политика, вырабатывая стратегические ориентиры, направленные на прогрессивные изменения в структуре промышленного производства и реализуя общегосударственные приоритеты, учитывает особенности и потенциал конкретных субъектов Российской Федерации.

Промышленная политика, реализующая идеи модернизации, должна проводиться не только на основе традиционного механизма управления реструктуризацией промышленных систем разного уровня, но и посредством резонансных воздействий, соответствующих внутренним тенденциям развития всей промышленной системы. При этом очень важна разработка концепции структурной перестройки производственного сектора, особенно в части приоритетных направлений [3]. На базе такой концепции должны быть определены стратегии и механизм инвестирования для различных групп промышленных предприятий, масштабы, формы и методы государственной поддержки, модели организации производственных структур с учетом реально сложившихся в российской правовой системе и экономике условий, в том числе институциональных [3].

Курс на модернизацию российского хозяйства предполагает создание благоприятных условий для более полной реализации позитивных тенденций в сфере промышленных услуг и ее общехозяйственных воздействий. При этом возникает потребность со-

здания адекватного механизма взаимодействия субъектов рынка промышленных услуг, учитывающего организационно-экономические интересы всех хозяйствующих субъектов. Устойчивость взаимодействий проявляется в достижении такого равновесного состояния экономической системы в данный момент времени, при котором она стремится к развитию на основе сбалансированной структуры субъектов взаимодействия и ресурсов экономической системы [2].

Система управления устойчивыми взаимодействиями в процессе оказания промышленной услуги должна учитывать особенности взаимоотношений, складывающихся в условиях рыночной конкуренции и должна строиться в соответствии со следующими принципами: заинтересованность каждого участника в развитии конкурентоспособности; минимизация промежуточных звеньев при принятии управленческих решений; ответственность при взаимодействии. Однако даже в эффективно функционирующей системе, в которой наблюдается степень согласованности всех процессов хозяйствования структурных элементов, что является условием результативности ее деятельности, существует риск того, что такая согласованность может стать сдерживающим фактором желаемых и необходимых изменений [2]. Так, очевидное противоречие между интересами предпринимателей и государства (как экономических агентов) состоит в различии стоящих перед ними тактических задач. Если государство принимает решение исходя из общих макроэкономических и бюджетных соображений, то предпринимателей, прежде всего, интересует экономическая эффективность принимаемых мер для конкретного бизнеса.

Необходимо стремиться к тому, чтобы максимально сблизить подходы бизнеса и власти к оценке эффективности управленческих решений. Следует разрабатывать современные методические подходы к анализу мероприятий промышленной политики, отражающие взгляды на проблемы развития рынка промышленных услуг как с точки зрения интересов государства, так и заинтересованности предпринимателей.

В связи с этим важна разработка инструментария анализа и прогнозирования народнохозяйственных последствий принятия решений в области управления развитием сферы промышленных услуг, позволяющего отследить всю цепочку взаимоотношений от конкретного предприятия до макроэкономических индикаторов включительно. При этом такие модели должны порождать как прогностические показатели, отражающие развитие ситуации в хозяйственной деятельности компаний, так и показатели на уровне крупных макроэкономических индикаторов, бюджета и т.д. Одним из перспективных направлений в

этой области является разработка многоуровневых модельных комплексов, включающих в свой состав взаимоувязанные модели различных уровней детализации, что обеспечивает прозрачность формирования показателей на всех уровнях, позволяет глубоко исследовать основные факторы, влияющие на развитие как компании, так и всей сферы промышленных услуг, а также оценивать его вклад в разработку ключевых макроэкономических показателей.

Следует отметить, что основой любого инструментария и модельного комплекса должна быть система анализа и мониторинга существующей информации. Представляется, что налаженная система мониторинга, анализа и прогнозирования в рамках осуществления финансово-экономической деятельности отрасли или компании должна основываться на

структурированной системе работы с информацией, сопровождаться разработкой современного прогнозно-аналитического инструментария, интегрированного в механизмы принятия управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аппакова Н.Д., Войтоловский В.Н.* Развитие промышленного сервиса и промышленная политика государства: предпосылки и проблемы // Журнал правовых и экономических исследований. 2012. № 3. С. 54–58.

2. *Рыгалин Д.Б.* Систематизация проблем и выявление тенденций формирования устойчивых инновационных взаимодействий // Креативная экономика. 2009. № 5 (29).

3. *Сухарев О.С.* Экономическая политика и развитие промышленности. М.: Финансы и статистика, 2011.

Х.А. Машишов

СИСТЕМНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА УСЛУГ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ

Выявлены особенности функционирования рынка услуг теплоснабжения мегаполиса, проанализированы современные тенденции развития российского теплоснабжения, определена необходимость активного участия органов власти в организации предоставления услуг теплоснабжения населению, предложены рекомендации по повышению эффективности и конкурентоспособности теплового хозяйства.

Ключевые слова: услуги теплоснабжения; регулирование рынка услуг теплоснабжения; тепловое хозяйство; теплоснабжающие организации.

We reveal specific features of heat supply market of a megapolis; modern trends of heat supply development are analyzed; the need for governmental bodies to take an active part in heat supply is defined. We offer guidelines to increase efficiency and competitive ability of heat supply companies.

Keywords: heat supply services; heat supply market regulation; heat supply premises; heat supply companies.

В условиях неустойчивости экономической системы возрастает значение новых механизмов территориального управления, учитывающих пространственные закономерности экономической деятельности. В этой связи механизмы управления развитием мегаполиса лежат, главным образом, в сфере инфраструктурного развития территорий и институциональной обустроенности основных рынков, обеспечивающих реализацию конечных результатов деятельности хозяйствующих субъектов и имеющих конкретную территориальную принадлежность. Основная задача управления мегаполисом состоит в обеспечении пропорционального развития всех сфер городской инфраструктуры за счет максимального улучшения и развития сферы обслуживания населения [4]. При этом усиление концентрации населения и промышленных производителей в крупных и средних городах с развивающейся социально-экономической структурой должно обеспечивать соответствие развития систем коммунальной инфраструктуры и долгосрочной стратегии социально-экономического развития мегаполиса схеме территориального планирования.

В настоящее время рынок услуг теплоснабжения мегаполиса выступает базовой подсистемой городского хозяйства, а социальная ориентированность системы коммунального теплоснабжения становится главным условием эффективного использования имеющегося потенциала мегаполиса, его хозяйственной, энергоресурсной, экологической и других составляющих. Современная система отопления мегаполисов и городов в Российской Федерации организована как система

централизованного теплоснабжения, к которой подключено 73% населения страны [7]. При том, что развитие теплового хозяйства авансируется потребителем и действует принцип формирования инвестиций из тарифа, а не последующего покрытия ранее произведенных вложений, теплоснабжающие компании и контролирующие их органы власти не могут обеспечить экономичного теплоснабжения от систем централизованного теплоснабжения вследствие высокого уровня износа объектов коммунальной инфраструктуры и их технологической отсталости.

Развитие теплового хозяйства, качественное повышение его эффективности и конкурентоспособности возможно лишь на основе реальной конкуренции, что является необходимым условием, как для эффективной деятельности коммунальных предприятий, так и обеспечения потребностей экономики в качественных услугах теплоснабжения по доступным ценам. Необходимо отметить, что реальная конкуренция между теплоснабжающими организациями невозможна ввиду технологических особенностей передачи ресурса. Границы товарного рынка услуг теплоснабжения ограничены конечными точками тепловых сетей, принадлежащими конкретному хозяйствующему субъекту. Услуга по теплоснабжению имеет свою специфику, поскольку она не может быть оказана без наличия присоединенных к котельной магистральных и распределительных инженерных сетей, что ограничивает возможность приобретения тепла [6]. При этом качество тепловой энергии характеризуется не через параметры качества самой энергии, а через параметры теплоноси-

теля, с помощью которого она передается.

Таким образом, к основным системным проблемам функционирования российского теплоснабжения следует отнести: отсутствие перспективных генеральных планов, муниципальных энергетических планов и обновленных схем теплоснабжения; существенный избыток мощностей источников теплоснабжения и завышенные оценки тепловых нагрузок потребителей; избыточная централизация многих систем теплоснабжения; отсутствие государственной политики поддержки и стимулирования совместной выработки тепловой и электрической энергии; высокий уровень потерь в тепловых сетях за счет их обветшания; разрегулированность систем теплоснабжения; нехватка квалифицированных кадров [2]. В этой связи необходима модернизация теплового хозяйства мегаполиса, основанная на создании систем теплоснабжения качественно другого уровня, представляющих собой высокотехнологические комплексы, позволяющие осуществлять производство, поставку и распределение тепловой энергии потребителям.

Следует отметить, что в сфере теплоснабжения проявляются недостатки, свойственные рыночным отношениям, которые влекут за собой негативные последствия. Частный сектор с присущими ему механизмами и ценностными ориентациями не способен обеспечить нужные обществу уровень развития и доступность услуг теплоснабжения. Так, хозяйствующие субъекты, действующие на рынке услуг теплоснабжения, нередко злоупотребляют своим положением, поскольку взаимоотношения между участниками рынка услуг непрозрачны. К основным видам нарушений со стороны теплоснабжающих организаций относятся: необоснованное прекращение оказания услуг теплоснабжения; нарушение порядка ограничения или приостановления предоставления услуг теплоснабжения; навязывание невыгодных условий договора теплоснабжения; нарушение порядка ценообразования на тепловую энергию [3].

Разнонаправленный характер проблем функционирования российского теплоснабжения обуславливает необходимость активного участия органов власти в организации предоставления услуг теплоснабжения населению. В последнее время сфера нормативно-регулирующего теплоэнергетической отрасли российской экономики претерпевает значительные изменения. Очередным нормативным документом, призванным дополнить институциональную среду отношений в сфере теплоснабжения, является Федеральный закон Российской Федерации от 30.12.2012 г. № 291-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части совершенствования регулирования тарифов в сфере электроснабжения, теплоснабжения, газо-

снабжения, водоснабжения и водоотведения» [1]. Вносимые в ФЗ «О теплоснабжении» нормативные изменения направлены на совершенствование таких системных вопросов в сфере теплоснабжения, как ценообразование и качество поставляемых товаров (услуг). Вместе с тем, большинство положений Закона содержат в себе значительное количество отсылочных норм к подзаконным актам, подлежащим разработке и принятию уполномоченными органами, которые не предусматривают необходимых и достаточных правовых оснований для реализации соответствующих механизмов регулирования.

Необходимо продолжить государственную политику преобразований в отрасли наряду с сохранением регулирования цен на социально значимые услуги. Основные направления реформы в сфере теплоснабжения должны затрагивать инвестиционные процессы, финансово-экономические отношения, отношения по распоряжению имуществом комплексом, а также с потребителями. Другие аспекты реформирования должны касаться изменений в сфере технического регулирования. Внесение изменений в действующие нормативы и стандарты в области жилищного строительства, эксплуатации жилищно-коммунального комплекса и тепловых сетей обеспечат максимальную эффективность работы теплоснабжения.

Комплексное и системное реформирование системы теплоснабжения должно основываться на Энергетической стратегии. При этом должны быть созданы необходимые финансово-экономические условия для модернизации, для привлечения инвестиций и капиталовложений, для мотивации как теплоснабжающих организаций, так и потребителей к энергоэффективности.

Для обеспечения стабильного функционирования теплового хозяйства необходимо внедрение различных форм взаимодействия органов власти всех уровней, профессиональных и предпринимательских сообществ, общественных организаций и других представителей гражданского общества. С целью повышения качества принимаемых решений регулирующим органам необходимо привлекать квалифицированных экспертов и экспертные организации [5]. Благодаря проведению экспертизы можно решить ряд сложнейших задач: оценить достоверность данных, предоставляемых субъектами регулирования в предложениях по установлению тарифов (цен); проанализировать динамику доходов и расходов организации; оценить финансовое состояние и уровень технического оснащения организации; обосновать объем реализации товаров (услуг) для расчета тарифов; экономически обосновать затраты производственного и непроизводственного характера (по статьям расходов) и величину прибыли, необ-

ходимой для функционирования и развития организации; рассчитать размер тарифа и обосновать его; определить внутренние резервы повышения эффективности производства товаров (оказания услуг). Экспертиза делает процесс формирования тарифов (цен) прозрачным, что гарантирует потребителям товаров (услуг) защиту от их необоснованного повышения.

Применение современных методов и механизмов регулирования, учитывающих городскую специфику, позволит реализовать комплекс управленческих, экономических и технических решений, направленных на повышение эффективности функционирования предприятий коммунальной теплоэнергетики, улучшение их финансового состояния, а также повышение надежности и качества теплоснабжения потребителей с учетом использования возможностей когенерации (процесса совместной выработки электрической и тепловой энергии) для сохранения первичных энергоресурсов, снижения вредных выбросов от энергоисточников в окружающую среду.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон Российской Федерации от 30.12.2012 г. № 291-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части совершенствования регулирования

тарифов в сфере электроснабжения, теплоснабжения, газоснабжения, водоснабжения и водоотведения». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Доклад Президиуму Госсовета РФ «О повышении энергоэффективности российской экономики» // Библиотека «Bib.convdocs»: [сайт]. URL: <http://bib.convdocs.org/v16092/?download=file> (дата обращения: 22.08.2013)

3. Анализ состояния конкурентной среды на рынке услуг по теплоснабжению // Федеральная антимонопольная служба России: [сайт]. URL: <http://fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials...> (дата обращения: 22.08.2013)

4. *Байдаков С.Л.* Концептуальные и методологические основы построения системы стратегического управления мегаполисом. Калуга: Манускрипт, 2009.

5. *Исаева Т.В., Харитонова Т.В.* О необходимости экспертизы экономической обоснованности тарифов // ЖКХ. 2011. № 5.

6. *Малюта Д.В., Моисеева Е.И.* Экономика теплоэнергетики. Формирование тарифов на тепловую энергию. Кемерово, 2005.

7. *Некрасов А.С., Синяк Ю.В., Воронина С.А., Семикашев В.В.* Современное состояние теплоснабжения России // Проблемы прогнозирования. 2011. № 1.

А.В. Михайлова

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Исследуются складывающиеся предпосылки развития социальной инфраструктуры. Предлагаются меры по преодолению сложившихся диспропорций в развитии социальной сферы.

Ключевые слова: социальные услуги; социальная инфраструктура; объекты социальной инфраструктуры; эффективное управление.

The prerequisites of social infrastructure development are researched. We suggest measures to overcome current disproportions in social sphere development.

Keywords: social services; social infrastructure; social infrastructure objects; effective management.

Исследование социальной инфраструктуры показало, что данный процесс рассматривается с точки зрения удовлетворения нужд населения, отдельного человека в социальных услугах. В этой связи к объектам социальной инфраструктуры относят детские сады, школы, поликлиники, организации проведения досуга и т.д. Социальная инфраструктура предприятия в большей степени рассматривается как обеспеченность услугами социального характера работника, т.е. среди объектов социальной инфраструктуры выделяются те же, как и для населения, только с привязкой к местонахождению и специфике предприятия.

Так, например, в работе «Потенциал и социальная инфраструктура организации» [3] подтверждается мнение автора о том, что предприятие для обеспечения работников требуемой социальной инфраструктурой формирует соответствующую базу. Размер и значение объектов социальной инфраструктуры определяются масштабами самого предприятия, формирующей социальную базу, его формой собственности, подчиненностью. Кроме того, могут оказывать влияние и такие факторы, как местоположение и др. Если предприятие обладает необходимыми материальными средствами, то оно может располагать целиком собственной социальной инфраструктурой. Также возможно совладение с другими предприятиями или использование муниципальной базы социальной сферы. При этом обеспечение объектов социальной инфраструктуры предприятием становится важнейшим требованием к управлению социальным развитием в целом [3].

Среди основных объектов социальной инфраструктуры выделяют следующие:

- обобщественный жилищный фонд и

объекты коммунального хозяйства с сетями;
- медицинские и лечебно-профилактические учреждения;
- объекты образования и культуры;
- объекты торговли и общественного питания;
- объекты бытового обслуживания;
- спортивные сооружения и базы массового отдыха;
- коллективные дачные хозяйства и садово-огородные товарищества [3].

В.В. Мищенко [2] предлагает иное разделение объектов социальной инфраструктуры. Так, в частности, он выделяет следующие элементы социальной инфраструктуры:

- область распределения и обмена, к которой относятся торговля, кредитование, страхование;

- область оказания потребительских услуг, в которую попадают жилищное хозяйство, коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание, пассажирский транспорт, связь;

- область охраны здоровья, в которой выделяются здравоохранение, санаторно-курортное обслуживание и отдых, а также социальное обеспечение и общественное содержание населения;

- область, формирующая общественное сознание и научное мировоззрение, к которой относятся просвещение, искусство, религия;

- область управления и охраны общественного порядка, в которую входят государственное управление, общественные организации, органы обороны и правопорядка [2].

Подобное деление является, на наш взгляд, более полным, однако в большей мере подходит к процессу формирования социальной инфраструктуры населения. Данная детализация недостаточно учитывает потребности

организации в социальной инфраструктуре.

Отметим в целом, что развитие инфраструктуры, особенно социальной, становится труднореализуемой задачей без определенной материально-технической базы [4]. При этом в современных условиях требования к социальной инфраструктуре становятся более жесткими. В частности, как у предприятий, так и у отдельного индивида возникает необходимость в наиболее полном удовлетворении имеющихся у них потребностей в социальных услугах в определенном месте и в определенное время. Кроме того, предоставляемая социальная инфраструктура должна удовлетворять рациональным требованиям потребителя, которые в складывающихся условиях постоянно возрастают. Данное условие становится достижимым при эффективном управлении сформированной социальной базой.

Н.Н. Григорьева [1] предлагает следующим образом оценить состояние объектов социальной инфраструктуры:

- коэффициент обеспеченности жильем, в т.ч. обеспечение жильем работников, приглашенных из других регионов; удовлетворение спроса на жилье работников организации;
- коэффициент обеспеченности детскими учреждениями;
- коэффициент обеспеченности лечебно-оздоровительными учреждениями;
- коэффициент обеспеченности культурными, просветительными, культовыми учреждениями;
- коэффициент обеспеченности спортивными сооружениями [1].

Перечисленные показатели непосредственным образом влияют на уровень социального развития организации. Однако, на наш взгляд, не являются исчерпывающими, что не позволяет получить объективную оценку происходящих тенденций в данной области и эффективно управлять имеющейся социальной базой.

В целом, следует отметить, что наличие эффективных методов управления социальной инфраструктурой не позволит достичь должного социального эффекта без требуемого объема финансирования. К сожалению, в

настоящее время продолжает усиливаться тенденция, согласно которой финансирование социальной инфраструктуры должно осуществляться за счет собственных средств предприятия. Средние и малые формы предприятий не имеют такой возможности, что приводит их к необходимости сокращения имеющейся у них социальной инфраструктуры. Такой подход оказывает негативное влияние на социальную эффективность средних и малых предприятий и делает их в этом смысле неконкурентоспособными.

Таким образом, в условиях рыночной экономики существенным образом меняется социальная политика. Отметим, что понятие «социальная политика» не имеет однозначного толкования. Однако его суть сводится к мерам социальной поддержки со стороны государства. В настоящее время проводимая государством социальная политика осуществляется по остаточному принципу. В результате, отсутствие требуемых объемов финансирования как из средств бюджета, так и из собственных средств предприятия приводит к снижению уровня социальной защищенности и росту социального неравенства. Для преодоления сложившихся диспропорций прежде всего, на наш взгляд, необходимо восстановление управляющих функций государства в социальной сфере, а также возобновление социальных взаимосвязей на качественно ином уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Григорьева Н.Н.* Управление социальным развитием организации: учебный курс / Московский институт экономики, менеджмента и права. М., 2010. 256 с.
2. *Мищенко В.В.* Экономика регионов. Барнаул: Изд-во Алтайского гос. университета, 2002. 160 с.
3. Потенциал и социальная инфраструктура организации // Info management: [сайт]. URL: <http://infomanagement.ru/referat/126/3> (дата обращения: 28.08.2013)
4. *Тоценко Ж.Т., Цветкова Г.А.* Социология труда. М.: Центр социального прогнозирования и маркетинга, 2012.

Д.Ф. Пацюк

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Рассматривается методика расчета целевой функции максимальной эффективности деятельности строительного предприятия, анализируются основные возможности снижения затрат строительной организации.

Ключевые слова: эффективность; целевая функция; затраты строительного предприятия; посткризисный период.

We consider the method of calculating the efficiency function of maximum effectiveness of a building company and analyze the main opportunities to cut costs.

Keywords: effectiveness; efficiency function; building company's costs; post-crisis period.

Посткризисный период – очень благоприятный период для рассмотрения вариантов и принятия решений по развитию строительного предприятия.

Для расширенного анализа эффективности деятельности строительного предприятия предлагается перейти к задаче максимизации целевой функции эффективности строительного производства через задачу локальной минимизации целевой функции затрат. В качестве целевой функции определяем понятие эффективности строительного производства, под которой мы будем понимать сумму прибыли строительного предприятия в течение некоторого определенного промежутка времени, характеризующего логически завершённый цикл деятельности предприятия, называемый далее «эффективным циклом». Для каждой строительной организации эффективный цикл определяется индивидуально в зависимости от характера ее деятельности и должен включать в себя несколько полных производственных циклов, охватывающих периоды внедрения и освоения инновационных технологий, обучения персонала, использования и отладки новых технологий в производстве, получения и использования на текущем строительном рынке полученных преимуществ.

Например, эффективный цикл для предприятия по производству строительных материалов и конструкций может составлять период освоения новых технологий или производства нового материала/конструкции и, например, вдвое больший по времени период использования нового материала или конструкции на строительном рынке, позволяющий убедительным образом проявить все свои характеристики для заинтересованных участников рынка.

Для автотранспортной организации эффективный цикл может составлять, например, период выплаты купленной по лизингу автотехники или проявления убедительных преимуществ нового типа транспорта или вида логистической цепочки.

Для строительно-монтажной организации, занимающейся строительством жилых домов, эффективный цикл может составлять временной отрезок, включающий 2-3 периода полного строительства жилого дома «под ключ» и сдачи его заказчику.

В общем виде целевую функцию модели максимальной эффективности деятельности строительного предприятия можно записать в следующем виде:

$$\mathcal{E}_{\max} = \sum_{T=1}^{N_T} \frac{\Delta_T}{F_T} \rightarrow \max,$$

где \mathcal{E}_{\max} – целевая функция максимальной эффективности, условия максимума которой мы определяем;

N_T – число временных периодов деятельности строительной фирмы, взятых в рассмотрение;

Δ_T – предполагаемая сумма прибыли на каждом временном периоде T ;

F_T – сумма затрат предприятия на каждом временном периоде T :

$$F_T = F_1 + F_2 + F_3 + F_4 \rightarrow \min,$$

или в развернутом виде:

$$\begin{aligned} F_T = & K_1 \cdot \left(\sum_{n1} \left(\sum_p \sum_v \sum_s \sum_i \sum_t \alpha_{pvst} \cdot Z_{pvst} \right) \right) + \\ & + K_2 \cdot \left(\sum_{n2} \left(\sum_p \sum_l \sum_i \sum_t \beta_{plit} \cdot Z_{plit} \right) \right) + \\ & + K_3 \cdot \left(\sum_{n3} \left(\sum_d \sum_m \sum_k \sum_f \phi_{dmka} \cdot Z_{dmka} \right) \right) + \\ & + K_4 \cdot \left(\sum_{n4} \left(\sum_r \sum_u \sum_h \sum_k \varphi_{ruhk} \cdot Z_{ruhk} \right) \right) \end{aligned}$$

где α , β , θ , $\varphi - \alpha_i$ – присваиваемый весовой коэффициент, определяющий значимость в данной рыночной ситуации затраты Z и численно принадлежащий промежутку $[0...1]$;

K_1, K_2, K_3, K_4 – коэффициенты оптимизационного предпочтения вида затрат;

N_1, N_2, N_3, N_4 – количество принятых в расчет предприятий одной строительно-инвестиционной фирмы, либо число строительных площадок (объектов строительства) одной строительно-монтажной фирмы.

F_1 – затраты на материалы, параметры которых определяются следующими обстоятельствами:

p – выбор поставщиков (традиционных или новых);

v – выбор объемов поставок (заказ большой партии необходимых строительных материалов по более выгодным условиям поставки, например, по более низкой цене, но приводящий к необходимости организации длительного складского хранения излишних по состоянию на текущий момент материалов, либо перманентный заказ небольших партий строительных материалов, обеспечивающих текущие потребности строительной площадки, не требующий складских расходов, но увеличивающий расходы на транспорт);

s – выбор схемы размещения, количества и размеров складских помещений [2];

i – выбор инновационного качества необходимых материалов (применение новых инновационных материалов или технологий их применения);

t – выбор использования традиционных испытанных материалов и технологий.

F_2 – затраты на оборудование (расходы на содержание и эксплуатацию машин и механизмов, аренду строительной техники), параметры которых определяются следующими обстоятельствами:

p – выбор производителей или поставщиков оборудования (более дорогое оригинальное оборудование традиционных поставщиков или более дешевые аналоги новых производителей);

l – выбор между прямой покупкой строительной техники в собственность, покупкой на лизинговых условиях или использованием арендуемой техники, с учетом амортизационных отчислений [1];

i – выбор инновационного качества необходимой строительной техники (применение новой инновационной строительной техники и технологий ее применения) с учетом факторов производительности труда и энергосбережения [3];

t – выбор использования традиционной техники и технологий ее применения с учетом факторов производительности труда и энергосбережения.

F_3 – затраты на оплату труда (основная и

дополнительная заработная плата), параметры которых определяются следующими обстоятельствами:

d – выбор системы оплаты основного рабочего персонала (повременная или сдельная);

m – выбор для рабочих мест с непостоянной загрузкой штатного рабочего персонала с возможностью использования его при возможном простое для иных работ или найм временного рабочего персонала на определенные виды работ [1];

k – выбор качества рабочего персонала (высокооплачиваемые немногочисленные высококвалифицированные профессионалы или более многочисленные малоквалифицированные работники, гастарбайтеры);

a – выбор аутсорсинга для некоторых производственных функций или процессов, т.е. передача их в обслуживание другой фирме, специализирующейся в соответствующей области.

F_4 – административные и прочие затраты, параметры которых определяются следующими обстоятельствами:

r – выбор оптимального размещения управляющего офиса относительно рабочих стройплощадок для удобства управления и организации поставки материалов и перемещения строительной техники и механизмов;

u – выбор оптимальной структуры управленческого и офисного персонала (включение в штат постоянного персонала, работа по временным рабочим контрактам, передача на аутсорсинг некоторых бизнес-процессов);

h – выбор оптимальной схемы выплаты налогов и отчислений на социальные нужды;

x – прочие затраты, перечень которых определяется особенностями бизнес-функционирования каждой отдельно взятой строительной фирмы.

Данный подход позволяет определить наиболее критичные для минимизации функции F_T виды затрат для конкретного строительного предприятия, затем разработать и способы их снижения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Асаул А.Н., Старовойтов М.К., Фалтинский Р.А. Управление затратами в строительстве / под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. СПб: Изд-во ИПЭВ, 2009. 392 с.

2. Бобков А.А. Стратегическое и тактическое управление ресурсами предприятия инвестиционно-строительного комплекса. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.

3. Федосеев И.В. Совершенствование управления инновационно-инвестиционной деятельностью строительного предприятия в регионе: монография. СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2008. 211 с.

И.В. Рябов

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СТРУКТУРЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ

Рассмотрена математическая модель структуры институциональной среды. Результатом применения данной модели является возможность прогнозирования влияния институциональных изменений на отраслевой рост.

Ключевые слова: математическая модель; институциональная среда; институциональные изменения; отраслевая динамика, экономический рост.

We research the mathematical model of the institutional environment structure. The implementation of the model results in the ability to forecast the effects of institutional changes on sector growth.

Keywords: mathematical model; institutional environment; institutional changes; industrial dynamics; economic growth.

Институциональная среда формирует техническую, координационную и распределительную эффективность экономической системы. В последние годы эффективности формальных институтов (правил) уделяется все большее внимание экономистов и политиков, т.к. турбулентное изменение экономической среды делает старые режимы регулирования не эффективными в промышленно развитых странах. Компоненты институциональной среды существенно отличаются между странами, что отражается в разных исторических путях развития, политике и национальной культуре. Таким образом, в условиях глобализации мировой экономики уровень развития институциональной среды влияет на решения отдельных фирм о размещении производства на территории той или иной страны и объемах выпуска продукции, что прямым образом влияет на экономический рост в данной стране [1; 2].

На микроуровне объем выпуска фирмы определяется ее долей в отраслевом спросе. Производственная технология фирмы состоит из комбинации продуктов из всех отраслей (включая ту, к которой принадлежит фирма) и труда, как задано производственной функцией (уравнение 1).

Предполагается, что динамика производительности труда для каждой фирмы следует закону Калдора–Вердоорна [3; 4]. Технологический шок представлен изменениями в производительности труда фирмы, на основе механизма Калдора–Вердоорна и, одновременно, изменениями в структуре промежуточных коэффициентов.

Активность фирмы i в отрасли k определяется следующей производственной функцией:

$$Y_{k,i,t} = \min \left(\frac{1}{a_{1,k,i,t}} Y_{1,k,i,t}^D, \dots, \frac{1}{a_{j,k,i,t}} Y_{j,k,i,t}^D, \dots, \frac{1}{a_{J,k,i,t}} Y_{J,k,i,t}^D, A_{k,i,t}, L_{k,i,t} \right), \quad (1)$$

Уровень выпуска фирмы i в отрасли k определен как доля $Z_{k,i,t}$ спроса отрасли k :

$$Y_{k,i,t} = Z_{k,i,t} Y_{k,t} \quad (2)$$

Уровень спроса фирмы i на продукцию отрасли j , кроме того определяется следующим образом:

$$Y_{j,k,i,t}^D = a_{j,k,i,t} Y_{k,i,t} \quad (3)$$

Спрос на труд со стороны фирмы i :

$$L_{k,i,t} = \frac{Y_{k,i,t}}{A_{k,i,t}}, \quad (4)$$

где $A_{k,i,t}$ – производительность труда фирмы i .

Технологические изменения на уровне фирмы состоят из изменений в производительности труда (5), и изменений коэффициента промежуточного спроса ($a_1(j,k,i,t)$).

Динамика изменения производительности труда представлена следующим образом:

$$\frac{\Delta A_{k,i,t}}{A_{k,i,t} - 1} = \beta_k + \lambda_k \frac{\Delta Y_{k,i,t}}{Y_{k,i,t} - 1}. \quad (5)$$

Предполагается, что изменения коэффициентов промежуточного спроса являются стохастическими. Изменения коэффициентов промежуточного спроса формально представлены следующим алгоритмом:

1) фирмы получают число из нормального распределения в диапазоне $[0;1]$;

2) если это число входит в интервал $[0;\sigma]$, проявляется технологический шок. σ – это постоянная вероятность присутствия технологического шока.

3) если технологический шок имеет место, каждый коэффициент меняется согласно

следующей процедуре:

$$a'_{j,k,i,t} = a_{j,k,i,t} + \epsilon_{j,k,i,t},$$

$$\epsilon_{j,k,i,t} \sim N(0; \rho),$$

где ρ задано.

Новый набор коэффициентов ($a'_{1,k,i,t}, \dots, a'_{j,k,i,t}, \dots, a'_{J,k,i,t}$) вводится в производственную функцию, в случае если потенциальные полезные издержки ниже, чем реальные:

$$(a'_{1,k,i,t+1}, \dots, a'_{J,k,i,t+1}) = \begin{cases} (\alpha'_{1,k,i,t}, \dots, \alpha'_{j,k,i,t}, \dots, \alpha'_{J,k,i,t}) & \text{если } \sum_{j=1}^J a'_{j,k,i,t} P_{j,t} < k_{k,i,t} \\ (a_{1,k,i,t}, \dots, a_{j,k,i,t}, \dots, a_{J,k,i,t}) & \text{востальных случаях} \end{cases}$$

Рыночная доля фирмы i определяется воспроизводственной динамикой следующим образом:

$$Z_{k,i,t} = z_{k,i,t-1} \left(1 + \varphi \left(\frac{E_{k,i,t}}{E_{k,t}} - 1 \right) \right),$$

где $E_{k,i,t}$ и $E_{i,t}$ – представляют уровень конкурентоспособности фирмы i и среднюю конкурентоспособность в отрасли k соответственно.

Уровень конкурентоспособности фирмы определяется как обратная величина от уровня цен фирмы:

$$E_{k,i,t} = \frac{1}{P_{k,i,t}}.$$

Фирмы устанавливают цены, применяя наценку ($\mu_{k,i}$) к собственным издержкам ($k_{k,i,t}$):

$$k_{k,i,t} = \sum_{j=1}^J a_{j,k,i,t} P_{j,t} + \frac{\omega_{k,t}}{A_{k,i,t}},$$

где $P_{j,t}$ представляет среднюю цену в отрасли j :

$$P_{j,t} = \sum_i z_{j,i,t} P_{j,i,t}$$

и $\omega_{k,t}$ – норма прибыли, применяемая в отрасли k в момент времени t .

Фирмы устанавливают цены следующим образом:

$$P_{k,i,t} = 1 + \mu_{k,t} \left(\sum_{j=1}^J a_{j,k,i,t} P_{j,t} + \frac{\omega_{k,t}}{A_{k,i,t}} \right).$$

Норма прибыли устанавливается на уровне отрасли. Для отрасли k динамика прибыли коррелирует с темпами роста производительности $\frac{\Delta A_{k,t}}{A_{k,t-1}}$ в той же степени, как и совокупный показатель роста производительности $\frac{\Delta A_t}{A_{t-1}}$.

Эффект этих двух переменных на динамику изменения нормы прибыли измеряется параметром $\nu \in [0;1]$, таким, что:

- когда $\nu = 1$, динамика прибыли в каждой отрасли зависит от роста производительности на макроуровне (т.е. как централизованная система распределения прибыли);

- когда $\nu = 0$, динамика прибыли в каждой отрасли зависит от роста производительности на отраслевом уровне (т.е. как отрасле-

вая система распределения прибыли).

Динамика прибыли в отрасли k определяется как:

$$\frac{\Delta \omega_{k,t}}{\omega_{k,t-1}} = \nu \frac{\Delta A_t}{A_{t-1}} + (1-\nu) \frac{\Delta A_{k,t}}{A_{k,t-1}}.$$

Необходимо отметить, что системы распределения прибыли присутствуют в течение периода t и итоговая норма прибыли применяется фирмами за период $t+1$. Динамика изменения прибыли в нашей модели действует как вторая макро-константа для фирм, т.к. она влияет на конкурентоспособность фирмы. Фирма теряет конкурентоспособность, в случае, если ее темпы роста производительности ниже, чем в среднем по отрасли.

Кроме того, если $\nu \neq 0$, динамика прибыли запускает процесс отбора среди отраслей. Если средние темпы роста производительности в отрасли растут медленнее, чем средняя общая производительность, эта отрасль теряет конкурентоспособность вследствие работы механизма перераспределения прибыли. Амплитуда этого эффекта является функцией величины параметра ν .

Фирма выходит с рынка, если ее рыночная доля ниже \bar{z} . В этом случае она немедленно заменяется фирмой, чьи характеристики соответствуют средним по отрасли.

Динамика функционирования модели основана на следующих механизмах, на разных уровнях анализа:

1. Технологический шок (внешний) транслируется на уровень фирм и выражается в более низких издержках и ценах. Следствием этого является рост рыночных долей этих фирм. Рост рыночной доли ведет к росту выпуска фирмы. В свою очередь, механизм Калдора–Вердоорна обеспечивает позитивную динамику изменения производительности труда вследствие роста объемов выпуска, впоследствии снижая издержки и цены, что, в свою очередь, приводит к росту рыночной доли.

2. На отраслевом уровне микродинамика влияет на структуру промежуточного спроса. Это, в свою очередь, влечет за собой рост фирм (и их потенциальной производительности) путем ограничения роста отраслевого спроса. Это обеспечивает существование механизмов обратной связи мезо–микро.

3. На макроуровне рост является функцией: 1) адаптивности отдельной фирмы к технологическим шокам; 2) диффузии этих шоков на мезоуровне и изменения промежуточного спроса; 3) изменений в структуре общего потребления, в относительных ценах и в структуре занятости, изменения которой вызваны распространением шоков на макроуровне. В свою очередь, совокупный рост ограничивается отраслевым ростом и, следовательно, ограничивается потенциалом роста фирм и производительности труда. Соответ-

ственно, эти изменения демонстрируют пример механизмов обратной связи макро–мезо и макро–микро. Структурные изменения являются последствием коэволюции этих трех уровней динамических механизмов и обратной связи между ними.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гавлия Н.А.* Классификация корпораций в современной экономике // Научное обозрение. 2013. № 8.

2. *Рябов И.В.* Влияние национальной институциональной среды на экономический рост национальной экономики на уровне отрасли // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2011. № 1.

3. *Kaldor N.* Causes of the slow rate of growth in the United Kingdom. Cambridge: Cambridge University Press, 1966.

4. *Verdoorn P.* Fattoricheregolano lo sviluppo della produttività del lavoro // L'Industria. 1949. № 1. P. 45–53.

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ И СФЕРОЙ УСЛУГ

УДК 338.46:61

О.Б. Васильева

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Исследуются правовые основы развития системы здравоохранения. Обосновывается необходимость формирования индивидуального подхода к развитию рынка услуг здравоохранения.

Ключевые слова: система здравоохранения; рынок услуг здравоохранения; нормативно-правовые акты в области здравоохранения.

We research legal foundations of health care system development. We prove the need to establish an individual approach to developing the market of healthcare services.

Keywords: public health system; health care market; norms and regulations in healthcare sphere.

Исследуя отечественный рынок услуг здравоохранения, можно видеть, что к настоящему времени он еще не сформировался в полной мере. Прежде всего, это положение определяется неэффективной правовой базой. Так, например, согласно «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [1], развитие системы здравоохранения связывается с изменениями, происходящими в мире в целом. При этом основные направления дальнейшего развития системы здравоохранения сводятся к следующим: рост качества жизни населения; инновации в медицине; информатизация отрасли; привлечение инвестиций к системе здравоохранения [1].

Однако система здравоохранения рассматривается авторами Концепции в едином целом и в документе не выделяются такие отдельные отрасли, как промышленность, фармацевтика. Рынок услуг здравоохранения, как таковой не рассматривается. В связи с тем, что «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» является основополагающим документом, дальнейшие нормативно-правовые акты направлены на решение основных задач, которые отмечены в Концепции [1]. Таким образом, прослеживается последовательность в решении ряда актуальных задач в здравоохранении в целом. Так, в целях развития информационно-телекоммуникационных технологий в медицине в 2011 году была утверждена «Концепция создания единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения» [2]. Со-

гласно рассматриваемому документу, формируемая информационная система в сфере здравоохранения должна обеспечить необходимую информационную поддержку всех участников системы здравоохранения. Кроме того, исследуемая Концепция затрагивает вопросы методического и организационного обеспечения, что представляет собой комплексный подход к решению существующих в отрасли задач в данном направлении. Однако вопросам формирования понятийного аппарата в документе не уделяется должного внимания. Таким образом, по-прежнему представляется затруднительным определить как сам рынок услуг здравоохранения, так и его непосредственных участников.

В декабре 2012 года был утвержден еще один документ, ориентированный на инновационное развитие системы здравоохранения – «Стратегия развития медицинской науки в Российской Федерации на период до 2025 года» [3]. Данная Стратегия согласуется с основным документом – «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». При этом многие задачи, выделенные в документе, затрагивают именно рынок услуг здравоохранения. К таким задачам, в частности, по нашему мнению, можно отнести следующие:

- инновационное развитие отрасли;
- развитие прикладной науки;
- рост кадрового научного потенциала;
- развитие механизмов консолидации прав;
- развитие экспертной системы;
- развитие практического здравоохранения;
- развитие системы мотивации работников

здравоохранения, занимающихся научными разработками;

- развитие трансляционной медицины [3].

Предлагаемые этапы реализации Стратегии должны позволить последовательно решить поставленные задачи. Однако «Стратегия развития медицинской науки в Российской Федерации на период до 2025 года», также как и рассматриваемые выше документы, не выделяет отдельно рынок услуг здравоохранения. Весь комплекс реализуемых мероприятий применим к системе здравоохранения в целом.

«Концепция развития здравоохранения до 2020 года» [4] также базируется на «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» и направлена на решение задачи повышения качества жизни населения. Ее основные задачи схожи с задачами, выделенными в «Стратегии развития медицинской науки в Российской Федерации на период до 2025 года». Кроме того, сформирована и такая задача, как создание условий для мотивации населения с целью ведения здорового образа жизни. Таким образом, данный документ по своей сути повторяет «Стратегию развития медицинской науки». При этом широта охвата документа подразумевает более разносторонний подход к решению задач здравоохранения в целом. Проблемы развития рынка услуг здравоохранения также не выделяются. В этой связи представляется обоснованным отметить, что достижение всех сформированных задач будет осуществлено в рамках программных мероприятий, однако они не позволят решить проблемы непосредственно на рынке услуг здравоохранения.

Как показывает проведенный анализ, в основных документах данная отрасль не выделяется. Весь комплекс мер ориентирован на развитие здравоохранения в целом. На наш взгляд, подобный подход не позволит получить объективную оценку в направлении развития отдельных отраслей в сфере здравоохранения. Кроме того, полученные результаты не смогут отразить происходящие изменения в отдельных отраслях здравоохранения. Невозможность своевременного выявления перекоса в развитии отдельных отраслей здравоохранения может, на наш взгляд, привести к негативным тенденциям в системе здравоохранения в целом в стратегическом периоде времени. В этой связи представляется важным прежде всего выделить те отрасли здравоохранения, которые обеспечат решение задач, поставленных в основополагающих документах, утверждаемых на государственном уровне.

Отметим, что, например, в Республике Татарстан в Государственной программе «Развитие здравоохранения Республики Татарстан до 2020 года» [5], прежде всего, разделяются стратегические и тактические меры. Несмотря на системность в подпрограммах рассматриваемой Программы, рынок услуг здравоохранения от-

дельно не выделяется. Такой подход, на наш взгляд, также затрудняет решение ряда задач, в том числе и в развитии системы здравоохранения в целом.

Таким образом, в современных условиях существует необходимость в определении рынка услуг здравоохранения и формировании проблем, присущих данному рынку. Рынок медицинских услуг, медицинская помощь, медицинская наука, медицинская промышленность и фармацевтика, наряду с рынком услуг здравоохранения должны формировать единую систему здравоохранения. При этом результаты, полученные в каждой из областей, позволят наиболее объективно оценить происходящую динамику и предложить своевременные меры по решению сложившихся проблем. Кроме того, выделение отдельных областей в здравоохранении диктует необходимость в налаживании новых взаимосвязей, определяющих и формирующих систему здравоохранения. Подобный подход, по нашему мнению, позволит достичь наибольшей социально-экономической эффективности как в стратегической перспективе, так и в тактическом периоде времени. При этом будет обеспечена системность в решении ряда задач, определенных основополагающими документами на государственном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Приказ Правительства РФ от 28 апреля 2011 года № 364 «Об утверждении Концепции создания единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения» (с изм. на 12 апреля 2012 года) // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: <http://docs.cntd.ru/document/902276660> (дата обращения: 28.08.2013)
3. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 г. № 2580-р «Об утверждении Стратегии развития медицинской науки в Российской Федерации на период до 2025 года» // Портал Про-Госзаказ.ру. URL: <http://www.progoszakaz.ru/regulations/83751/> (дата обращения: 28.08.2013)
4. Ключевые направления модернизации здравоохранения Российской Федерации до 2020 г. // Врачебные файлы: [сайт]. URL: <http://www.spruce.ru/text/conceptio/02.html> (дата обращения: 28.08.2013)
5. Государственная программа «Развитие здравоохранения Республики Татарстан до 2020 года» // Министерство здравоохранения Республики Татарстан: [сайт]. URL: http://minzdrav.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_185598.pdf (дата обращения: 28.08.2013)

И.В.Дроздова, Г.Д.Дроздов

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ДЕЛОВОМ ТУРИЗМЕ

Рассматриваются вопросы управления рисками в деловом туризме. Предлагается модель управления рисками в современных социально-экономических условиях.

Ключевые слова: деловой туризм; туристская отрасль; риски; причины возникновения рисков; коэффициенты весомости; экономико-математическая модель.

We consider issues of risk management in business tourism. A model to manage risks under modern socio-economic conditions is given.

Keywords: business tourism; tourist industry; risks; reasons for risks emerging; economic-mathematical model.

Деловой туризм самым тесным образом связан с туризмом и индустрией гостеприимства и является неотъемлемой частью туристской отрасли.

Управление деловым туризмом представляет собой управление большим количеством элементов, которые взаимодействуют с внешней средой и друг с другом. Их взаимодействие имеет сложный характер, не всегда полно и достоверно известный всем участникам. В каждом из взаимодействующих элементов внешнего окружения системы управления систематически происходят непредвиденные события. Последние связаны с возможностью возникновения неблагоприятных ситуаций с негативными последствиями для участников системы управления. Из этого следует, что в деловом туризме риски являются объективными, постоянно действующими факторами.

Проведенные исследования позволили выявить следующие виды рисков в деловом туризме в зависимости от причин их возникновения:

1. *Экономические:* изменения рыночной конъюнктуры, цен; инфляция; колебания курсов валют; процентные ставки по кредитам.

2. *Политические риски:* отказ в визовой поддержке; возможность закрытия границы; военные действия.

3. *Организационные риски:* состояние инфраструктуры делового туризма; недостаточное согласование решений органов законодательной и исполнительной власти; слабая согласованность интересов предприятий и организаций, занятых в сфере делового туризма; систематические изменения в государственной политике (инвестиционной, бюджетной, налоговой), влияющие на деловой туризм.

4. *Предпринимательские риски:* непредвиденные срывы при проведении деловых мероприятий; изменение цен на товары (работы,

услуги) после заключение договора; нарушение договорных обязательств; ошибки персонала туристских организаций.

5. *Риски гостеприимства:* имидж региона; соответствие услуг гостиниц, ресторанов, транспортных предприятий, организаций индустрии развлечений цене; виды и качество услуг гостиниц, ресторанов, транспортных предприятий, организаций индустрии развлечений.

6. *Природно-экологические риски:* природно-климатические условия; уровень загрязнения окружающей среды (загазованность) [5].

Для учета рисков в деловом туризме необходимо:

1. Провести их классификацию и для каждой группы причин возникновения рисков вычислить коэффициенты весомости (K_j) для j причины (K_i), входящей в i группу, т.е. $j \in i$.

2. Установить вероятность их возникновения для каждой i группы (B_i) и причины (B_{ij});

3. В зависимости от учета конкретных факторов, которые влияют на причины возникновения рисков (P_i^ϕ , P_{ji}^ϕ) и на группы причин, выявить фактические потенциалы рисков.

4. Рассчитать их интегральный показатель.

Степень влияния (зависимости) i группы причины и j причины в i группе на показатели рисков характеризуется коэффициентами их весомости.

Коэффициенты весомости по теории квалиметрии должны находиться в пределах $0 \leq K_i \leq 1$ – для i группы причин возникновения рисков и $0 \leq K_{ji} \leq 1$ – для j причины, входящей в i группу.

Коэффициенты весомости рисков (K_j и K_i) определяются экспертным методом с учетом мнений специалистов в этой сфере. Для

их определения использован следующий алгоритм:

1) по разработанным анкетам проводится экспертный опрос специалистов в сфере делового туризма;

2) после обработки анкетной информации строится гистограмма распределения данных;

3) на их основе устанавливаются законы, учитывающие распределение коэффициентов весомости;

4) на основе выявленных законов распределения для каждой i группы (MO_i) и i причины (MO_{ji}) выполняется расчет математического ожидания;

Коэффициенты весомости рисков определяются по следующим формулам:

- для каждой i группы причин возникновения рисков в деловом туризме:

$$K_i = \frac{MO_i}{100}; \quad (1)$$

- для j причины риска в i группе причин их возникновения:

$$K_{ji} = \frac{MO_{ji}}{100}, \quad (2)$$

где 100 – величина в баллах, являющаяся базовой для оценки весомости рисков в i группе и j причины, входящей в i группу рисков делового туризма.

При экспертном методе принято определять коэффициент K_{kmi} , оценивающий квалификацию i -го эксперта:

$$K_{kmi} = \frac{K_{инфi} + K_{аргi}}{2}, \quad (3)$$

где $K_{инфi}$ – коэффициент, учитывающий его информированность;

$K_{арг.i}$ – коэффициент, определяющий его аргументированность.

Коэффициент $K_{инф.i}$ определен по 10-балльной системе по формуле:

$$K_{инфi} = \frac{3_i^\phi}{10}, \quad (4)$$

где 3_z^ϕ – фактическая оценка его информированности.

Для оценки компетентности i -го эксперта использована следующая градация:

при $0,81 \leq K_{kmi} \leq 1,0$ – компетентность эксперта высокая;

при $0,41 \leq K_{kmi} \leq 0,8$ – компетентность эксперта средняя;

при $0 \leq K_{kmi} \leq 0,4$ – компетентность эксперта низкая [5].

По всем группам причин возникновения инвестиционных рисков в туризме [1; 4; 6] коэффициенты их весомости получены с учетом машинной обработки анкет экспертного опроса (см. таблицу).

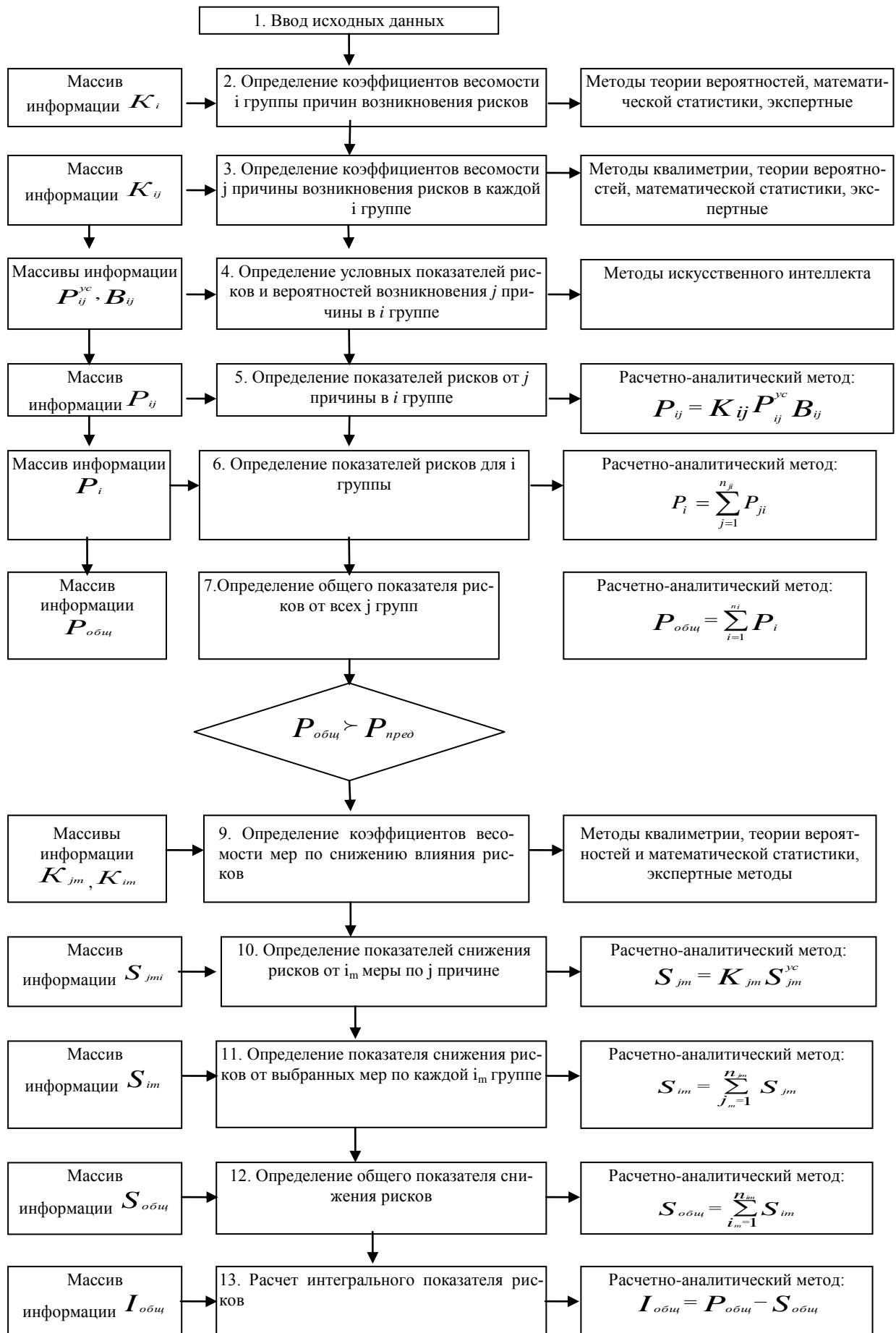
Для управления рисками в деловом туризме нами разработана модель, представленная на рисунке.

На основе оценки рисков по каждому варианту бизнес-проекта экспертами проводится оценка вероятности их возникновения по каждой причине.

Таким образом, предложенная имитационная модель управления рисками в деловом туризме позволяет определить степень риска каждого участника по каждому бизнес-проекту.

Коэффициенты весомости инвестиционных рисков в туризме

Причины возникновения рисков	Коэффициенты весомости при источниках финансирования
Экономические	0,38
Организационные	0,27
Политические риски	0,09
Природно-экологические	0,05
Риски гостеприимства	0,13
Предпринимательские	0,08



Модель управления рисками в деловом туризме

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дроздов Г.Д.* Имитационная модель управления инвестиционной деятельностью при реконструкции ЖКХ мегаполиса // Вестник Российской академии естественных наук. Серия экономическая. 2009. Вып. 13. № 1. С. 31–34.

2. *Дроздов Г.Д., Чурилин А.С.* Менеджмент природных комплексов России // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 1. С. 83–85.

3. *Дроздова И.В.* Проблема влияния реконструкции объектов жилищно-коммунального хозяйства на качество услуг в индустрии туризма // *Hotelplan–2007*: сб. трудов третьей международной научно-практической конференции. Белград, 2007. С. 88–90.

4. *Дроздова И.В.* Система показателей

комплексной оценки эффективности инвестиционных проектов реконструкции городской жилой застройки // Вестник Российской академии естественных наук. Серия экономическая. 2009. Вып. 13. № 1. С. 77–79.

5. *Дроздова И.В.* Управление инвестиционной деятельностью при реконструкции городской жилой застройки: дис. ... докт. экон. наук. СПб., 2009. 310 с.

6. *Дроздова И.В.* Концепция реконструкции городской жилой застройки // Журнал правовых и экономических исследований. 2012. № 3. С. 163–165.

7. *Шарафанова Е.Е., Дроздова И.В., Дыбаль М.А.* Деловой туризм в регионах Российской Федерации: монография. СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2011. 195 с.

А.И. Егоров

ОСОБЕННОСТИ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ И СПОНСОРСТВА В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ

Рассматриваются основные проблемы развития спонсорства и благотворительности в сфере культуры Российской Федерации, определяются основные направления их решения в перспективном периоде.

Ключевые слова: *благотворительность; спонсорство; сфера культуры; управление.*

We consider the main problems of developing sponsorship and philanthropy in the sphere of Culture of the Russian Federation, and determine the main directions to solve them in the long term.

Keywords: *charity; sponsorship; the sphere of culture; management.*

Совокупность отраслей сферы культуры является достаточно сложным объектом управления и включает в себя (в соответствии с классификацией Юнеско [5]):

- культурное наследие в виде материальных объектов (архитектуры, скульптуры, архивов и пр.);

- публикации, литературу (написание, издание, хранение, распространение книг и периодических изданий);

- музыку (созданные музыкальных произведений, инструментальные, вокальные или музыкально-драматические представления и концерты, публикация партитур, запись музыки на различных носителях информации, производство музыкальных инструментов);

- исполнительские искусства (создание произведений исполнительского искусства, функционирование театров, цирков, мюзик-холлов, кабаре, варьете и пр., деятельность по организации гастролей, изготовлению и сбыту сопутствующих материалов);

- изобразительное искусство (создание живописных работ, их демонстрация, издание, репродуцирование, распространение, функционирование музеев);

- кинематографию и фотографию (создание кинофильмов и фотографий, их распространение и демонстрация);

- радио и телевидение (деятельность радио- и телевизионных станций по созданию и трансляции специализированного контента);

- деятельность в социально-культурной области (содействие людям в их индивидуальном или коллективном самовыражении, самодеятельность, организация различных церемоний и пр.);

- спорт и игры (деятельность по обслуживанию спортивного инвентаря, игровых площадок и прочих сооружений, организация спортивных мероприятий, функционирование спортивных ассоциаций);

- охрану природы и окружающей среды (организация мероприятий по сохранению природных объектов, в том числе обслуживающие парков-заповедников и пр.);

- общее управление сферой культуры.

Особенность функционирования объектов сферы культуры проявляется в высокой степени их зависимости от внешних финансовых источников, не связанных с основной деятельностью. Это связано с сущностью продукции и услуг культурного свойства, которые направлены на удовлетворение вторичных потребностей человека – всестороннее духовное развитие личности (просвещение, самообразование, развлечение и т.д.) вне зависимости от места нахождения, физических возможностей и уровня дохода индивида. Так, функционирование библиотек не подразумевает сбыва услуг по их посещению, достаточно ограниченное число кинофильмов обладает высоким уровнем доходности и т.д. Таким образом, системное обеспечение сохранения и развития культурных объектов, хозяйствующих субъектов и отдельных граждан, их создающих, переходит в зону ответственности органов государственного управления.

В современных условиях хозяйствования рядом авторов [2; 4] выделяются четыре основные модели финансового обеспечения функционирования и развития сферы культуры.

1) Романский, характерный для Италии, Испании, Франции и России, предусматривающий централизованное государственное финансирование в различных вариациях (из федерального или местного бюджетов, напрямую органами исполнительной власти или через учрежденные ими организации) объектов и проектов, относящихся к сфере культуры.

2) Германский, доминирующий в Германии и странах Скандинавии, в рамках которо-

го выделение финансовых ресурсов происходит в виде грантов через специализированные региональные организации, учрежденные органами регионального управления.

3) Английский, получивший первичный импульс развития в Великобритании и успешно применяемый за ее пределами. Данный подход предусматривает организацию мероприятий государственно-частного партнерства, то есть привлечение учреждениями сферы культуры частных ресурсов с последующей передачей управления культурными объектами (прежде всего содержания и получения дохода) негосударственному партнеру в течение длительного периода времени.

4) Американский, широко применяемый в США и Канаде. В рамках данного подхода органы государственного управления подготавливают и осуществляют меры прямой поддержки организаций культуры через создание специализированных государственных фондов и косвенной на основе налогового регулирования (льготное налогообложение и возврат налогов).

Отметим, что в рамках первых трех моделей ограниченность государственных бюджетов, потенциальная возможность неэффективного расходования бюджетных средств, развитие квазирыночных отношений определяют необходимость поиска субъектами культурной деятельности прочих (негосударственных, не связанных с прибылью) источников финансирования процесса своего функционирования. А американская модель прямо ориентирует хозяйствующие субъекты, осуществляющие свою профессиональную деятельность, на привлечение внебюджетных денежных средств.

В соответствии с авторскими представлениями, в сложившихся условиях хозяйствования основной формой привлечения такого рода ресурсов являются спонсорство и благотворительная деятельность.

Отличительными принципами спонсорской деятельности являются [1]:

- наличие отношений между сторонами, закрепленных в виде договоров;
- получение положительного эффекта от выделения определенных ресурсов в виде повышения лояльности потенциальных потребителей к бренду спонсора, формирование его положительного имиджа;
- улучшение взаимодействия с целевыми рынками сбыта, формирование необходимого общественного мнения (социальный маркетинг);
- упрощение взаимодействия с органами федеральной и региональной исполнительной власти;
- подготовка предварительной платформы для последующей диверсификации предпринимательской деятельности.

В свою очередь, основными принципами

реализации благотворительности выступают [4]:

- негосударственная форма обобществления и перераспределения ресурсов;
- бескорытность и непубличность, то есть отсутствие прямого экономического эффекта от передачи благополучателю разнородных ресурсов;
- непрофильность по отношению к основным видам деятельности благотворителя;
- социальная ответственность по отношению к обществу, определяемая национальными особенностями, религиозными воззрениями, воспитанием и образованием.

В ряде случаев участие в благотворительной деятельности позволяет хозяйствующим субъектам и отдельным гражданам получить налоговые льготы при определении налогов с доходов физических лиц и прибыли организаций (данный подход в настоящее время в Российской Федерации не применяется).

Как правило, в рамках оказания спонсорской помощи между субъектами заключаются двусторонние соглашения, в рамках которых контрагенты оказывают друг другу специализированные услуги: со стороны спонсора – это финансовое, материальное или трудовое обеспечение; со стороны спонсируемого – реклама бренда, продукции. Примером таких взаимоотношений в сфере культуры выступают:

- использование бренда спонсора в названии организации культуры (кинотеатр «Кодак Киномир», название зала в кинотеатре и т.д.);
- ProductPlacement (демонстрация товара в действии внутри кинофильма: главный герой ездит на автомобиле определенной марки, потребляет определенную продукцию и т.п.);
- употребление названия, логотипа и других элементов бренда спонсора в различных информационных материалах организатора культурного мероприятия (в аудиовизуальных заставках и рекламных роликах, стендах, на фоне которых берется интервью у участников мероприятия, проводятся пресс-конференции, печать логотипа в официальных каталогах и программах, на бейджах участников, в прочих рекламных материалах и т.д.);
- проведение специализированных ВТЛ-акций в рамках культурного события (встреча участников мероприятия, раздача образцов товаров, оказание услуг представителями спонсора на площадке культурного проекта и т.п.);
- использование получателем спонсорской помощи продукции спонсора в осуществлении им своей профессиональной деятельности.

Благотворительность в большинстве случаев не предусматривает публичности взаимоотношений и, как правило, осуществляется

через систему благотворительных организаций, которые аккумулируют финансовые и информационные ресурсы, или в виде патронажа отдельными лицами деятельности учреждений культуры.

В отличие от спонсорства, предусматривающего взаимодействие хозяйствующих субъектов, в качестве благотворителей и благополучателей могут выступать не только юридические, но и физические лица – выдающиеся (характерно для Италии, Скандинавии) или начинающие (Германия, Франция, США) деятели культуры. Данная особенность предполагает возможность субъектам благотворительности использование таких способов передачи денежных средств, как пожертвование, дарение и завещание.

Следующее различие между спонсорством и благотворительностью выражается в целевой ориентации выделяемых ресурсов. В рамках благотворительной деятельности финансовые средства могут передаваться без привязки к конкретной цели, то есть фактически представляют собой премии или стипендии, тогда как спонсорский договор четко определяет границы использования финансовых средств и требует предоставления отчетности.

Сложившаяся практика экономических взаимоотношений в сфере культуры позволяет нам выделить следующие формы передачи благотворительных и спонсорских средств:

- единовременный взнос в виде фиксированной денежной суммы материальных объектов, передаваемой в различной форме (наличной, безналичной, возвратной, безвозвратной и пр.);
- регулярные взносы (в том числе в форме абонентской платы, оплаты части процентов и/или основного долга по взятым кредитам), периодически (ежемесячно, ежеквартально или ежегодно), передаваемые объекту спонсорства или благотворительности;
- оплата расходов, определенных договором, покрывающим полные или прямые затраты, связанные с осуществлением различных культурных мероприятий;
- бесплатное выполнение работ и услуг (в том числе аренда информационных, консалтинговых, управленческих, юридических, бухгалтерских и пр. услуг), предоставление продукции спонсора/благотворителя для целей, связанных с организацией создания объектов культурной деятельности;
- предоставление существенных льгот по оплате потребляемых организаторами культурных проектов товаров/услуг;
- привлечение волонтеров (в том числе из числа лиц, имеющих отношение к спонсору/благотворителю) к организации культурного проекта;
- предоставление гарантий благополучателю, необходимых письменных рекоменда-

ций, а также поддержка в виде публичных выступлений.

Также возможна организация мероприятий кросс-промоушена, то есть использование бренда спонсора/благотворителя, личного участия его представителя для продвижения конкретной культурной акции.

В соответствии с авторскими представлениями, основными факторами, ограничивающими интенсификацию спонсорства и благотворительности в сфере культуры, выступают следующие:

1. Отсутствие развитой традиции благотворительной и спонсорской деятельности.

2. Нестабильность экономической системы, определяющей высокую вероятность возникновения негативного влияния на финансово-экономическое состояние потенциальных спонсоров и благотворителей.

3. Общие проблемы предпринимательства, существующие в Российской Федерации, значительно ограничивающие количество свободных денежных средств у хозяйствующих субъектов – потенциальных доноров.

4. Государственная стратегия социально-экономического развития, которая, несмотря на декларативность целей и задач о привлечении в сферу культуры частного капитала, тем не менее, реализуется через систему централизованного распределения бюджетных средств на различные культурные организации и проекты.

5. Отсутствие развитой информационной и организационной инфраструктуры спонсорства и благотворительности, позволяющей максимально упростить процедуры поиска реципиентов и оказания им необходимой помощи.

6. Несовершенство российского законодательства, которое в целом не стимулирует развитие спонсорства и благотворительности.

7. Относительно небольшая численность аудитории культурных проектов (например, по отношению к рекламе на телевидении), на которые выделяются спонсорские средства.

8. Ограничения психологического свойства, которые могут привести к эффекту отторжения бренда спонсора (например, при отказе отождествления зрителя с отрицательным героем кинофильма, который пользуется товарами спонсора).

9. Общее недоверие отдельных слоев общества к благотворительным организациям, которые под видом благотворительной деятельности могут осуществлять антироссийские действия и осуществлять антикультурные интервенции.

Все вышеизложенное позволяет автору сделать вывод о необходимости осуществления глубоких научных исследований для формирования рационального организационно-экономического механизма интенсифика-

ции развития благотворительности, меценатства и спонсорства в сфере культуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Евменов А.Д., Данилов П.В., Какосьян Э.К.* Маркетинг в социальной сфере. СПб.: Изд-во СПбГУКиТ, 2010.

2. *Куликова Ю.* Фандрайзинг в сфере культуры // Клаузура. Литературно-публицистический журнал. 2012. № 4 (10). URL: <http://klauzura.ru/2012/03/yuliya-kulikova-fandrajzing-v-sfere-kultury/> (дата обращения: 05.07.2013)

3. *Смирнов А.Ю.* Перспективы развития сферы культуры // Журнал правовых и экономических исследований. 2012. № 1. С. 118–121.

4. *Тульчинский Г.Л., Шекова Е.Л.* Менеджмент в сфере культуры. СПб.: Лань; Планета музыки, 2009.

5. Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО): [сайт]. URL: <http://www.unesco.ru>

В.Ф. Егоров, Н.М. Егорова

МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ПРОБЛЕМАМИ ОПОРНО-ДВИГАТЕЛЬНОГО АППАРАТА

Рассматривается один из важнейших в социальном плане сегмент туристского рынка – медицинский туризм для людей с проблемами опорно-двигательного аппарата. Анализируются причины, сдерживающие развитие этого сектора туризма в России и даются рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: медицинский туризм; эндопротезирование; санаторно-курортное лечение; опорно-двигательный аппарат.

We consider medical tourism for people having problems with musculoskeletal system as one of the most socially important segments of tourist market. Reasons constraining the development of the sector in Russia are analyzed and recommendations concerning their elimination are offered.

Keywords: medical tourism; endoprosthesis replacement; sanatorium-and-spa treatment; musculoskeletal system.

Как известно, в России действует система обязательного медицинского страхования (ОМС). Однако система такого страхования покрывает только основные виды медпомощи, а целый ряд сложных дорогостоящих диагностических методик и видов лечения выходит за эти рамки. В то же время Конституция гарантирует россиянам бесплатную медицинскую помощь.

Несколько лет назад государство утвердило список высокотехнологичных методов диагностики и лечения и ввело систему квотирования на них. В соответствии с этой системой пациенту, чтобы получить квоту на определенный вид обследования, достаточно быть признанным нуждающимся в нем, что предполагает прохождение специального обследования. Часть этих обследований можно пройти в районной поликлинике, часть – в других учреждениях.

В случае обследования срок ожидания может составить от одной недели до месяца и больше, в зависимости от сложности и необходимости применения дорогостоящей аппаратуры. После прохождения обследования и отсутствия противопоказаний к данному методу лечения (чаще – операции), пациент опять ставится на очередь. Очередь может длиться от нескольких месяцев до двух-трех лет. Например, для того, чтобы дождаться эндопротезирования суставов в клиниках Санкт-Петербурга, пациенту надо ждать 1,5–2 года. Зачастую пациент к тому времени уже вынужден передвигаться на костылях или в инвалидном кресле.

В связи с этим возникает альтернатива –

дождаться квоты или оплатить операцию. Многие жители Санкт-Петербурга сталкивались с такой дилеммой и, как правило, выбирали второй вариант, то есть оплачивали услугу.

Например, эндопротезирование суставов в Санкт-Петербурге стоит порядка 200 тысяч рублей, но это только сам протез и операция. Помимо операции, нахождение в больнице в более комфортных условиях также требует дополнительных финансовых затрат.

В Санкт-Петербурге немало выдающихся хирургов, которые блестяще проводят операции. Но не только хорошо проведенная операция является гарантом успешного лечения, не менее важен и послеоперационный период. И здесь, как не печально, наши клиники очень существенно проигрывают клиникам других стран, таких как Германия, Израиль и др. Во-первых, реабилитационный период там значительно короче, а во-вторых, медицинский сервис по уходу за послеоперационными больными несравненно лучше. Можно сказать, что у нас такой вид сервиса либо вообще отсутствует, либо находится на очень низком уровне. Причин этому немало, в первую очередь это нехватка медицинского персонала среднего и низшего звена.

Выходом из сложившейся ситуации может быть либо оформление полиса ДМС, который позволит воспользоваться правом выбора нескольких медицинских учреждений, оказывающих аналогичные услуги и виды обследований, либо обращение к системе оказания квалифицированной медицинской помощи за рубежом, т.е. речь идет о медицин-

ском туризме.

Поездка за границу с целью получения быстрой квалифицированной медицинской услуги (операции, обследования, консультации) в устраивающем пациента соотношении цена–качество–сроки – все это и есть составляющие медицинского туризма. При этом пакет услуг включает в себя следующее: заказанную медицинскую услугу (или комплекс услуг); сервис в клинике; решение всех организационных вопросов; трансферы по стране и между клиникой и отелем; заказ отеля или аренда апартаментов (при необходимости); организация сопутствующей развлекательной программы (экскурсии, паломнические поездки, пляжный отдых); страхование медицинского тура; визовая поддержка

Недостаточное финансирование, сложность внедрения новейших медицинских разработок, недостаточная техническая оснащенность клиник, все это приводит к тому, что жители стран СНГ вынуждены обращаться за точной диагностикой заболевания, проведением лечения или сложной операцией в клиники дальнего зарубежья.

Известно, что в первую пятерку по заболеваниям входят – онкология, кардиология, ортопедия, нейрохирургия и гинекология (урология).

У американцев и англичан для посещения других стран с медицинскими целями причины иные – это, прежде всего, дороговизна медпомощи в своей стране и длительность ее ожидания.

Медицинские туристы посещают не только высокоразвитые страны, но и такие, как Индия, Таиланд, Вьетнам, страны Латинской Америки, где традиционно высокий уровень лечения определенных болезней.

Рассмотрим подробнее один из сегментов потребителей медицинских услуг за рубежом – людей с проблемами опорно-двигательного аппарата.

Заболеваниями опорно-двигательного аппарата сегодня страдают не только люди зрелого и пожилого возраста, но и совсем молодые. Недостаток движения, неправильное питание, гормональный дисбаланс, большое потребление сахара – все это приводит к тому, что эти заболевания стремительно молодеют.

В Санкт-Петербурге существует достаточно много клиник, которые специализируются на лечении заболеваний опорно-двигательного аппарата детей, но только одна клиника – институт им. Турнера – проводит высокотехнологичные операции детям со сколи-

озами высокой степени.

Что же касается реабилитационного периода, то в Санкт-Петербурге есть стационарный восстановительный центр ортопедии и травматологии «Огонек», предоставляющий широкий спектр медицинских услуг по различным заболеваниям в области ортопедии, куда стремятся попасть на лечение большинство детей из всех регионов России. Но, так как приоритет отдается детям из Санкт-Петербурга, то, соответственно, процент лечения детей из других регионов достаточно низкий, и чтобы пройти лечение в этих известных на всю страну клиниках, даже на платной основе, приходится ждать длительное время.

Такая же ситуация и во взрослой системе оказания медицинской помощи в области ортопедии и травматологии, особенно при проведении высокотехнологичных операций.

Если рассматривать среднюю стоимость одной такой операции в России и в зарубежных странах, то она значительно различается (см. табл. 1).

При этом необходимо учитывать, что это только стоимость операции и самого протеза, и она может значительно варьироваться в зависимости от престижности клиники, квалификации врача и качества протеза. Помимо непосредственно медицинских услуг (операция, диагностика, консультации, лекарственные препараты), медицинский турист несет дополнительные расходы, такие как пребывание в клинике и питание, услуги трансфера (аэропорт – клиника – аэропорт), услуги персонального менеджера со знанием иностранного языка, оформление визы в страну с визовым режимом, расходы на дорогу.

Нельзя обойти вниманием и такой вид лечения для людей с проблемами опорно-двигательного аппарата, как санаторно-курортное лечение.

Санаторно-курортное лечение включает в себя не только реабилитацию после оперативного вмешательства, лечение, но и профилактику заболеваний. Множество курортов предлагают те или иные методы лечения органов мышечно-костной системы, однако полноценный курс лечения может быть реализован только в специализированных санаториях, основным профилем которых является лечение опорно-двигательного аппарата (см. табл. 2).

Следует отметить, что потенциал санаторно-курортного лечения людей с проблемами опорно-двигательного аппарата в России достаточно велик. Курорты Северо-Западного

Таблица 1

Средняя стоимость эндопротезирования в странах, предлагающих услуги в сфере медицинского туризма, в тыс. руб.

Россия	Беларусь	Финляндия	Таиланд	Германия	Израиль
от 200	от 192	от 546	от 360	от 546	от 512

Источник: Медицинский туризм в мире // АмедТур: [сайт]. URL: <http://amedtour.com/chronicles?id=46> (дата обращения: 19.06.2013)

Таблица 2

Санатории Северо-Западного региона России, оказывающие медицинские услуги в сфере лечения опорно-двигательного аппарата

Основной профиль	Сопутствующий профиль	Стоимость размещения, в руб.	Питание	Экскурсионное обслуживание
Дюны		от 2900 в сутки	4-х разовое	+
	Балтийский берег	от 2310 в сутки	3-х разовое	+
	Белые ночи	от 3310 в сутки	5-и разовое	+
	Северная Ривьера	от 2500 в сутки	3-х разовое	+
	Сестрорецкий курорт	от 3100 в сутки	шведский стол или по системе меню-заказ с обслуживанием официанта	+
	Черная речка	от 2340 в сутки	4-х разовое	+
Стрельна		от 1220 в сутки	3-разовое	-
	Старая Русса	от 1650 в сутки	3-разовое	-
Белые ключи		от 1790 в сутки	3-разовое	-
	Марциальные воды	от 2225 в сутки	3-разовое	-
	Голубые озера	от 1500 в сутки	3-разовое	+
	Хилово	от 1600 в сутки	3- разовое	-
	Череха	от 2000 в сутки	3-разовое	+
	Солониха	от 1500 в сутки	5-разовое	+
	Сольвычегодск	От 1500 в сутки	4-х разовое	+
Восстановительный центр детской ортопедии и травматологии «Огонёк»		Около 50 тыс. руб. за курс лечения для иностранных детей	5-разовое	-

Источник: Курорты Северо-Запада России // Санкуртур: [сайт]. URL: <http://sankurtur.ru/russia/region/426/> (дата обращения: 19.06.2013)

региона предлагают своим клиентам не только хорошие лечебные базы, но и различные варианты размещения с широким ценовым диапазоном. Во многих санаторно-курортных учреждениях клиентам предлагается экскурсионное обслуживание, что, несомненно, повышает привлекательность санатория.

Для сравнения можно привести данные о стоимости аналогичных услуг в зарубежных странах (см. табл. 3).

Возникает вопрос, почему многие российские граждане все-таки предпочитают лечение за рубежом, несмотря на его дороговизну.

Во-первых, в таких странах, как Германия и Израиль (наиболее предпочтительные для русских), очень высок уровень лечения и медицинского сервиса. Во-вторых, все стандартизировано до мелочей, что снижает возможность ошибки. И в-третьих, это уважение

Таблица 3

Средняя стоимость лечения на зарубежных курортах, предлагающих услуги по лечению опорно-двигательного аппарата, в руб.

Израиль Мертвое море	Венгрия Дебрецен	Германия Бад Кройцнах
Только лечение В пакет входит 18 процедур от 44160 Дополнительно оплачивается проживание, перелет	Лечение с проживанием от 43092 Дополнительно оплачивается транспортный пакет, курортный сбор	Лечение с проживанием от 55230 Дополнительно оплачиваются перелет, страховка, трансфер, виза

Источник: Медицинский туризм в мире // АмедТур: [сайт]. URL: <http://amedtour.com/chronicles?id=46> (дата обращения: 19.06.2013)

к пациенту независимо от его характера и капризов. Известно, что чем выше уровень доверия между пациентом и врачом, тем результат диагностики и лечения лучше.

Говоря о санаторно-курортном лечении, необходимо отметить влияние психологического фактора. Несмотря на то, что санатории Северо-Западного региона имеют хорошую лечебную базу, прекрасные природные ресурсы для лечения опорно-двигательного аппарата, не уступающие аналогам за рубежом, номерной фонд на любой вкус, у российских граждан сложился стереотип престижности зарубежных курортов. Такие курорты, как Бад-Кройцнах, Баден-Баден, Дебрецен, Карловы Вары и курорты Мертвого моря, имеют заслуженную хорошую репутацию в результатах лечения и высокого сервиса. Российские курорты, несмотря на их большой потенциал, пока такой репутации не имеют, а сам медицинский туризм находится на начальной стадии развития.

Официальной статистики о выезжающих за рубеж с медицинской целью в России нет, как нет и в Украине, Казахстане, что говорит о недостатках в работе государственных структур.

Из стран СНГ только Беларусь отслеживает поток иностранцев, получивших в стране медицинскую помощь (в 2012 году около 130 тыс., это граждане более 70 стран мира: России, Украины, Казахстана, Азербайджана, Молдовы, Грузии, Сирии, Германии, Израиля, Италии, Кипра, Йемена и многих других) [4].

Безусловно, в первую очередь развитие медицинского туризма зависит от благосостояния граждан. Кроме того, в стране необходимо иметь соответствующую инфраструктуру – специализированные агентства, туроператоров, которые занимаются организацией подобных поездок, медицинский менеджмент, аккредитующие органы, специалистов в сфере медицинских путешествий. В России такой инфраструктуры практически нет.

Существует несколько компаний, оказывающих услуги медицинского и оздоровительно туризма, но при этом туристы фактически ничем не защищены от возможного некачественного оказания медицинских и туристских услуг.

Сейчас многие потенциальные медицинские туристы обращаются за помощью к различным информационным порталам, то есть к посредникам, которые помогут организовать прием в той стране, где оказываются те или иные медицинские услуги, интересующие клиента. Однако при этом нет гарантии защиты от вероятного посреднического мошенничества, к сожалению достаточно распространенного.

Создание прозрачной модели оказания медицинских услуг поможет решить эти про-

блемы, для чего необходимо максимально упростить организационную работу за счет современных онлайн-технологий, заменить существующую финансовую модель взаимоотношений с клиниками, распределить ответственность за ведение пациента на всех этапах лечения пропорционально между российской и зарубежной стороной. Это может быть решено за счет включения зарубежного лечения в полисы добровольного медицинского страхования. Такой сервис в России уже существует, но является недоступным для большинства граждан. Появление более доступных условий лечения россиян за рубежом в рамках полиса ДМС приведет к тому, что поток пациентов значительно вырастет, а гражданам будут лучше защищены от оказания некачественных услуг.

В странах, где туризм достаточно развит, хорошо понимают, что инвестирование в область медицинского туризма привлечет не только дополнительные доходы, но и поднимет здравоохранение на более высокий уровень в целом. Сегодня медицинский туризм быстро развивается в таких странах, как Хорватия, Турция, Индия, Таиланд и др. Например, ежегодный доход Таиланда от медицинского туризма составляет около \$4,5 млрд., четверть этой суммы приходится на долю частных клиник. Уже в текущем году правительство королевства планирует повысить уровень финансовых поступлений от этой сферы до \$6 млрд., делая ставку на сегмент пластической хирургии. Индия активно вкладывает средства в инфраструктуру здравоохранения, финансирует международное продвижение своих клиник из госбюджета [5].

По оценкам ИМТСА, азиатский рынок медицинского туризма составляет сегодня 12,7% от глобального, из них к концу 2013 года 3% будет приходиться на Индию.

Россия входит в список стран, предоставляющих медицинские услуги иностранцам, но ее система здравоохранения не соответствует в полной мере мировым стандартам. В стране есть отдельные медицинские центры с международной репутацией, однако уровень сервиса и менеджмента большинства российских медучреждений не соответствует потребностям мирового туризма.

В Россию за лечением приезжают в основном иммигранты и жители СНГ, так как они достаточно хорошо знакомы с российской системой оказания медицинской помощи.

Большинство хороших клиник за рубежом имеют различные аккредитации и международные сертификаты, подтверждающие качество предоставляемых ими услуг. Один из самых престижных и объективных сертификатов выдает JCI (Joint Commission International) – Объединенная международная комиссия), базирующаяся в США.

В соответствии с этим документом работа лечебного учреждения оценивается по 197 основным стандартам, 368 общим стандартам и 1032 прочим показателям. Оцениваются уровень обслуживания и безопасности больных, степень образования врачей и персонала, технологическая инфраструктура, система управления и т.д.

России также необходима профессиональная ассоциация медицинского туризма, которая поможет решить проблему разработки единых стандартов отрасли, сертификации участников этого рынка и многое другое. Это позволит значительно упростить выезд с целью лечения наших граждан за рубеж, а также вызовет рост доверия жителей других стран к российской медицине.

ЛИТЕРАТУРА

1. Курорты Северо-Запада России // Санкуртур: [сайт]. URL: <http://sankurtur.ru/russia/region/426/> (дата обращения: 19.06.2013)

2. Медицинский туризм в мире // Амед-Тур: [сайт]. URL: <http://amedtour.com/chronicles?id=46> (дата обращения: 19.06.2013)

3. Медицинский туризм в Израиле // Экономичные путешествия: [сайт]. URL: <http://cheaptravelling.ru/vidiyi-turizma/meditsinskiy-turizm-chast-pervaya> (дата обращения: 18.06.2013)

4. Медтуризм в России находится в зачаточном состоянии // Московские новости. 2013. 13 февраля. № 464.

5. Конференция «Медицинский туризм». URL: <https://www.facebook.com/ConferenceMedicalTurism> (дата обращения: 20.06.2013)

Э.К. Какосьян

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА И МЕХАНИЗМ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНЫМ КОМПЛЕКСОМ

Представлены виды государственной и муниципальной поддержки развития объектов инфраструктуры санаторно-курортного комплекса, влияние механизма рационализации управления деятельностью гостиниц на повышение их экономических и финансовых результатов.

Ключевые слова: *поддержка развития; услуги гостиниц; санаторно-курортный комплекс; механизм рационализации; экономические, финансовые результаты.*

We research kinds of state and municipal support for developing the infrastructure of sanatorium and spa complex and show the effect that streamlining of hotel management has on increasing their economic and financial results.

Keywords: *development support; hotel services; sanatorium and spa complex; mechanism of rationalization; economic, financial results.*

Для того чтобы объекты инфраструктуры санаторного комплекса, предназначенные для внутреннего туризма и гостиничного обслуживания развивались более активно, необходимо создание механизма совершенствования системы управления достижением ими планируемых экономических и социальных результатов, а также нормативно-правовая, организационная и финансовая поддержка со стороны региональных и местных органов управления.

При этом основными составляющими программы и организационно-экономического механизма государственной поддержки социально-экономического развития инфраструктурных объектов санаторно-курортного комплекса в средне- и долгосрочном периодах должны быть:

- освобождение социально значимых объектов инфраструктуры санаторно-курортного комплекса от уплаты таможенной пошлины за оборудование и стройматериалы, ввозимые из-за рубежа, для ремонтных и строительных работ на инфраструктурных объектах;
- частичное и полное освобождение от уплаты всех федеральных налогов при инвестировании средств в обновление и модернизацию объектов инфраструктуры санаторно-курортного комплекса в зависимости от объема инвестиционных вложений;
- предоставление льготных государственных кредитов на реконструкцию и техническое переоснащение материально-технических элементов инфраструктурных объектов санаторно-курортного комплекса, отсрочки платежей по ним на срок от 2-х до

10-ти лет [3].

В свою очередь, региональные и местные органы управления развитием санаторно-курортного комплекса должны оказать экономическое и организационное содействие развитию санаторно-курортных услуг.

Так, например, чтобы обеспечить успешное функционирование сочинского санаторно-курортного комплекса, не достаточно организационной и финансово-инвестиционной поддержки развития объектов санаторно-курортного комплекса со стороны государственных и местных органов управления. Каждое предприятие санаторно-курортного комплекса должно быть заинтересовано в создании организационного механизма совершенствования системы управления своим текущим функционированием и перспективным развитием, достижения планируемых экономических и социальных результатов обеспечения финансовой устойчивости инфраструктурных объектов на перспективный период времени.

Следует отметить и то, что цена гостиничных услуг складывается на рынке исходя из соотношений производственно-коммерческих затрат, предложения продавца услуг и платежеспособного спроса потребителей. При этом основным регулируемым элементом в рамках организационно-экономического механизма совершенствования системы управления развитием гостиниц являются затраты, идущие на потребление всех видов ресурсов. Снижение издержек при прочих равных условиях выступает одним из важнейших средств минимизации риска инвестиционных вложений в экономически и социально значимые

проекты таких объектов инфраструктуры санаторно-курортного комплекса, как гостиницы.

В условиях оказания услуг гостиницами разных категорий при незначительном переоснащении материально-технической базы и прилегающей территории, а также смены технологических циклов (особенно в сфере таких инфраструктурных объектов гостиничного питания, как рестораны, кафе, бары, буфеты), когда рынки и состав гостиничных услуг, включая и сопутствующие им услуги, остаются относительно стабильными в течение длительного времени, ценовая конкуренция выступает главной формой борьбы за доминирование на всех сегментах рынка санаторно-курортных услуг [4].

Так как вкусы потребителей услуг гостиниц изменчивы, то рыночная конкуренция среди гостиничных субъектов хозяйствования становится все более жесткой, но не за счет цен, а в результате появления изощренных и продуманных методов соперничества на региональном и местном рынках услуг. Почти все участники рынка оказываемых гостиничных услуг стремятся снизить издержки. Однако успешное социально-экономическое развитие данных объектов инфраструктуры санаторно-курортного комплекса зависит от более долгосрочных факторов, чем просто снижение расходов в процессе их деятельности.

Современный рынок санаторно-курортных услуг, а гостиничных услуг в особенности, требует более частого их обновления, модернизации, повышения инновационного уровня технологического процесса их оказания. Попытки же увеличить прибыль только за счет снижения издержек обслуживания, особенно при наличии конкуренции с другими гостиницами, могут обернуться существенным снижением темпов экономического роста.

Поэтому целевая ориентация гостиницы должна включать осуществление комплексных мер по обеспечению финансовой устойчивости. При этом состав предпринимаемых мер в рамках механизма совершенствования управления развитием гостиницы должен обладать большой гибкостью, способностью оперативно обновлять перечень оказываемых основных и дополнительных услуг, не упускать потенциальных возможностей повышения темпов экономического роста. Выбор каждой из групп гостиничных услуг при обновлении общего перечня услуг необходимо обосновывать не только по величине спроса потребителей, но и по уровням капиталоемкости и рентабельности рассматриваемых видов услуг, так как наименее капиталоемкие и наиболее рентабельные услуги при прочих равных условиях направлены на обеспечение наибольшей прибыли и достижение планируемой финансовой устойчивости гостиницы

[2].

Наряду с высоким качеством сервиса, все большую роль в обеспечении финансовой устойчивости гостиницы играет оказание широкого перечня услуг, сопутствующих их основным видам. Определение затрат, приходящихся на единицу оказанных гостиничных услуг или выполненных работ, представляется наиболее конкретным фактором в рамках организационно-экономического механизма рационализации системы управления, существенно влияющим на финансовые результаты деятельности гостиницы как инфраструктурного объекта санаторно-курортного комплекса.

Снижение издержек, как стремление менеджмента гостиниц к росту размера прибыли, на наш взгляд, является не самоцелью, а средством достижения больших экономических результатов, и в конечном итоге обеспечения планируемого уровня финансовой устойчивости гостиничного предприятия.

Если размер полученной прибыли выше среднерыночной величины, он не является гарантией роста эффективного стимулирования гостиницы, а только лишь свидетельством экономического роста, и на этой основе создания и внедрения инноваций, обновления и модернизации основного капитала.

Основной внешней группой поддержки (стейк-холдером) содействия финансовой устойчивости избрания обобщающей стратегии гостиничного предприятия должны быть контингенты потребителей гостиничных услуг. Именно они при анализе эффективности деятельности гостиничного предприятия определяют, какие услуги и в каких количествах должны быть им предложены.

Уровень эффективности при этом может быть определен отношением прибыли к издержкам по каждой группе услуг и ограничен пределами возможного снижения их стоимости либо роста расходов, вызванных организационно-экономическими мероприятиями по повышению конкурентоспособности и финансовой устойчивости гостиничного предприятия как инфраструктурного объекта санаторно-курортного комплекса [1].

Уровень прибыльности по отдельным видам гостиничных услуг может быть использован в качестве исходных данных для составления баланса развития при разработке перечня основных и сопутствующих им услуг, а также полного ассортимента блюд баров, буфетов, что и определяет экономическую значимость устанавливаемых элементов затрат, результатов и в целом эффективности функционирования гостиницы.

В соответствии с нашими представлениями, расчет планируемого объема оказываемых гостиничных услуг в условиях негативных влияний факторов внешней и внутренней среды может осуществляться в двух вариан-

тах. Один из них состоит в том, что устанавливается общий объем оказанных услуг, другой вариант – по интересующему менеджмент гостиницы стоимостному объему оказания услуг, устанавливаемых только лишь по одному виду услуг.

Результаты анализа уровня прибыльности, капиталоемкости, рентабельности каждой гостиничной услуги отдельно или сгруппированных по определенным признакам позволяют экспертно устанавливать степень конкурентоспособности гостиницы и возможность успешно выстоять в конкурентной борьбе, совершенствовать рыночные цены [3].

Понимание и удовлетворение вкусов потребителей приводит к появлению и развитию новых концепций в развитии гостиничного хозяйства. В то же время, по нашему мнению, не следует думать, что борьба за рост потребления гостиничных услуг заканчивается, как только участник данного рынка сделает выбор в пользу той или иной гостиницы. Надо быть достаточно уверенным, что потребитель положительно оценивает то впечатление, которое он получит от данного гостиничного предприятия, то есть, что он не усомнился в правильности сделанного им выбора.

Оперативный процесс оформления, удоб-

ство расчетов, максимум комфорта, безопасность, дружелюбие персонала – все это производит впечатление солидности и добропорядочности выбранного гостиничного предприятия и доказывает проживающему, что принятое им решение было лучшим из возможных.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Байлик С.И.* Гостиничное хозяйство. 2-е изд., перераб. и доп. Киев: Дакор, 2009. 368 с.
2. *Жемчугов А.М., Жемчугов М.К.* Цель предприятия и стратегия ее достижения // Менеджмент в России и за рубежом. 2011. № 3. С. 25–32.
3. *Какосьян Э.К.* Стратегия управления предприятиями гостиничного хозяйства: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2001. 160 с.
4. *Ковальчук А.П.* Инвестиционные риски в гостиничном и туристическом комплексе // Российское предпринимательство. 2005. № 8 (68). С. 74–80.
5. *Очирова Т.Б.* Влияние инвестиций на развитие туризма в Российской Федерации // Журнал правовых и экономических исследований. 2010. № 2. С. 73–77.

Г.А. Карпова, Ф.В. Сущинский

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Анализируются приоритетные направления исследовательской работы в туризме, отражающие сложность и комплексность проблем на развитом и высококонкурентном туристском рынке, в контексте современных тенденций развития туризма. Показаны взаимосвязь и взаимообусловленность реализации исследовательских приоритетов в решении задачи обеспечения устойчивого развития дестинации.

Ключевые слова: исследование туризма; приоритетные направления развития туризма; туристский рынок; туристские дестинации.

We analyze priorities of scientific research in tourism reflecting the complexity of problems in a developed and highly competitive market in the context of modern trends of tourism development. We show correlation and interdependence of research priorities when solving the problem of sustainable development of a tourist destination.

Keywords: tourism research; priorities of tourism development; tourist market; tourist destinations.

В 2011 г. авторитетная организация Ассоциация исследователей туризма и путешествий (ТТРА) на основе опроса делегатов конференции, представляющих как научные круги, так и круги лиц, принимающих решения в сфере туризма как области практической деятельности, сформулировала приоритетные направления исследований в области планирования и маркетинга туристских дестинаций как в теоретическом, так и практическом плане. Перечень и рейтинги этих направлений отражают основные проблемы, которые будут наиболее актуальны в ближайшее десятилетие, но которые уже сегодня проявляют себя достаточно остро. Наиболее приоритетными направлениями были признаны следующие.

В категории исследований, связанных с управленческой тематикой:

1. Исследование и управление воздействием стратегий коммуникаций в социальном медиапространстве и маркетинговой поддержки на поведение туристского рынка.
2. Оценка эффективности стратегий управления дестинацией (в т.ч. маркетинговых).
3. Изучение «лучших практик» устойчивого развития дестинации на основе сопоставимых исследований.
4. Изучение особенностей в предпочтениях и поведении потребителей на узких дифференцированных и нишевых туристских рынках.
5. Исследование влияние изменения социально-демографических характеристик генерирующих туристские потоки рынков на изменение туристских практик.

В категории исследований, связанных с инструментальной тематикой, т.е. разработкой методов исследования для обоснования принятия решений, контроля и оценки стратегий развития туризма в дестинации:

1. Разработка комплексного методического подхода к проверке социальных и экономических последствий реализации программ развития туризма в дестинации.
2. Создание стандартизированных методик оценки эффективности инвестиций в маркетинговую деятельность.
3. Внедрение стандартизированных методик исследования туристского поведения с акцентом на социально-культурные координаты.
4. Развитие подходов к измерению туристских впечатлений от пребывания в дестинации.
5. Разработка стандартных схем анализа в рамках изучения лучших практик [1].

Как видно, выявленные приоритеты в «методической» категории тесно коррелируют с актуальными направлениями исследований управленческой тематики и выполняют обеспечивающую функцию.

Интересно отметить, что в рамках исследования выявилось различие в оценках приоритетности данных направлений среди ученых и практиков. В частности, практикующие менеджеры выше всего оценили актуальность исследовательских вопросов, связанных с эффективностью коммуникационных стратегий, использующих возможности современных социальных средств коммуникации, в т.ч. социальных сетей, а с точки зрения академических кругов, больший интерес представляет

исследование устойчивого развития дестинации. В этом смысле научные круги представляют более широкий социально-экономический подход к управлению туризмом в дестинации, тогда как практики-управленцы в большей степени ориентированы на экономические показатели вклада туризма в развитие дестинации за счет привлечения туристских потоков. Это подтверждает и различие в рейтинге методических исследований между названными группами экспертов. Если для ученых несомненный приоритет имеют вопросы контроля и оценки влияния туризма на развитие дестинации в более широком социально-экономическом контексте, с точки зрения обеспечения устойчивого развития, то для практиков наибольшее значение имеет экономический аспект, измеряемый отдачей от финансовых вложений в развитие туризма.

В то же время относительно актуальности исследования эффективности разработки и реализации различных стратегий управления дестинацией, включая маркетинговые стратегии продвижения, и те и другие единодушны, поскольку в этом направлении сочетаются вышеназванные задачи. В частности, когда речь идет о стратегиях управления дестинацией, в равной степени важно выявление наиболее эффективных из них с точки зрения вклада в достижение тактических и стратегических задач обеспечения конкурентоспособности и устойчивого развития туристской дестинации, в определенном смысле – устойчивой конкурентоспособности.

Следует отметить, что в последние годы в некоторых дестинациях появились и реализуются несколько схем мониторинга развития туризма. Различаясь в направлениях измерений, масштабе охвата и процедурах сбора информации, они имеют общую черту, а именно: концентрируют внимание на экономических результатах маркетинговой деятельности, тогда как более широкий спектр последствий, которые касаются устойчивого развития дестинации и связаны с социальными, экологическими аспектами развития, с влиянием на качество жизни и изменение среды жизнедеятельности населения, остается без должного учета.

Таким образом, реализация приоритета, связанного с исследованием результатов управленческих и маркетинговых стратегий развития туризма в дестинациях, требует решения ряда методических вопросов: обоснование круга факторов, которые необходимо принимать во внимание при оценке результативности функционирования территории как туристской дестинации: реализации программ развития туризма; формирование системы показателей, по которым можно идентифицировать направление и меру их влияния и вести мониторинг формирования долгосрочной устойчивой конкурентоспособности дестина-

ции. Отметим, что при этом важно обеспечить возможность различным группам интересов отслеживать вклад туризма в развитие территории как туристской дестинации в «своих» координатах.

Поскольку, в конечном счете, развитие туризма и эффективность предпринимаемых управленческих усилий зависят от корректности понимания тенденций на туристских рынках, формирующих туристские потоки в дестинацию, в состав приоритетных задач закономерно включаются исследования потребительского поведения. В частности, исходя из того, что в современных условиях активно протекают процессы формирования сегментов, предъявляющих специализированные требования к туристским продуктам, чрезвычайно актуальным является, во-первых, идентификация новых рыночных ниш, во-вторых, установление их размеров и, в-третьих, изучение особенностей предпочтений нишевых сегментов туристского рынка для обеспечения искомых впечатлений от посещения дестинации.

Последняя задача также имеет комплексный, многоаспектный характер. Во-первых, она связана с установлением признаков и их значений, по которым можно определять перспективность тех или иных рыночных ниш и принимать решение по их «разработке» для привлечения в дестинацию. Во-вторых, с определением профиля впечатлений, которые ожидают получить туристы специализированных интересов, меры их соответствия имеющемуся предложению дестинации и тем аспектам туристского опыта, которые могут служить основными мотиваторами для совершения поездок различными нишевыми туристами. Также здесь есть очевидный выход на определение путей использования социальных сетей для выявления и осуществления влияния на предпочтения вновь формирующихся туристских рыночных сегментов.

Для определения характеристик и рыночных границ ниш туристского рынка целесообразно сосредоточить внимание на выявлении социально-демографических, социально-культурных и психографических факторов, не только подталкивающих к совершению туристских поездок, но и обуславливающих предпочтение вновь возникающих потребительских сегментов в получении туристского опыта и впечатлений, которые отвечают их специальным интересам. Отметим, что сегодня доминируют исследования потребительского рынка, ориентированные на выявление характеристик и факторов потребительской практики массовых туристских рынков. Тем более актуальной становится задача проводить соответствующие исследования потребительского поведения на более адекватном для современных трендов развития туристского рынка уровне – достаточно узких диф-

ференцированных сегментов, вплоть до отдельных рыночных ниш.

С другой стороны, в современном туризме, совершившем переход от производства товаров к производству впечатлений для потребителей, важнейшим условием высокой конкурентоспособности дестинации является ее способность формировать искомые впечатления от посещения дестинации. Производство этой дополнительной ценности для потребителей требует пристального внимания к факторам, которые вносят наиболее весомый вклад в производство впечатлений, разработки инструментов для измерения эмоциональной реакции потребителей на опыт их знакомства с дестинацией и инструментов отслеживания удовлетворенности полученными впечатлениями на всех стадиях покупки и потребления турпродукта дестинации. В связи с последним замечанием актуальным направлением является выявление роли социальных медиа в формировании предпочтительных туристских впечатлений и их оформлении на этапе воспоминаний после поездки, а также принципов формирования туристского продукта как взаимосвязанного комплекса продуктов и услуг, соответствующего ожидаемым туристским впечатлениям.

В целом, поставленные приоритеты в направлениях исследовательской работы в туризме, отражающие сложность и комплексность проблем на развитом и высококонкурентном туристском рынке, требуют, с одной стороны, консолидации усилий, направленных на разработку стандартизированных процедур сбора и интерпретации информации и обеспечения сопоставимости исследовательских работ, и с другой стороны, создания условий для обеспечения долгосрочной устойчивой конкурентоспособности дестинаций как со стороны спроса, так и со стороны «предложения». Иначе говоря, расширенное воспроизводство способности привлекать туристские потоки на основе максимально точного попадания в выявленные интересы и предпочтения определенных сегментов рынка должно поддерживаться за счет расширенного воспроизводства туристской дестинации в социальных, экономических, культурных, экологических координатах развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Williams P.W., Stewart K., Larsen D. Toward an agenda of high-priority tourism research //Journal of Travel Research. 2012. Vol. 51 (1). P. 3–11.*

В.В. Маганов

ИННОВАЦИОННЫЕ И КОНСЕРВАТИВНЫЕ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ИХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ СТАТУС И ЗАДАЧИ

Обосновывается тезис о том, что современный коммерческий банкинг превратился из повседневного, рутинного дела в креативный, мобильный и даже авантурный финансовый сюжет. Банки повсеместно превращаются в ростовщические конторы, стремящиеся к получению моментальной прибыли. Финансовый рынок становится высококонкурентным, и банки, стремящиеся обойти ограничения монетарных регуляторов, выходят на рынок микрокредитования. В статье проанализированы особенности современных кредитных систем.

Ключевые слова: коммерческий банкинг; сберегательные банки; микрофинансовые организации; кредитная система.

We prove the idea that modern commercial banking has turned from a dull routine business into a creative, mobile, and even adventurous financial plot. Everywhere banks are turning into usurious offices seeking to obtain immediate profit. The financial market is becoming highly competitive and banks trying to avoid the limitations of monetary regulators are entering the micro-credit market. We analyze peculiar features of modern credit systems.

Keywords: commercial banking; savings banks; microcredit organizations; credit system.

Современный коммерческий банкинг превратился из скучного, повседневного, рутинного дела в креативный, мобильный и даже авантурный финансовый сюжет. Банки повсеместно превращаются в ростовщические конторы, стремящиеся к получению моментальной прибыли. Развитие и устойчивое функционирование не только финансовой системы, но и всей рыночной экономики в значительной степени определяется наличием полноценной кредитной системы. Кредитная система аккумулирует огромные сбережения домохозяйств, предприятий и организаций, трансформируя их в долгосрочные инвестиции.

Несмотря на, казалось бы, четкое нормативное и институциональное разграничение банковской и парабанковской систем в теории, на практике в последние десять-пятнадцать лет все отчетливее проявляется тенденция постепенного стирания барьеров между классическими банками и небанковскими кредитно-финансовыми институтами, их операциями.

Кредитная система – это совокупность банковских и иных кредитных учреждений, а также их правовой статус, организационная форма, а также всё многообразие подходов к осуществлению кредитных операций [2]. Эволюция кредитных отношений и кредитных систем позволяет выявить исторические эта-

пы развития и типологию этих систем. Процесс формирования кредитных систем прошел три стадии: средневековую, классическую и современную.

Средневековая кредитная система базировалась на ростовщических кредитных взаимоотношениях. Она была сформирована в условиях европейской цивилизации того времени. Основным итогом её эволюции – это установление базовых условий и принципов обеспечения возвратности кредита, а также борьба с кабальными условиями средневековых ростовщиков.

Классическая кредитная система имеет в своей основе производительные отношения. С помощью кредита разрешается противоречие между производством и капиталом, материальными фондами и фондами денежных средств. С помощью кредита в экономике происходит перераспределение ссудного капитала в ту промышленную сферу, которая наиболее нуждается в нём на данный момент, повышая тем самым производительность труда и фондоотдачу, преодолевая несовершенство коммерческого кредита.

Современные кредитные системы формируются в зависимости от их ядра – кредитного механизма. Развитие кредитного механизма создает условия для создания банк-ориентированных кредитных систем с выраженным банковским ядром, фондовых (сек-

юритизированных) систем и исламских кредитных систем, ориентированных на особый кредитный механизм.

Ядро *банк-ориентированных кредитных систем (европейская модель)* составляют кредитные организации, а основной способ кредитования – движение денег по счетам банка. Деятельность банков носит универсальный характер, то есть одновременно осуществляются коммерческие, торговые и инвестиционные операции.

Секьюритизированные системы (англо-американская модель) базируются на институтах и инструментах фондового рынка. Основной формой привлечения ресурсов выступает эмиссия акций, размещение долговых обязательств, операции с производными финансовыми инструментами (деривативами). Одна из предпосылок развития этой модели – деятельность международных кредитно-финансовых институтов, как следствие создание моновалютного мира.

Исламская модель кредитной системы предполагает организацию кредитного механизма на принципах проектного финансирования. В Исламе нет такого мнения, что процент – это основной мотив к сберегательной активности. Хозяйственная деятельность в исламской экономике больше принимает этическую окраску, а ссудный процент в исламских кредитных отношениях запрещен. Банк должен выступать не ростовщиком, а партнером кредитуемого предпринимателя или предприятия. Методы контрактного кредитования делятся на две группы: разделение прибыли и убытков, отсрочка платежа.

Классическая кредитная система имеет два уровня [6]. Первый уровень – *банковская система*, представляющая совокупность эмиссионных, коммерческих и специализированных банков. Второй уровень – *парабанковская система* – это специализированные небанковские кредитные учреждения, ориентированные на обслуживание определенных клиентских сегментов или выполнение отдельных кредитно-финансовых услуг. Однако центральное звено в классической кредитной системе занимают *банки* – это особые кредитные институты, аккумулирующие денежные средства, организующие эмиссионное и расчетно-кассовое обслуживание хозяйствующих субъектов в экономике.

На втором уровне кредитной системы выделяют специализированные кредитно-финансовые институты и нефинансовые организации – *парабанки*, которые наряду с банковскими организациями также могут с успехом осуществлять финансирование производственной сферы экономики, малого и среднего бизнеса, даже долгосрочное кредитование крупных предприятий и государства. Парабанки дополняют традиционные операции коммерческих банков. Зачастую это те

направления, которые в силу ряда причин (например, наличия значительных рисков или пристального надзора монетарных и других финансовых регуляторов) не являются объектом пристального внимания со стороны коммерческих банков. Помимо этого на взаимные интересы банковских и парабанковских структур немаловажное влияние оказывает всё возрастающая конкуренция на глобализированном финансовом рынке. Активному росту рыночного влияния учреждений парабанковского сектора в последние годы способствовали следующие факторы:

- активное развитие рынка ценных бумаг;
- отсутствие правового поля, позволяющего четко разграничить банковские и парабанковские финансовые сферы;
- уход от надзора Банка России в нерегулируемое правовое поле, позволяющее создавать финансовые пирамиды;
- огульное копирование зарубежных финансовых технологий.

К специализированным кредитно-финансовым институтам относятся ломбарды, кредитные союзы, страховые общества, инвестиционные, трастовые, пенсионные, лизинговые компании, и инновационные ростовщики – *микрофинансовые организации*. *Микрофинансирование* – достаточно новое для Российской Федерации явление на финансовом рынке. За рубежом микрофинансирование известно и успешно осуществляется достаточно продолжительное время, несколько десятков лет, однако в нашей стране закон о микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях принят совсем недавно и опыта системной работы в этой сфере практически нет. В соответствии с новым законопроектом микрофинансовая деятельность – это деятельность юридических лиц, которые имеют статус микрофинансовой организации, а также иных юридических лиц, имеющих право на осуществление такой микрофинансовой деятельности. Причём микрофинансовой организацией может стать фонд, автономная некоммерческая организация, учреждение (за исключением бюджетных учреждений), некоммерческое партнерство, товарищество или хозяйственное общество (акционерное общество, общество с ограниченной или с дополнительной ответственностью). Коммерческие банки, стараясь расширить круг своих клиентов-заёмщиков, обойти нормы монетарного регулятора в лице Банка России и получить с денежного рынка повышенную норму рентабельности на капитал, стали активными учредителями и финансовыми донорами таких микрофинансовых организаций.

Несмотря на, казалось бы, достаточно четкое разграничение институциональной структуры банковской и парабанковской систем в теории, на практике в последние время все отчетливее проявляется тенденция стира-

ния барьеров между банками и небанковскими кредитно-финансовыми институтами. Изменение экономики вследствие научно-технического прогресса, внедрение новейших информационных технологий, усложнение форм производственных отношений, не могло не отразиться на деятельности кредитных институтов. По мнению Л.П. Кроливецкой, «в рыночных условиях хозяйствования банковский кредит, а точнее банковский кредитный продукт, представляет собой объект купли-продажи на банковском кредитном рынке, который является основным, постоянно действующим и развивающимся сегментом кредитного и финансового рынков» [3. С. 50].

Развитие кредитной системы в современных условиях характеризуется следующими важными особенностями:

- концентрация и централизация банковского капитала;
- стирание барьеров между банками и небанковскими учреждениями;
- развитие рынка банковских интернет-услуг;
- развитие производных финансовых инструментов (деривативов);
- практически безграничная эмиссия долговых инструментов;
- кредитная эмиссия банков;
- монетарная эмиссия центральных банков;
- повсеместная культивация принципов потребительского общества;
- доступность потребительского и ипотечного кредита (без первоначального взноса) в ущерб оценки качества самой кредитной сделки, залога и заёмщика;
- повсеместное пренебрежение сберегательной культурой;
- интеграция банковских и парабанковских структур, кобрендинговые программы стимулирования перекрёстных продаж финансовых продуктов.

Противоположностью такому агрессивному риск-менеджменту инвестиционного банкинга является почти забытая консервативная сберегательная сфера банковской деятельности. *Сберегательные банки* как системообразующая основа в политике накоплений и сбережений – это те кредитные учреждения, основным предназначением которых является привлечение свободных денежных фондов домохозяйств [5]. Существуют такие разновидности сберегательных кредитных учреждений, как доверительные сбербанки, взаимосберегательные банки и ассоциации, сберегательные кассы, почтово-сберегательные

учреждения.

Исключительно сложная проблема современной экономики заключается в том, чтобы рационально определить пропорцию между «потреблением» и «сбережением» доходов, которая представляет собой величину совокупных расходов и совокупных сбережений в обществе. Величина данной пропорции должна отражать степень сбалансированности макроэкономических процессов. Искусство регулирования современной рыночной экономики – это поиск и определение доминирующего фактора, способного всесторонне влиять на экономические процессы в стране. Таким доминирующим фактором в будущем должен выступать уровень сбережений и способность экономики генерировать сберегательные финансовые потоки. Банк, работающих в сберегательной сфере финансов, является ключевым элементом такого регулирования. Именно банк должен стать ключевым в продвижении «культуры финансовых сбережений», стимулируя своей политикой экономических субъектов к сберегательному поведению на финансовом рынке, например:

- чем больше фонды сбережений домохозяйств в банке, тем выше лимит и ниже процентная ставка по возможному кредиту;
- чем дольше сберегательная история субъекта хозяйствования, тем «длиннее» может быть «кредитное плечо» в банке;
- чем чаще клиент пользуется различными сберегательными инструментами банка, тем ниже будет комиссия по другим услугам.

Таким образом, развитие «сберегательной культуры» и рационального финансового поведения обуславливает и способствует развитию «здорового кредитного механизма» и качественного роста экономики в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Галанов В.А.* Финансы, денежное обращение и кредит. М.: Форум, 2011. 416 с.
2. *Звонова Е.А.* Деньги, кредит, банки. М.: Ниц; Инфра-М, 2012. 592 с.
3. *Кроливецкая Л.П.* Об элементах современной системы банковского кредитования // Вестник Российской академии естественных наук. 2013. Вып. 17. № 1. С. 50–52.
4. *Лаврушин О.И.* Банковский менеджмент. М.: КноРус, 2011. 560 с.
5. *Маркова О.М.* Операции сберегательных банков. М.: Инфра-М; Форум, 2009. 288 с.
6. *Меркулова И.В., Лукьянова А.Ю.* Деньги. Кредит. Банки. М.: КноРус, 2012. 352 с.

С.А. Мамонов

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТИПОЛОГИЗАЦИИ ЗАДАЧ УПРАВЛЕНИЯ ПРИ ИНТЕГРАЦИИ ПОДСИСТЕМ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Предложена и реализована на примере обобщенных задач управления в системе специализированного здравоохранения методика иерархической типологизации задач управления, основанная на процедурах кластерного и корреляционного анализа. Применение методики позволяет осуществить коррекцию существующих задач управления в результате введения новых классов близких задач.

Ключевые слова: задачи управления; кластерный анализ; многомерная классификация; специализированное здравоохранение.

A method of hierarchical classification of management tasks based on cluster and correlation analysis is suggested and implemented by the example of generalized management tasks in specialized healthcare systems. The application of the method enables to correct current management tasks as a result of introduction of new classes of similar tasks.

Keywords: management tasks; cluster analysis; multi-dimensional classification; specialized healthcare.

Специализированное здравоохранение, сформированное в 1947 году с целью медицинского обслуживания работников атомной промышленности, к настоящему времени объединяет ряд медицинских подсистем, предназначенных для обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, оказания медицинских услуг работникам отраслей экономики с особо опасными условиями труда, реализации мероприятий по заготовке донорской крови, проведения научных биомедицинских исследований, медико-биологического сопровождения спорта высших достижений.

Объединение изначально разнородных подсистем в единую систему Федерального медико-биологического агентства влечет концентрацию ресурсов специализированного здравоохранения, развитие его инфраструктуры и ресурсного потенциала и, как следствие, необходимость совершенствования системы управления.

К настоящему времени в рамках стратегии развития специализированного здравоохранения достаточно детально проработаны специальные основы управления – иерархическая концепция управления качеством медицинской помощи в сети лечебно-профилактических учреждений специализированного здравоохранения [4] и управления медико-санитарной безопасностью [5].

Информационно-технологические аспекты стратегического управления специализированным здравоохранением, вопросы развития его информационной инфраструктуры,

формирования единого информационного пространства специализированного здравоохранения, экономические основы информатизации управления подробно описаны в ряде работ [2; 3].

В настоящее время перспективным и актуальным направлением повышения эффективности системы управления специализированным здравоохранением является оптимизация процессов управления на основе классификации и стандартизации задач управления, относившихся ранее к различным подсистемам.

Общие подходы к классификации задач управления. Классификация задач управления применяется для распределения функций между звеньями управления, оптимизации организационной структуры управления. Как правило, рассматривается несколько аспектов задач управления и соответствующих этим аспектам характеристик.

Обычно классификация задач управления осуществляется по одному или нескольким классификационным признакам. Использование каждого классификационного признака в отдельности позволяет получить несколько классификаций. Совместное использование двух или более классификационных признаков существенно увеличивает количество получаемых классов задач управления: общее количество классов равно произведению численностей классов, полученных при использовании одиночных классификационных признаков. В общем случае для задачи управления классификационный признак может при-

нимать не одно, а несколько допустимых значений. В этой ситуации можно рассматривать либо пересекающиеся классы задач управления, либо выделять классы, соответствующие допустимым комбинациям значений признаков.

Предлагаемая многомерная классификация задач управления позволяет, во-первых, одновременно использовать имеющиеся классификационные признаки, во-вторых, сократить количество получаемых классов задач управления.

Каждый классификационный признак описывается группой элементарных признаков. Элементарные признаки принимают значения 1 или 0: 1 – в случае, если классификационный признак принимает соответствующее значение, 0 – в противном случае. Как было указано выше, классификационный признак задачи управления может принимать несколько значений, например одна и та же задача управления может решаться на нескольких уровнях. Иными словами, для задачи управления допускается произвольное число единичных значений элементарных признаков, входящих в одну группу.

Обобщенные задачи управления специализированным здравоохранением определены исходя из его целевого предназначения с учетом интеграции разнородных медицинских подсистем в единую систему.

К обобщенным задачам управления относятся следующие:

1. Стратегическое планирование структуры и мощности сети медицинских учреждений.
2. Планирование и организация первичной и специализированной медицинской помощи прикрепленному контингенту.
3. Планирование и организация высокотехнологичной медицинской помощи прикрепленному контингенту.
4. Планирование и контроль мероприятий, обеспечивающих химическую, биологическую и радиологическую безопасность поднадзорных объектов и территорий.
5. Управление силами и средствами экстренной медицинской помощи при аварийных ситуациях на особо опасных производствах.
6. Планирование и контроль мероприятий, обеспечивающих санитарно-эпидемиологическое благополучие населения.
7. Радиационно-гигиеническая паспортизация объектов и территорий.
8. Планирование, координация и приемка научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.
9. Планирование и контроль мероприятий, связанных с обеспечением безопасности донорской крови и ее компонентов.
10. Организация обеспечения компонентами крови в повседневной практике.
11. Организация обеспечения компонен-

тами крови в чрезвычайных ситуациях.

12. Организация медико-санитарного и медико-биологического обеспечения спортсменов сборных команд РФ.

13. Планирование и организация реабилитационно-восстановительного лечения, предоставления санаторно-курортных услуг прикрепленному контингенту.

14. Управление кадровыми ресурсами.

15. Формирование государственных заданий для подведомственных учреждений.

16. Планирование финансово-хозяйственной деятельности.

17. Планирование закупок лекарственных препаратов.

18. Проведение торгов по размещению заказов на проведение работ, поставку товаров и услуг.

19. Финансирование и контроль мероприятий по капитальному строительству, капитальному и текущему ремонту.

При решении всех задач управления в интегрированной системе специализированного здравоохранения используются материалы реализуемых целевых программ, нормативно-правовые документы, справочники, классификаторы, словари.

Классификационные признаки задач управления специализированным здравоохранением. Рассматриваются четыре классификационных признака задач управления:

- направление основной деятельности организаций специализированного здравоохранения;
- уровень принятия управленческих решений;
- тип задачи управления в зависимости от воздействия на объект управления;
- источники исходных данных, используемых для решения задач управления.

Группы элементарных признаков, описывающие перечисленные классификационные признаки, приводятся ниже.

1. Группа признаков, определяющих направления основной деятельности организаций специализированного здравоохранения.

1.1. Оказание медицинской (в т.ч. высокотехнологичной) и медико-социальной помощи прикрепленным контингентам.

1.2. Медико-санитарное обеспечение прикрепленных контингентов.

1.3. Обеспечение санитарно-эпидемиологического обслуживания населения.

1.4. Заготовка, переработка, хранение и обеспечение безопасности донорской крови и ее компонентов.

1.5. Научные исследования, направленные на развитие и внедрение биомедицинских технологий.

1.6. Медицинское обеспечение спорта высших достижений.

1.7. Предоставление услуг в области восстановительного и санаторно-курортного ле-

чения.

2. Группа признаков, определяющих уровень принятия управленческих решений.

2.1. Руководство специализированного здравоохранения.

2.2. Функционально ориентированные органы управления специализированного здравоохранения.

2.3. Организации, имеющие в подчинении филиалы.

2.4. Подведомственные организации, включая филиалы (320 организаций).

3. Группа признаков, определяющих тип задачи управления в зависимости от воздействия на объект управления.

3.1. Стратегическое планирование и управление.

3.2. Оперативное планирование и управление.

3.3. Сертификация отдельных видов деятельности.

4. Группа признаков, характеризующих источники исходных данных, используемых для решения задач управления.

4.1. Медицинская статистическая отчетность подведомственных медицинских учреждений. Медицинская статистическая отчетность включает данные 41 формы стандартной отчетности, утвержденные приказами Росстата и Минздрава. В отчетность включены данные о ресурсах медицинских учреждений (кадры, коечный фонд, плановая мощность поликлинических учреждений и т.п.), сведения о заболеваемости и смертности прикрепленного контингента, о структуре и объеме оказанных медицинских услуг.

4.2. Бухгалтерская отчетность.

4.3. Данные персонифицированной системы учета кадров.

4.4. Данные реестров персонифицированного учета прикрепленного контингента.

4.5. Данные центров гигиены и эпидемиологии.

4.6. Данные оперативно-дозиметрической службы.

4.7. Данные единой информационной базы в сфере донорства крови и ее компонентов. Единая информационная база содержит реестр объектов службы крови, биометрические данные доноров, сведения об объемах произведенных компонентов, их запасах и обращении, сведения о посттрансфузионных осложнениях.

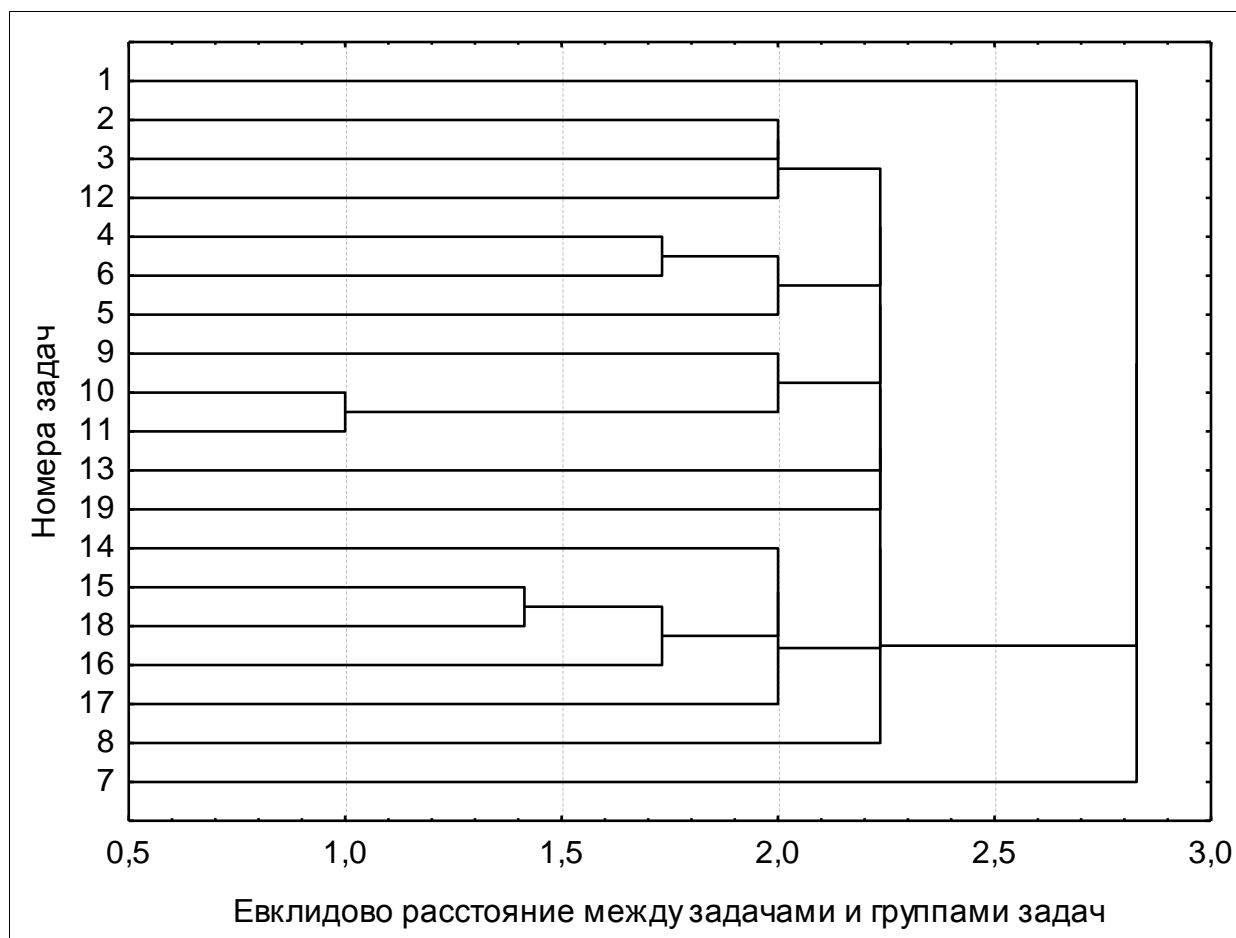
Методика и результаты типологизации задач управления специализированным здравоохранением. Предлагаемая методика типологизации задач управления предусматривает проведение многомерной классификации задач управления по выделенным их элементарным признакам с построением итоговой иерархической (древовидной) классификации задач и выявления наиболее значимых корреляционных зависимостей между элементар-

ными признаками задач управления с целью формирования типовых процедур принятия управленческих решений.

Методика многомерной классификации задач управления рассматривается на примере классификации приведенных выше обобщенных задач управления в интегрированной системе специализированного здравоохранения. Для проведения многомерной классификации задач управления предлагается использовать один из методов кластерного анализа – метод древовидной классификации (метод объединения) [1]. В качестве переменных, по которым производится классификация, целесообразно рассмотреть совокупность всех перечисленных выше элементарных признаков. Содержание методики классификации состоит в объединении задач управления в кластеры на основании значений меры сходства или различия между ними. В качестве меры различия применяется евклидово расстояние в пространстве элементарных признаков [1]. На первом этапе каждая задача управления представляет собой отдельный кластер. На последующих этапах два кластера, находящиеся на самом близком расстоянии друг от друга, объединяются в один кластер. При определении расстояний между кластерами используется принцип «ближайшего соседа» [1]. В результате все большее число задач управления агрегируется в кластеры, образуя иерархическое дерево. На последнем шаге все задачи управления объединяются в один кластер.

Результаты реализации древовидной классификации задач управления приведены на рисунке. На вертикальной оси диаграммы указаны приведенные выше номера задач управления. На горизонтальной оси диаграммы отложены евклидовы расстояния между задачами и группами задач в пространстве элементарных признаков задач управления. Древовидная кластеризация позволяет легко выделить классы задач управления. Достаточно задать минимальное расстояние между классами. Например, если минимальное расстояние больше 2,2 и не превышает 2,8, то задачи управления группируются в 3 класса, причем один класс задач включает 17 задач, а задачи 1 и 7 образуют отдельные классы, что свидетельствует об их наибольшей специфичности.

Классификация дает как тривиальные результаты, например, близость задач управления по организации обеспечения компонентами крови в повседневной практике и в чрезвычайных ситуациях (задачи 10 и 11), так и менее очевидные группировки задач. Например, следующие, близкие по совокупности значений признаков, задачи 15 и 18 – формирование государственных заданий для подведомственных учреждений и проведение торгов по размещению заказов на проведение работ, поставку товаров и услуг. К этим двум



Результаты древовидной кластеризации задач управления
(дерево расстояний между задачами и группами задач)

задачам наиболее близка задача 16 – планирование финансово-хозяйственной деятельности. Евклидово расстояние составляет 1,7 единиц.

На таком же расстоянии друг от друга находятся задача 4 – планирование и контроль мероприятий, обеспечивающих химическую, биологическую и радиологическую безопасность поднадзорных объектов и территорий, и задача 6 – планирование и контроль мероприятий, обеспечивающих санитарно-эпидемиологическое благополучие населения.

Для формирования типовых, повторяемых при решении различных задач управления, процедур выработки управленческих решений предлагается анализировать корреляционные зависимости между элементарными

признаками задач управления. Использован корреляционный анализ. В таблице приведены наиболее высокие значимые коэффициенты корреляции между элементарными признаками.

Анализ таблицы показывает «сходство», с точки зрения процессов выработки управленческих решений, таких направлений основной деятельности организаций специализированного здравоохранения, как медицинское обеспечение спорта высших достижений и предоставление услуг в области восстановительного и санаторно-курортного лечения. Также видна существенная роль функционально ориентированных органов управления специализированным здравоохранением в задачах оперативного планирования и управле-

Значения коэффициентов корреляции между элементарными признаками задач управления

Номер и наименование элементарного признака		Коэффициент корреляции
1.6. Медицинское обеспечение спорта высших достижений	1.7. Предоставление услуг в области восстановительного и санаторно-курортного лечения	+0,78
2.2. Функционально ориентированные органы управления специализированного здравоохранения	3.2. Оперативное планирование и управление	+0,79

ния.

В заключение отметим, что для оптимизации процессов управления, стандартизации процедур принятия управленческих решений, формирования матричных структур управления, осуществления управления проектами целесообразно осуществлять многомерную классификацию задач управления. Решение близких по результатам многомерной классификации задач возможно в рамках одного процесса выработки управленческих решений. Анализ зависимостей между признаками задач управления позволяет использовать согласованные значения признаков для формирования типовых процедур выработки управленческих решений.

Приведенный пример демонстрирует преимущества приведенной классификации задач управления. Методика может быть распространена на частные задачи управления, решаемые в составе обобщенных задач. Другими словами, методика может быть применена к существующей иерархии задач управления. Применение методики позволяет осуществить коррекцию существующих задач управления в результате введения новых классов близких задач. Более детальная классификация задач управления может быть использована для дальнейшего развития и оп-

тимизации структуры единого информационного пространства специализированного здравоохранения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Айвазян С.А., Бухитабер В.М., Енюков И.С., Мешалкин Л.Д. Прикладная статистика: Классификация и снижение размерности. М.: Финансы и статистика, 1989. 607 с.

2. Рыжков Н.А. Основы стратегического управления специализированным государственным здравоохранением: информационно-технологические аспекты. СПб.: Наука, 2005. 175 с.

3. Рыжков Н.А., Верзилин Д.Н., Максимова Т.Г., Антохин Ю.Н. Управление экономической эффективностью программы информатизации многофункционального государственного учреждения // НТВ СПбГПУ. Серия «Экономика». 2012. № 3. С. 73–77.

4. Уйба В.В. Методология управления качеством медицинской помощи в сети лечебно-профилактических учреждений. М.–СПб.: ФМБА – Изд-во ВМА, 2005. 175 с.

5. Уйба В.В. Медико-санитарная безопасность: методологические основы мониторинга и управления. М.: ФМБА – Изд-во ВМА, 2009. 165 с.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК (338.45:69):332.1

Л.Н. Баранова

РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ И ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В РАЗЛИЧНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ

Рассмотрены проблемы, связанные с технологией строительства многоквартирных домов и потребностями в экономии финансовых ресурсов строительными организациями; изучен уровень развития стройиндустрии и промышленности строительных материалов в различных регионах России; предложены способы снижения издержек в производстве стройматериалов на территории страны.

Ключевые слова: *индустриальное домостроение; строительные материалы; гарантийный фонд; развитие стройиндустрии.*

We study the problems connected with the technology of building blocks of flats and the needs for building companies to spare money. The level of building industry development in different regions of Russia is studied and ways to cut costs concerning the production of construction materials are suggested.

Keywords: *industrial house-building; construction materials; guarantee fund; development of building industry.*

Как показывает практика, жилье в России по своему качеству и долговечности во многом уступает европейской недвижимости. Причинами этого являются используемые стройматериалы и технологии организации строительства.

Как правило, в развитых странах жилье строится из высококачественных материалов с соблюдением всех технологий строительства, поэтому при бережной эксплуатации оно не требует ремонта длительный промежуток времени. В российской практике часто прибегают к экономии, и при строительстве, как правило, используются дешевые материалы [7]. Ввиду необходимости выполнения планов по возведению и сдаче в эксплуатацию домов в определенные сроки периодически нарушаются технологии строительства. Сочетание двух этих факторов приводит к тому, что потребность в ремонте таких зданий наступает значительно быстрее.

Существует так называемый гарантийный фонд, который создается строительной организацией для покрытия издержек в случае необходимости устранения выявленных в первые годы эксплуатации дефектов, ухудшающих качество здания. Если компания, управляющая домом, не обратилась к застройщику с претензиями по качеству, то вся сумма из гарантийного фонда по истечении срока возвращается строительной компании. Однако, как правило, при строительстве нового здания

его управление передается управляющей компании, созданной самим застройщиком, которая будет на законных основаниях выполнять свои функции до тех пор, пока новые собственники, приобретя объект недвижимости в этом доме, не соберутся на общем собрании и не выберут новое управление. Довольно часто такие компании, подотчетные застройщику, управляют домом весь гарантийный срок и в случае обнаружения дефектов, допущенных при строительстве, с претензиями не обращаются. Такая схема дает определенную выгоду застройщикам, желающим сэкономить, но при этом в первую очередь страдают собственники квартир, так как впоследствии им придется нести расходы по ремонту дома в больших размерах. Было бы целесообразно на законодательном уровне внести поправки для того, чтобы избежать таких ситуаций. Например, в качестве обязательной нормы можно было бы ввести проведение независимой экспертизы дома заблаговременно до окончания срока действия гарантийного фонда, но уже после нескольких лет его эксплуатации. Это обеспечило бы не только выгоду для покупателей недвижимости, но и стало бы полезным для государства, поскольку своевременное выявление и устранение дефектов и неисправностей снижает расходы на эксплуатацию и продлевает срок службы объекта. Чем дольше прослужит здание, тем дольше оно не перейдет в категорию ветхого и аварийного жилья.

Сегодня для того чтобы повысить качество индустриального домостроения и продлить срок службы объектов недвижимости, в первую очередь ведется работа по развитию промышленности строительных материалов. Имеющееся оборудование и используемые в производстве технологии не позволяют большинству предприятий производить качественную продукцию по доступным ценам. Техническое перевооружение требует дополнительных инвестиций в большом объеме. Обновление производства повлечет удорожание продукции. Чем дороже материалы, используемые в строительстве, тем дороже стоимость возведенного объекта, а поскольку большинство населения не может позволить себе купить квартиру на собственные средства при существующих расценках, то при увеличении стоимости жилья возрастает риск того, что объект будет долго распродаваться. Чем дольше идет продажа, тем выше издержки застройщика. В такой ситуации желание строительной компании сэкономить на материалах при строительстве вполне экономически объяснимо. Спрос на дешевые материалы, как известно, порождает предложение. Соответственно, в данном случае предприятиям строительной промышленности выгодно производить недорогие товары, чтобы оставаться конкурентоспособными в своей нише. Такая взаимозависимость приводит к нежелательному результату: низкому качеству индустриального домостроения и относительно короткому сроку службы зданий, большим затратам на их ремонт и содержание.

В ближайшие годы спрос на строительные материалы будет возрастать, так как руководством нашей страны намечено увеличение объемов строительства жилья до 100 млн. кв. м. в год. Достижение этих показателей требует соответственно роста промышленности строительных материалов в адекватных для этого объемах [1]. Во время перестройки объемы строительно-монтажных работ были сокращены. Это повлекло за собой резкое сокращение производства строительных материалов, поэтому для восстановления данной отрасли требуется не только время и инвестиции, но и профессиональные кадры, готовые поднять производство. Реализация намеченных планов в развитии жилищного строительства и формировании рынка доступного жилья неразрывно связана с состоянием производственной базы строительства. Руководство нашей страны поручило региональным властям максимально использовать в жилищном строительстве отечественные стройматериалы и сформировать на уровне регионов такие механизмы стимулирования предприятий, которые позволят ускорить их переход на производство и использование энергоэффективных видов строительных материалов [8].

Поскольку технический уровень многих

предприятий по производству строительных материалов отстает от современных требований, а на их техническое перевооружение требуются инвестиции, в разных регионах по-разному ведется работа по преодолению барьеров в развитии.

Например, в Республике Бурятия действует подпрограмма «Развитие стройиндустрии и промышленности строительных материалов Республики Бурятия», реализация которой продлится до 2015 года [6]. На финансирование ее мероприятий выделено 3,6 млрд. руб. за счет привлеченных и собственных средств предприятий строительной промышленности. Республика полностью обеспечивает себя основными видами стройматериалов и изделий, но большинство материалов для внешней отделки завозится из других регионов страны [11].

В Иркутской области с 2011 года реализуется подпрограмма Развития промышленности строительных материалов и стройиндустрии на 2011–2015 гг. с общим объемом финансирования 124335,613 тыс. руб. [2]. В регионе не хватает собственных ресурсов, поэтому помимо технического перевооружения действующих производств средства также направляются на строительство новых объектов.

В Свердловской области на модернизацию производств строительных материалов до 2020 года планируется направить 35 млрд. руб. В 2012 году на эти цели из внебюджетных средств уже было привлечено 774 млн. руб. [10]. Несмотря на то, что в Уральском Федеральном округе промышленность стройматериалов находится в лучшем состоянии по сравнению с большинством других регионов России, тем не менее, спрос на продукцию здесь выше, чем предложение. Основным лидером наравне со Свердловской выступает Челябинская область. Их производства позволяют не только полностью себя обеспечить строительными материалами, но и снабжать другие регионы. Также на Урале ведется работа по модернизации заводов Челябинской и Тюменской областей и в Ханты-Мансийском автономном округе.

В Омской области сегодня действует Стратегия развития стройиндустрии и промышленности строительных материалов до 2015 года, предусматривающая два этапа реализации [5]. Основным инструментом достижения намеченных целей является создание территориального межотраслевого объединения организаций строительного комплекса. В рамках стратегии ведется привлечение внебюджетных инвестиций в модернизацию, в разработку инновационных решений и в обеспечение перехода промышленности Омской области на производство стройматериалов с ресурсозамещаемыми химическими добавками для снижения стоимости строительства и повышения долговечности зданий, а также

улучшения их технических характеристик.

В Краснодарском крае действует Программа развития промышленности строительных материалов и индустриального домостроения Краснодарского края до 2020 года, разработанная Департаментом строительства [4]. Поскольку степень износа основных фондов предприятий промышленности строительных материалов к 2005 году превысила 50%, то с 2006 года постепенно ведется планомерное обновление материально-технической базы [9]. Благодаря этому Краснодарский край сегодня занимает передовые позиции в нашей стране по выпуску основных стройматериалов. Сегодня строительный комплекс Края является одним из крупнейших в России [12].

В Пермском крае модернизация предприятий промышленности строительных материалов происходит довольно медленно, несмотря на долгосрочную целевую программу «Стимулирование развития жилищного строительства в Пермском крае в 2013–2015 гг.» [3]. На сегодняшний день модернизировано около 50% производств. Однако, как отмечают представители региональной власти, строительная отрасль сегодня не восприимчива к новым технологиям и стройматериалам. В первую очередь отмечается недостаток квалифицированных кадров в производстве строительных материалов, готовых разрабатывать новые технологии и новую продукцию, а также кадров в строительстве, готовых в итоге это грамотно использовать и применять [8].

Как показал анализ оснащенности регионов производствами строительных материалов, довольно многим приходится закупать какие-либо виды продукции у своих соседей, так как собственное производство отсутствует. В связи с этим помимо потребности в техническом перевооружении необходимо также учитывать, что на цену готовой продукции влияет и стоимость ее перевозок. Тарифы на перевозки регулярно повышаются, соответственно для снижения этого вида издержек было бы целесообразно развивать производство стройматериалов на новых территориях, с более удобным расположением.

В заключение хотелось бы отметить, что еще одним фактором, влияющим на стоимость готовой продукции, который нельзя не учитывать, являются энергоресурсы. Как известно, в строительной отрасли высокое энергопотребление, поэтому любое повышение тарифов на энергоресурсы непременно отражается на себестоимости строительных материалов. Для того чтобы понизить эти затраты, необходимо развивать инновационный подход к производству. Со стороны государства рационально было бы совершенствовать тарифную политику с целью урегулирования сферы производства стройматериалов для обеспечения объемов жилищного строительства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон РФ № 161-ФЗ от 24.07.2008 г. «О содействии развитию жилищного строительства». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Постановление Правительства Иркутской области № 249-пп от 11.08.2011 г. «Об утверждении долгосрочной целевой программы "Стимулирование жилищного строительства в Иркутской области на 2011–2015 годы"». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Постановление Правительства Пермского края № 279-п от 17.04.2013 г. «Об утверждении долгосрочной целевой программы "Развитие жилищного строительства в Пермском крае в 2013–2015 гг."». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Программа развития промышленности строительных материалов и индустриального домостроения Краснодарского края до 2020 года. Утв. Департаментом строительства Краснодарского края № 488 от 28.11.2011 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. Распоряжение Правительства Омской области № 205-рп от 30.12.2009 г. «О стратегии развития стройиндустрии и промышленности строительных материалов Омской области до 2015 года». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. Республиканская целевая программа «Жилище» Республики Бурятия на 2011–2015 годы. Утв. Постановлением Правительства Республики Бурятия № 243 от 30.07.2010 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

7. Антипов Д.Н. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики. 2012. № 1 (41).

8. Из первых уст. Многое в немногих словах // Строительные материалы, оборудование и технологии XXI века. 2013. № 2 (169).

9. Лаврентьев А.А. Результаты развития строительного комплекса Краснодарского края за 2012 год // Строительные материалы, оборудование и технологии XXI века. 2013. № 2 (169).

10. Новости стройкомплекса // Строительные материалы, оборудование и технологии XXI века. 2013. № 3 (170).

11. Урханова Л.А., Дамдинова Д.Р. Республика Бурятия развивает строительство и строительную науку // Строительные материалы. 2012. № 6.

12. Цифры и факты. Краснодарский край // Строительные материалы, оборудование и технологии XXI века. 2013. № 2 (169).

Е.В. Корчагина, А.В. Варнаев

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ОЛИМПИЙСКИХ ИГР НА РАЗВИТИЕ ГОРОДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ (на примере г. Сочи)

Проанализировано влияние реализации мега-событийного проекта на развитие городской инфраструктуры на примере XXII Зимней Олимпиады в Сочи в 2014 году. Большое внимание уделено аспектам строительства и модернизации спортивной, транспортной, информационно-коммуникационной, жилищно-коммунальной и социальной инфраструктуры. Сделаны выводы о возможностях и ограничениях использования созданной инфраструктуры в постолимпийском периоде.

Ключевые слова: *Олимпийские игры; город Сочи; олимпийские объекты; городская инфраструктура.*

We analyze the influence of carrying out the mega-event project on the development of the city infrastructure by the example of the Winter Olympic Games in Sochi in 2014. Considerable attention is paid to the aspects of construction and modernization of sport, transport, informational, communications, housing and communal and social infrastructure. Conclusions concerning opportunities and limitations of using the infrastructure during post-Olympic period are made.

Keywords: *Olympic Games; the city of Sochi; Olympic objects; city infrastructure.*

Проведение Олимпийских игр может оказать серьезное влияние на развитие города-организатора и принимающего региона в целом. Олимпийские игры являются не только ярким событием международного масштаба, изменяющим спортивную, культурную и политическую жизнь, они оставляют после себя олимпийское наследие, являющееся важной частью инфраструктурного потенциала олимпийской столицы. К моменту проведения XXII зимних Олимпийских игр в Сочи должен быть сформирован спортивный кластер федерального значения. Строительство олимпийских объектов было начато в Сочи в 2008 году. Объем годового освоения капитальных вложений с 2008 года растет в геометрической прогрессии, увеличиваясь в три-четыре раза в год. К 2012 году суммарный объем капитальных расходов на олимпийские объекты и поддерживающую их инфраструктуру превысил 116 млрд. рублей. При этом большая часть капитальных расходов (более 95%) пришлась на строительную-монтажные работы и приобретение строительных материалов [3].

«Программа строительства олимпийских объектов и развития города Сочи как горноклиматического курорта», утвержденная Постановлением Правительства РФ 29.12.2007 г. № 991, фиксирует перечень олимпийских спортивных и инфраструктурных объектов, которые должны быть построены к Олимпиаде, а также план их введения в действие. Необходимо отметить, что в процессе конкретизации задач и детализации

планов строительства данный перечень был пересмотрен и уточнен. В результате к 2012 году велось строительство тридцати двух объектов, включенных в Программу, из которых двенадцать являются олимпийскими спортивными объектами и двадцать – объектами поддерживающей инфраструктуры [1].

В то же время, необходимо отметить, что поскольку проведение мега-события масштаба Олимпийских игр требует соответствующего общего инфраструктурного обеспечения, основные затраты в период подготовки к нему, как правило, связаны со строительством и модернизацией объектов инженерной, транспортной, коммунальной и социальной инфраструктуры. Для оценки того, насколько сильно проведение олимпийских мероприятий стимулирует процесс инфраструктурного обновления, Международный олимпийский комитет предлагает использование специального коэффициента – эффекта катализатора [5]. Данный коэффициент рассчитывается как соотношение капитальных затрат на развитие и модернизацию общей (инженерной, транспортной, социальной и др.) инфраструктуры к затратам на строительство олимпийских объектов.

В «Кратком отчете о влиянии Игр» отмечено, что на начало 2012 года затраты на сопутствующие мероприятия составили около 600 млрд. рублей [3]. Таким образом, коэффициент эффекта катализатора равен 5,5, что демонстрирует более чем пятикратное превышение капитальных вложений в развитие

общей инфраструктуры над затратами на строительство непосредственно олимпийских объектов. Только в 2011 году суммарный объем капитальных вложений в проекты развития общей инфраструктуры превысил 220 млрд. рублей. Более половины из них – инвестиции в развитие транспортной инфраструктуры, около 17% – туристической, 11% – инженерной, 9% – энергетической инфраструктуры [3].

Важным фактором успешного проведения Олимпийских игр является создание эффективной транспортной инфраструктуры. Хотя реализуемые в процессе подготовки к Олимпиаде в Сочи проекты касаются всех видов транспорта, большая их часть – около 80% от общего числа проектов – связаны с развитием автотранспортной инфраструктуры. Без учета внутригородской улично-дорожной сети Сочи обладает более 1300 км автодорог. Протяженность внутригородской улично-дорожной сети – 1368 км. Таким образом, общая протяженность автодорожной сети более 2500 км, что превышает 4% от общей протяженности автомобильных дорог Краснодарского края. При этом из-за горного характера местности показатель плотности автодорог Сочи является достаточно высоким – 348 км на 1000 кв. м [4]. В процессе подготовки к XXII зимним Олимпийским играм в Сочи проводится ремонт и модернизация автодорожной сети, вводятся новые автодороги и автомобильные развязки. В 2009 году принята в эксплуатацию новая объездная дорога протяженностью 17 км. К 2012 году введены в действие еще семь транспортных объектов.

В рамках олимпийского проекта была проведена модернизация системы железнодорожного транспорта. Через Сочи проходит участок железной дороги Туапсе – Адлер – Абхазия, протяженность которого в период с 2009 по 2012 года была увеличена более чем на 66 км [3]. Данное увеличение было связано, в первую очередь, со строительством вторых путей железнодорожных веток в Имеретинскую низменность и аэропорт. Протяженность нового железнодорожного пути от Адлера до аэропорта составила 2,8 км, он оснащен двумя туннелями, тремя эстакадами и мостом. В феврале 2012 года был открыт новый аэровокзальный терминал и запущено регулярное пассажирское железнодорожное сообщение между аэропортом и центром города. В 2013 году для увеличения объемов пассажирских и грузовых перевозок будет проведена реконструкция железной дороги Адлер – Туапсе и ее крупнейших пассажирских терминалов в Дагомысе, Сочи, Мацесте и Хосте.

Проведение Олимпийских игр требует ускорения развития информационных и коммуникационных технологий. В настоящее время Краснодарский край является лидером

среди регионов РФ по переходу на цифровое телевизионное вещание. В 2012 году Краснодарский краевой телерадиопередающий центр начал телевизионное вещание в цифровом формате DVB-T. Во время Олимпиады будет обеспечена цифровая трансляция восьми телеканалов федерального уровня. Также для гостей Сочи будет создан специальный региональный телеканал, на котором будет организовано вещание на русском и иностранном языках. В настоящее время доступ к телевизионному вещанию имеет почти 100% населения Сочи и Краснодарского края в целом. На сегодняшний день Краснодарский край лидирует среди регионов Северного Кавказа по показателю прямого выхода в Интернет, доступ к которому имеют более 1,5 млн. человек [3]. В регионе идет активное развитие беспроводного Интернета по технологиям 3G и 4G. Отели, кафе, рестораны, спортивные объекты и др. оснащаются точками Wi-Fi доступа.

Подготовка к предстоящей Олимпиаде стимулировала бурное развитие жилищно-коммунальной инфраструктуры. Застроенные территории в границах Сочи составляют около 1,4% площади города (чуть более 5100 га) [5]. Особенностью Сочи является преобладание исторически сложившейся обособленной индивидуальной малоэтажной жилой застройки во всех районах, за исключением Центрального. Подготовка к Олимпийским играм вызвала переориентацию строительной политики на возведение многоквартирных жилых домов. Также в городе началось строительство отсутствовавшего ранее жилья элитного класса. При этом в городе сокращается доля неблагоустроенной жилой площади, а также доля жилой площади, не оборудованной горячим водоснабжением, центральным отоплением, газоснабжением. Для переселения людей, жилье которых попало в зону возведения олимпийских объектов и обеспечения их инфраструктуры, было построено 482 индивидуальных дома и пять многоквартирных, содержащих 518 квартир [3].

Серьезной проблемой Сочи является высокая степень износа очистных канализационных сооружений – до 80%. В этой связи в рамках программы подготовки к проведению Олимпийских игр реализуется ряд проектов модернизации существующих и строительства новых очистных сооружений. В их числе: модернизация очистных сооружений в Адлере с увеличением мощности в 2,5 раза до 100 тыс. кубометров в сутки; строительство очистных сооружений в поселке Красная Поляна мощностью 15 тыс. кубометров в сутки; модернизация очистных сооружений «Бзугу» с увеличением мощности более чем в четыре раза до 140 тыс. кубометров в сутки; модернизация очистных сооружений в поселке Кудепста [3].

Значимой частью стратегии подготовки к Олимпийским играм является создание специальной инфраструктуры, обеспечивающей доступность всех элементов городской среды для людей с ограниченными возможностями. Для реализации этой стратегии была принята специальная программа «Безбарьерная среда», направленная на создание в городе комфортной среды для людей с инвалидностью. Эта программа предусматривает строительство уличных пандусов, информационных дорожек, звуковых светофоров, установку тактильных указателей для слабовидящих граждан, подъемных устройств в подземных переходах, специальных кнопок в лифтах и т.д. К Олимпиаде должно быть введено в действие более сорока километров улиц, благоустроенных для людей с ограниченными возможностями, а также десять подземных переходов. Все олимпийские спортивные объекты обеспечивают возможность комфортного пребывания людей с инвалидностью. Реализуемые проектные решения предусматривают строительство в спортивных объектах специально оборудованных лифтов и пандусов, информационных светозвуковых указателей. Также к 2012 году построено более четырехсот специально оборудованных для людей с ограниченными возможностями гостиничных номеров.

Развитая инфраструктура является обязательным условием социально-экономического благополучия и устойчивого развития региона. Реализация крупных событийных проектов способна ускорить строительство инфраструктуры на десятки лет, тем самым повысив качество жизни населения принимающей территории. Однако это возможно только в том случае, когда созданная в рамках мега-событийного проекта инфраструктура оказывается востребованной в пост-событийном периоде. И если инженерная, транспортная и социальная инфраструктура, созданная для проведения XXII зимних Олимпийских игр, действительно может стать катализатором социально-экономического развития Сочи, то

возможность использования части создаваемых олимпийских спортивных объектов после проведения Олимпиады вызывает серьезные сомнения. Очевидно, что двести тысяч стадионных мест не могут быть заполнены в городе, население которого составляет немногим более четырехсот тысяч человек, даже если они будут использованы не только как спортивные и концертные комплексы, но и как выставочные и развлекательные центры. Перемещение спортивных объектов также не является идеальным решением проблемы, поскольку сопряжена с большими дополнительными затратами и высокими рисками неопределенности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Программа строительства олимпийских объектов и развития города Сочи как горноклиматического курорта, утв. Постановлением Правительства РФ 29.12.2007 г. № 991. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. К игре готовы. Крупные спортивные мероприятия как стимул к развитию инфраструктуры: исследование компании PWC. 2011. 20 с. URL: http://www.pwc.ru/en_RU/ru/globalisation/assets/Mega-Events_Infrastructure-Rus-.pdf (дата обращения: 22.07.2013)

3. Краткий отчет о влиянии Игр. 2013. Январь. 60 с. // Организационный комитет XXII Олимпийских зимних игр и Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи. URL: sochi2014.blob.core.windows.net/.../games/.../OGI%20Digest_Rus_fin.p_ (дата обращения: 22.07.2013)

4. Регионы России. Социально-экономические показатели городов // Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138631758656 (дата обращения: 22.07.2013)

5. Техническое руководство по влиянию Олимпийских игр // Международный Олимпийский Комитет. 2007. 210 с.

И.В. Коршунов

СТРУКТУРНАЯ ПЕРЕСТРОЙКА ЭКОНОМИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО МОНОГОРОДА КАК КЛЮЧЕВОЕ УСЛОВИЕ ЕГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Исследованы методологические, методические и научно-прикладные аспекты стратегического развития российских промышленных моногородов на основе структурной перестройки их экономики.

Ключевые слова: управление моногородом; промышленный моногород; социальная ориентация; реструктуризация экономики; градообразующее предприятие.

We research methodological, method and applied aspects of strategic development of Russian industrial monocities based on structural reorganization of their economy.

Keywords: monocity administration; industrial monocity; social orientation; restructuring of economy; city-forming company.

Промышленные моногорода расположены практически во всех российских регионах, как вблизи крупных городов, так и в «глубинке», однако главное, на что следует обратить внимание – это выраженный социальный аспект проблемы их развития, состоящий, прежде всего, в обеспечении занятости экономически активного населения промышленных моногородов. Правительство РФ подключилось к решению проблемы путем составления перечней промышленных моногородов, во-первых, намеченных к переселению в связи с их закрытием, и, во-вторых, тех, которые нуждаются в первоочередной помощи, причем возникает много вопросов относительно критериев включения в такие перечни.

Представляется, что все эти меры, носящие «антикризисный» характер, не могут быть эффективно применены к подавляющему большинству промышленных моногородов России, ибо здесь, в отличие от городов с диверсифицированной экономикой, борьба идет практически за физическое выживание. Просто ждать государственной поддержки в этой ситуации не конструктивно, ибо по понятным причинам переселить можно только весьма ограниченное число промышленных моногородов, а это значит, что искать пути решения своих проблем таким городским поселениям придется самостоятельно. Ведь для того, чтобы получить реальную государственную поддержку, промышленные моногорода должны обосновать, в чем такая поддержка должна состоять. В связи с этим попытаемся рассмотреть возможную логику действий городского менеджмента по выводу муниципальной экономики из зоны риска.

Прежде всего, необходимо наметить перечень основных стратегических целей город-

ского развития, обусловленных стремлением повысить качество жизни населения до уровня принятого в стране. При этом не следует ссылаться на то обстоятельство, что стартовое качество жизни населения промышленного моногорода может оказаться ниже, чем, например, среднее по своему региону, федеральному округу, стране в целом. Мы исходим из положения, что каждый россиянин независимо от места жительства должен иметь качество жизни не ниже принятого в обществе социального стандарта. Затем следует определить «стоимость» обеспечения городскими властями решения закрепленных за ними проблем социального характера и сравнить с возможностями своего градообразующего промышленного предприятия в части формирования доходной части местного бюджета.

Представляется, что настоящие возможности градообразующего промышленного предприятия могут оказаться недостаточными для формирования требуемой доходной части городского бюджета. В этой ситуации необходимо инициировать работы по реструктуризации экономики предприятия, под которыми принято понимать приведение его организационной, производственной, технологической структур, мощностей, имущества, занимаемых земельных участков в соответствие с объемом продукции, на который имеется платежеспособный спрос. Это означает, что надо осуществлять изменения в организационной, технологической и производственной структурах предприятия, активах, задолженности, составе и качестве персонала и т.п. Реструктуризация представляет лишь один из инструментов достижения перспективных целей развития предприятия, далее должен

быть задействован механизм использования имеющихся у предприятия преимуществ, привлечены финансовые ресурсы на основе повышения его инвестиционной привлекательности, сформирована эффективная система управления [2].

Однако практика показывает, что усилия по реструктуризации экономики градообразующего предприятия не решают всех проблем городского развития, необходима структурная перестройка экономики моногорода, которая означает существенное изменение состава, содержания ее составных частей, существующих пропорций и связей между ними. Это необходимо для создания эффективной экономической базы городского самоуправления, ориентированной на существенное улучшение качества жизни населения. Изменение состава экономики промышленного моногорода связано с изменением номенклатуры его отраслей специализации (профильных отраслей городской экономики); если вклад новых отраслей специализации в экономику города будет значительным, то он утратит статус моногорода. Изменение содержания экономики промышленного моногорода связано с изменением структуры производимой продукции (работ, услуг), созданием условий для обеспечения производства высокоэффективной и конкурентоспособной продукцией. Изменение пропорций и связей между составными частями экономики промышленного моногорода вызвано изменением состава и содержания ее частей, а также обусловлено эффективным использованием сложившегося в городе экономического потенциала.

Вернемся к вопросу реструктуризации предприятия. Представляется очевидным, что решение проблем реструктуризации градообразующего предприятия промышленного моногорода зависит, в первую очередь, от экономических интересов основных субъектов управления и хозяйствования, которые должны инициировать эти работы, от позиции которых зависит успех намечаемых изменений. Кто же наиболее заинтересован в успешной реструктуризации градообразующего предприятия промышленного моногорода? По нашему мнению, это, в первую очередь, структуры управления моногородом, ибо, отвечая в соответствии с действующим законодательством за его экономическое и социальное развитие, они заинтересованы в укреплении экономической базы городского самоуправления, поддержании в городе социальной стабильности. Близкие интересы имеют региональные структуры управления, которые призваны в случае необходимости оказать промышленному моногороду необходимую поддержку.

Что касается владельцев и топ-менеджмента градообразующего промышленного

предприятия моногорода, то мотивы их поведения могут иметь различный характер. На первый взгляд представляется, что их экономические интересы также состоят в реструктуризации предприятия с целью повышения эффективности его деятельности, производства конкурентоспособной на мировом рынке промышленной продукции. В этом случае городские и региональные структуры управления оказывают необходимую помощь менеджменту промышленного предприятия, имеют, по существу, партнерские отношения.

Однако практика показывает, что такая ситуация складывается далеко не всегда. Владелец предприятия, например, не хочет нести затраты на реструктуризацию предприятия, искать компромиссные решения в отношениях с партнерами по бизнесу (как это было, например, в г. Пикалево Ленинградской области), в целом не идет на сотрудничество с городскими и региональными властями, стремящимися поддержать предприятие, преследуя свои экономические интересы. К сожалению, в современных условиях у городских и региональных органов управления рычаги прямого воздействия на экономические объекты практически отсутствуют. Не случайно, в ситуации в г. Пикалево потребовалось прямое вмешательство премьер-министра РФ для нормализации экономической обстановки, снятия социального напряжения, что является примером так называемого «ручного управления».

Представляется, что широкое использование механизмов «ручного управления» по понятным причинам едва ли может быть эффективным в условиях России, более конструктивный путь здесь состоит, по нашему мнению, в совершенствовании правовой базы, позволяющей в чрезвычайных ситуациях оказывать прямое воздействие на владельцев предприятий вплоть до национализации их бизнеса. Конечно, такие действия будут носить не рыночный характер, но общество должно иметь механизмы борьбы с экономическим эгоизмом, результаты которого в ряде случаев даже трудно предсказать.

Возвращаясь к рассмотрению логики действий руководства промышленного моногорода по выводу его экономики из зоны риска, предположим, что программу реструктуризации градообразующего промышленного предприятия удалось разработать, она успешно прошла независимую экспертизу и будет реализована при необходимой поддержке государства. В этой ситуации возникает вопрос, а будут ли после реструктуризации промышленного предприятия муниципальные власти иметь экономическую базу, позволяющую им обеспечить намеченное городское развитие. Другими словами, будет ли в состоянии градообразующее предприятие после своей реструктуризации обеспечить промышленному

моногороду требуемый бюджет развития, поддерживать необходимый уровень занятости местного экономически активного населения при приемлемых уровнях рисков?

В случае положительного ответа на эти вопросы проблему экономического обеспечения социального развития промышленного моногорода на рассматриваемую перспективу можно, вообще говоря, считать закрытой, а системе городского самоуправления перейти в режим мониторинга хода реализации процессов социального и экономического развития. Однако нам представляется более конструктивным продолжение работ по укреплению экономической базы развития промышленного моногорода по следующим соображениям.

Во-первых, опережающий рост городской промышленности как отрасли специализации, а в промышленном моногороде ситуация не может быть иной в принципе, нарушает баланс между производственной и непроизводственной сферами городской экономики, приводит, в конечном счете, к снижению качества жизни населения.

Во-вторых, не диверсифицированной экономике вообще свойственны повышенные риски развития. Об этом свидетельствует и практика последних лет, и теория развития экономических систем, в соответствии с которой закономерностью развития экономики города является конечность существования любой из отраслей городской специализации, возможность их сворачивания вплоть до полной ликвидации из-за истощения существующей ресурсной базы функционирования, снижения эффективности производства, если их деятельность вступает в противоречие с экономическими интересами города, препятствует его развитию [3]. Это означает, что структуры городского и государственного управления должны быть политически и экономически готовы к экономическим трансформациям структуры экономики промышленного моногорода, которые могут носить и кардинальный характер.

В-третьих, вступление России в ВТО может вновь вернуть экономику российских промышленных моногородов в кризисное состояние, близкое периоду кризиса 2008–2009 гг., вследствие резкого снижения спроса на продукцию градообразующих предприятий промышленности. Причем спад промышленного производства в моногородах будет носить более затяжной характер и временные меры не дадут заметного результата [1]. Поэтому необходимо готовиться к такому сценарию развития событий, а значит инициировать работы по перестройке структуры экономики промышленных моногородов.

Таким образом, для обеспечения требуемого характера развития промышленных мо-

ногородов России на долгосрочную перспективу необходимы не столько меры «ручного управления», как это явствует из публичных заявлений политического и хозяйственного руководства страны, но самые решительные действия по структурной перестройке их экономики, то есть структурную перестройку экономики промышленного моногорода следует рассматривать как ключевое условие его успешного стратегического развития. Понятно, что такие структурные преобразования потребуют времени, значительного объема затрат ресурсов и эффективного менеджмента, они могут быть связаны с принятием непопулярных управленческих решений, в то же время представляется очевидным, что страна в целом существенно запоздала с ними; поэтому работы по структурной перестройке экономики промышленных моногородов России необходимо всячески ускорять, они должны быть предметом неустанной заботы, в первую очередь, городского менеджмента.

Анализ тенденций развития российских городов свидетельствует, что основной причиной возникновения структурных диспропорций в их экономике выступают противоречия между специализацией и комплексностью их развития. В советское время при преимущественно административной системе управления именно государство порождало такие структурные диспропорции, оно же было вынуждено их как-то разрешать. В современной России в условиях существующего правового поля ситуация принципиально иная: ответственность за обеспечение комплексного развития городов ложится, в первую очередь, на городские власти.

По существу, именно городские структуры управления с целью получения необходимой государственной поддержки структурной перестройки своей экономики, в том числе финансовой, должны обосновать концепцию развития промышленного моногорода на долгосрочную перспективу, одним из базовых элементов механизма реализации которой должна выступить программа структурной перестройки его экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. ВТО — хорошо для России? Вступление России в ВТО: аналитический обзор / Российская экономическая школа; Центр экономических и финансовых исследований и разработок. М., 2011.
2. Карлик А.Е., Гришун Е.А. Реструктуризация в стратегии развития промышленных предприятий // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 6. С. 87–91.
3. Когут А.Е., Литовка О.П., Рохчин В.Е., Румянцев А.А. Экономика крупного города: проблемы структурной перестройки. СПб.: Изд-во ИСЭП РАН, 1994.

Ю.Ю. Павлова

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К РЕСУРСНОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Рассмотрены вопросы рационального использования ресурсов, обозначена роль этого процесса для социально-экономического развития региона, а также даны рекомендации по разработке комплексного показателя ресурсного обеспечения региона.

Ключевые слова: *рациональное использование ресурсов; ресурсное обеспечение социально-экономического развития региона; комплексный показатель ресурсного обеспечения региона.*

We consider issues of rational use of resources, define the role of this process in socio-economic development of a region and offer recommendations concerning the development of a complex indicator of regional resource provision.

Keywords: *rational use of resources; resource provision of regional socio-economic development; complex indicator of resource provision.*

В настоящее время рыночная экономика и конкуренция диктуют свои условия для успешного функционирования региональных систем, одним из таких условий по праву можно назвать рациональное использование ресурсов региона. Очевидно, что обеспеченность региона теми или иными ресурсами благоприятно влияет на его экономическую среду, а умелое управление ресурсной базой создает предпосылки для региональной финансовой независимости. Для выявления эффективности использования ресурсов региона необходимо проанализировать их структуру и динамику.

Используя в своем исследовательском арсенале аналитические методы, можно изучить тенденции развития, факторы, влияющие на изменения результатов жизнедеятельности региона, обосновать планы и управленческие решения, осуществить контроль их исполнения, определить области повышения эффективности региональной экономики и в конечном итоге разработать удовлетворяющую рыночным реалиям стратегию развития региона.

В существующей системе теоретических знаний область природных ресурсов исследована достаточно широко, но, тем не менее, существуют некоторые аспекты, требующие более детального рассмотрения. Для изучения таких аспектов необходимо определиться с тем, что можно называть ресурсами региона, и как их рациональное использование может оказывать влияние на региональную экономику.

Ученые-экономисты по-разному отвечают на эти вопросы, но есть то зерно истины, которое объединяет их воззрения. Анализ ря-

да научных источников показал, что регион представляет собой комплексную систему со сложным механизмом взаимодействия включенных в нее элементов, области организации такого взаимодействия корреспондируются с определенным пространством, а в целом данный организм подчинен единой цели и связан с внешней средой. Ресурсы региона в данном контексте – это все его имеющиеся средства и возможности, то есть совокупность реально используемых и потенциально возможных для эксплуатации благ, лежащих в основе рыночных отношений региона. Перечень таких ресурсов должен включать ресурсы природной и неприродной сферы. Ниже представлен список наиболее важных для региона ресурсов.

1. Природные ресурсы. Данная категория состоит из объектов, процессов и условий природы, используемых обществом для удовлетворения материальных и нематериальных потребностей населения. Подразделяются на исчерпаемые и неисчерпаемые, возобновимые и невозобновимые.

Данные ресурсы включают в себя источники энергии, полезные ископаемые, почву, водоемы и водные пути, леса, животный и растительный мир территории, оздоровительные зоны и т.д. Эти ресурсы являются «генетикой» региона, определяют во многом его судьбу. Разумное использование природной базы обеспечивает региону возможность выхода на новую эволюционную ступень развития.

2. Материальные ресурсы. Это средства производства, созданные человеком, являющиеся результатом этого производства. Мате-

риальные ресурсы в общем смысле – это совокупность как средств труда, так и предметов труда, которыми располагает регион, использование которых сопровождается получением прибыли. Они охватывают такие вещественные элементы производства, как природные материалы, сырье, орудия труда. Отсутствие рационального подхода к использованию данной группы ресурсов может существенно снизить объемы выпускаемой продукции, сделать ее менее качественной и таким образом привести к снижению ее конкурентоспособности, что, в свою очередь, негативно скажется на социально-экономическом развитии региона.

3. *Трудовые и социальные ресурсы.* К данному виду ресурсов относится все экономически активное население региона, а также отрасли, обеспечивающие потребности этого населения в области культуры, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, науки, спорта и других социально значимых аспектах. Отсутствие четкой политики в сфере использования данных ресурсов может оставить регион без «рабочих рук», внести диспропорции в его профессиональную среду, привести к нарушению психологического климата в социуме, обострить в нем конфликты различной этимологии и таким образом вызвать или усугубить иные негативные региональные процессы.

4. *Инновационные и интеллектуально-информационные ресурсы.* Данный вид ресурсов стал наиболее актуален для региональных исследований в условиях повышения роли информации в обществе. Экономическая деятельность как региона, так и страны в целом нуждается в качественной информации, под качественной информацией в данном случае следует понимать достоверность, своевременность ее получения, полноту, способность помочь в обеспечении необходимыми данными органов управления региона для последующего принятия ими эффективных управленческих решений. Поскольку общественная среда находится в непрерывном развитии, а технологии для сохранения конкурентных преимуществ нуждаются в совершенствовании, возникает закономерная необходимость в смещении акцентов в сторону инноваций. Любые инновации – это результат интеллектуального труда, симбиоз старых и новых знаний, поэтому данные виды ресурсов рассматриваются вместе, они дополняют друг друга и участвуют совместно в производстве интеллектуальных продуктов.

5. *Финансовые ресурсы.* Немаловажное

значение для экономики региона имеет денежная составляющая, именно она определяет направления развития региона, возможности его роста и процветания. Недостаточность финансовых ресурсов, их неправильное распределение могут принести региону непоправимый ущерб, поэтому рациональное использование денежных средств является залогом слаженного функционирования региональной системы.

Как было отмечено выше, это далеко не полный список региональных ресурсов, и учет этих пяти является хоть и крайне важным, но все же не определяющим в полной мере социально-экономическое развитие региона. Для более ясной картины необходимо ввести комплексный показатель, с помощью которого будет легко установить, насколько качественно и эффективно региональные органы власти управляют ресурсами региона.

Исследования в данной области выявили ряд затруднений с установлением данного показателя, некоторые ученые вкладывают в него лишь знание о ресурсной базе, другие рассматривают организационно-экономические отношения, третьи делают акцент на учете экологических особенностей региона, влияющих на использование ресурсов. Поэтому разработка комплексного показателя, учитывающего специфику региональной ресурсной базы, характер работы управленческого аппарата и факторы, сдерживающие развитие региона, является, несомненно, актуальной задачей для дальнейших исследований, посвященных рациональному использованию ресурсов региона и его социально-экономическому развитию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2001. 495 с.
2. Кукор Б.Л. Организация мониторинга социально-экономической ситуации региона // Журнал правовых и экономических исследований. 2012. № 2. С. 203–207.
3. Морозова Т.В., Козырева Г.Б., Сухарев М.В. Регион как социально-экономическая система / Петрозав. гос. ун-т. Петрозаводск, 2010. 306 с.
4. Разумовский М.В. Экология и природопользование / под ред. докт. геогр. наук, проф. В.М. Разумовского. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. 167 с.
5. Стратегия – 2010: Итоги реализации 10 лет спустя / Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ; науч. ред. М.Э. Дмитриев. М.: Дело, 2010. 80 с.

М.В. Подбивалова

РЕГУЛИРОВАНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК МЕРА КОСВЕННОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Исследуется мера косвенного воздействия на рынок недвижимости с помощью государственного регулирования ипотечного кредитования. Особое внимание уделяется проблеме высокой стоимости ипотечного кредита и государственным целевым программам, действующим на территории Санкт-Петербурга. Сделаны выводы по влиянию этих мероприятий на рынок недвижимости и сформулированы предложения по совершенствованию методов этого влияния.

Ключевые слова: *жилая недвижимость; ипотечное кредитование; регулирование рынка недвижимости; ставка ипотечного продукта; целевые программы.*

We investigate the degree of indirect impact on the real estate market via government regulation of mortgage. Particular attention is paid to the problem of mortgage high cost and the state goal-oriented programs in St. Petersburg. Conclusions concerning the impact of the activities in question on the property market are made and suggestions to improve methods of influence are given.

Keywords: *residential real estate; mortgage; regulation of real estate market; mortgage rate; goal-oriented program.*

Крупные города России постоянно сталкиваются с рядом проблем по развитию рынка недвижимости: большое количество нуждающихся в жилой недвижимости, различный финансовый уровень населения. Все эти проблемы тормозят развитие рынка недвижимости. Помочь преодолеть эти проблемы должно ипотечное кредитование.

По данным статистики Центрального банка объем выдаваемых ипотечных кредитов в Санкт-Петербурге увеличивается и пересекает черту в 400 млрд. рублей уже в 2013 году. Ипотечные программы представляют 42 банка, однако у них наблюдается существенный разброс ставок по ипотечным кредитам. На 01.07.2013 г. средневзвешенная ставка по выданным ипотечным кредитам равна 12,7%, при этом кредиты приобретаются в среднем на 164,8 месяцев. Это процентная ставка лишь на 0,1% ниже средневзвешенной ставки по всей территории России [4].

По данным информационно-статистической системы по рынку жилья ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» доля количества ипотечных кредитов в общем объеме сделок в 2012 году по Северо-Западному федеральному округу составила 18,59%, что больше на 4,4% показателя 2011 года. Это означает, что в 2012 году рынок недвижимости благодаря ипотечному кредитованию увеличил свой оборот на

18,59% [2].

Для хорошего роста рынка недвижимости Санкт-Петербурга необходимо сформировать стабильную систему его финансирования. Но чтобы добиться бесперебойной работы на рынке недвижимости между жителями, банками, компаниями, занимающимися недвижимостью, и строительными компаниями, государству требуется организовать регулирование системы взаимоотношений между ними, создать им все необходимые условия, например, для эффективной работы банков на ипотечном рынке без неоправданных рисков.

Государство может использовать для этих целей административные методы, в виде принятия разнообразных нормативных документов, установления различных требований, запретов и санкций (ФЗ РФ от 16.07.1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (с изменениями от 07.05.2013 г.) [1]), а может использовать косвенные методы регулирования рынка недвижимости. К *косвенным методам регулирования рынка недвижимости* с помощью ипотечного кредитования относят такие, как система налогообложения имущества и льгот; предоставление гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий, безвозмездных субсидий для жилищ и строительства на коммерческой основе; регулирование учетной ставки.

Регулирование рынка недвижимости с

помощью системы налогообложения имущества и льгот происходит с использованием права населения на имущественные налоговые вычеты. Так, имущественный налоговый вычет позволяет включить проценты по ипотечному продукту к вычету по подоходному налогу. Право государства на изменение условий предоставления имущественного налогового вычета позволяет изменить спрос на ипотечные продукты, а следовательно, и скорость поступления финансовых ресурсов на рынок недвижимости.

Государство может косвенно регулировать рынок недвижимости, используя учетную ставку. В настоящее время банки предлагают заемщикам приобретать ипотечные продукты, привязанные к ставке рефинансирования Центрального банка. Уменьшение учетной ставки позволяет уменьшить ставку по ипотечному кредиту, а следовательно, уменьшить ставки по ипотечному продукту. Но для того чтобы существенно снизить ставку рефинансирования, Центральному банку государства необходимо запустить в экономику России дополнительные финансовые ресурсы, что, в свою очередь, вызовет снижение стоимости рубля.

Важную роль в повышении доступности недвижимости сыграли запущенные в России жилищные программы, которые затронули и ипотечный рынок Санкт-Петербурга. Так, в рамках программы «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» на 2009–2012 годы в Санкт-Петербурге было разработано и реализовано множество строительных проектов, многие из которых были продлены и на более поздние периоды. В настоящее время в Санкт-Петербурге действуют несколько *целевых программ*:

- целевая программа Санкт-Петербурга «Развитие долгосрочного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге» на 2002–2017 годы;
- целевая программа Санкт-Петербурга «Расселение коммунальных квартир в Санкт-Петербурге» на 2008–2016 годы;
- целевая программа Санкт-Петербурга «Жилье работникам бюджетной сферы» на 2006–2021 годы;
- программа «Молодежи – доступное жилье» на 2011–2015 годы [4].

Эти программы представляют собой группы различных компенсаций населению при использовании ипотечных продуктов, но доступны они только определенным слоям населения. Например, такие продукты могут использовать лишь молодые специалисты или лица, нуждающиеся в улучшении жилищных условий. Компенсация может быть представлена в виде первоначального взноса для приобретения недвижимости в размере не более 30% от стоимости недвижимости, в виде ком-

пенсации части кредитных выплат, возможности приобретения квартиры по льготной цене.

Наибольшую популярность у населения Санкт-Петербурга имеет программа «Молодежи – доступное жилье». Желающих воспользоваться этой программой на 01.07.13 г. насчитывается около 20 тыс. человек. При этом ежегодно к программе присоединяются свыше 500 участников. Но финансовые возможности этой программы не настолько велики, поэтому только примерно 2 тысячи человек ежегодно получают шанс получить жилье по этой программе [5].

Все эти государственные программы должны делать доступными ипотечные кредиты для населения Санкт-Петербурга, но в действительности лишь малая часть населения получает возможность воспользоваться ими.

Препятствием для увеличения объемов ипотечного кредитования является *высокая ставка по ипотечным продуктам*. Достичь такого показателя ставки по ипотечному кредиту, который бы позволил сделать приобретение квартиры доступным большинству населения, в настоящее время сложно. Это связано с двумя основными причинами: высокий риск для банка при ипотечном кредитовании и отсутствие на российском рынке «длинных» денег.

Как показывает практика, размер рисков для банка в ипотечном кредитовании увеличивается при увеличении срока кредитования. В ставку кредитования банки часто закладывают различные условно-постоянные и переменные элементы: стоимость оценки недвижимости, страхования объекта кредитования и нового собственника недвижимости, стоимости привлеченных средств, затраты на выдачу кредита и прибыль банка.

Стоимость оценки недвижимости и затраты на выдачу кредита приходятся на момент выдачи кредита и банки часто распределяют их по всему кредитному продукту, то есть закладывают в стоимости кредита, в процентной ставке по ипотечному кредиту. Похожая ситуация складывается и у элементов страхования объекта кредитования и нового собственника недвижимости, но затраты уже несет не банк, а страховая компания. Существенной проблемой является стремление нового владельца квартиры в меньший срок расплатиться с кредитным учреждением, заплатив при этом меньше за использование продукта, что не выгодно банку и страховой компании. Чтобы решить данную проблему, Государственной Думой в первом чтении было принято решение о *запрете на досрочное погашение ипотечного кредита*. Это создаст у населения трудности со снижением финансового бремени, но позволит снизить ставку по ипотеке.

Существенную роль в стоимости ипотечного продукта играет стоимость привлеченных средств. Снижение стоимости привлечен-

ных средств возможно только при выполнении следующих условий: снижение прибыльности по финансовым продуктам (по ценным бумагам); повышение интереса к долгосрочному вложению финансовых ресурсов. Выполнение этих условий возможно при условии, что российский финансовый рынок стабилизируется и перестанет развиваться большими скачками.

Важную роль в формировании ставки по ипотечному кредиту играет плановая прибыль банка по ипотечным продуктам. Банки, как всякая коммерческая компания, никогда не установят плановый показатель прибыли ниже уровня инфляции, если не получат надежный инструмент для компенсации потерь.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что для развития рынка недвижимости за счет ипотечного кредитования необходимо не только стабилизировать российскую экономику, снизить уровень инфляции, но и найти возможность компенсировать по-

тери банков и заемщиков по ипотечным продуктам, например, увеличить финансирование целевых программ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон Российской Федерации «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 г. № 102-ФЗ (в ред. от 07.05.13 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Официальный сайт Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. URL: <http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/statsis/>

3. Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга. URL: http://gov.spb.ru/gov/terr/reg_admiral/zhilishnaya-sfera/

4. Официальный сайт Банка России. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=ipoteka>.

5. Официальный сайт Санкт-Петербургского центра доступного жилья. URL: <http://www.gorcenter.spb.ru/aboutPrograms.php?section=10>

А.Г. Смех

ФОРМИРОВАНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ РЕГИОНОВ ПО УРОВНЮ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Определяются основные задачи, особенности формирования региональной инновационной системы, приводится классификация регионов по уровню инновационного развития.

Ключевые слова: региональная, национальная инновационная система; инновационная политика, классификация регионов.

We determine the main tasks and specific features of developing regional innovation system and offer a classification of regions according to the level of innovation development.

Keywords: regional, national innovation system; innovation policy; classification of regions.

В процессе государственного управления координация этапов инновационного цикла, преемственность, диффузия научно-технических знаний и их коммерциализация возможны при переходе к инновационному развитию в региональных хозяйствах. Задачи взаимодействия участников инновационного процесса в административно-территориальном образовании решаются в рамках региональной инновационной системы (РИС), являющейся составным элементом и относительно самостоятельным звеном единой национальной инновационной системы (НИС). Таким образом, региональную инновационную систему необходимо рассматривать как подсистему НИС, органично интегрированную в единое экономическое, а следовательно, и инновационное пространство страны. Целесообразно учитывать, что РИС каждого региона с учетом конкретной специфики и уровня регионального социально-экономического и инновационного развития, ресурсного потенциала вносит определенный вклад в инновационную составляющую народнохозяйственной инновационной системы [1].

Отсюда следует, что региональная инновационная система должна соответствовать таким ее классификационным признакам, как интегрируемость в национальную инновационную систему, заключающуюся в формировании единой системы приоритетов федерально-регионального развития; рационализации и гармонизации нормативно-правовой базы; единых базовых подходах к формированию институтов инновационного развития; максимальном использовании имеющихся и расширяющихся на инновационной основе конкурентных преимуществ региона, равноправном участии всех заинтересованных сторон в разработке и реализации политики инновационного развития региона. Учет перечисленных классификационных признаков РИС позволил бы решить задачу формирова-

ния единого инновационного пространства на территории субъектов федерации, с учётом индивидуальных особенностей регионов.

Основные задачи формирования региональной инновационной системы формулируются в процессе детализации и конкретизации основных задач НИС на региональном уровне. С этой целью должно быть сформировано организационно-экономическое, нормативно-правовое, финансово-бюджетное, фискальное обеспечение инновационной деятельности, а также реально функционирующие механизмы защиты интеллектуальной собственности. Кроме того, необходима интеграция научно-технической и образовательной деятельности с осуществлением и практическим использованием новых знаний, идей, разработок, проектов, технологий [5].

Формирование региональной инновационной системы закладывается в основу региональной инновационной политики (РИП), которая также является неотъемлемой частью долгосрочного развития и совершенствования национальной инновационной системы. При этом региональная инновационная политика имеет свои особенности, обусловленные необходимостью решения территориальных задач, стоящих перед региональными структурами управления.

Отметим, что теоретическим проблемам и особенностям регионального инновационного развития посвящено значительное число исследований отечественных авторов, хотя теоретическим положениям РИС отечественные исследователи стали уделять внимание сравнительно недавно [2]. В подходах к изучению НИС и РИС наблюдается теоретическая схожесть. Это объяснимо, поскольку инновационные процессы, возникающие как в национальной инновационной системе, так и в региональной одинаковы. Но именно изучение региональной инновационной системы обеспечивает тот необходимый уровень дета-

лизации научного знания, который позволяет учесть специфику и особенности каждой отдельной территории в рамках государства, а значит – создает объективные предпосылки для более эффективного управления системой в целом [6].

Отметим также, что и в практической плоскости попытки формирования РИС в отдельных административно-территориальных образованиях осуществлялись раньше, чем была сформирована НИС на государственном уровне, например, в Санкт-Петербурге и Татарстане.

При разработке региональной инновационной политики следует учитывать основные условия для ее осуществления. Так, например, РИП должна обеспечивать сбалансированное проведение федеральной политики в регионе с инновационной политикой региона и учитывать возможности инновационного развития соседних регионов.

Таким образом, в РИП закладываются основные направления и параметры инновационной стратегии развития народнохозяйственного производства, состояние собственного научного, образовательного и производственного потенциала региона, определяющее стартовую позицию для перехода на инновационное развитие. Долгое время, в отсутствие федеральной единой инновационной политики, регионы самостоятельно разрабатывали либо пытались разработать критерии осуществления РИП.

По мнению современных специалистов, общими критериями эффективной региональной инновационной политики следует считать наличие в экономике региона конкурентоспособных инновационных проектов, благоприятной среды для развития предпринимательства, в том числе, и инновационного (что предполагает высокую степень конкуренции на региональных рынках), современной отраслевой структуры экономики региона со значительной долей высокотехнологичных секторов, а также постоянное повышение эффективности использования ресурсов (рост производительности труда и снижение затрат энергоресурсов).

Особенность национальной инновационной системы заключается в том, что регионы характеризуются сильнейшей дифференциацией по географическим и демографическим параметрам, уровню развития, глубокими различиями в экономической специализации и социальной структуре населения. Регионы отличает также уровень насыщенности материально-техническими, природными ресурсами, социальная структура, удаление от высококоразвитых промышленных культурных и столичных центров.

Поэтому разработка адекватной инновационной политики требует проведения качественного анализа ситуации на региональном

уровне и классификации регионов.

Следует заметить, что ведущими исследователями и организациями, занимающимися проблемами регионального развития, единая классификация регионов до настоящего времени не разработана. Разнообразие подходов к анализу региональных проблем, а также раскрытие самого понятия «регион», функций региона определило наличие большого числа различных классификаций регионов. Так, их классифицируют по источникам основной специализации производства (например, агропромышленные, транспортно-промышленные); по одному и нескольким преобладающим признакам (депрессивные регионы, регионы – доноры); наличию природных ресурсов, уровню и темпам экономического развития, уровню жизни, обеспеченности инвестициями, демографическим коэффициентам, региональной конкурентоспособности.

Среди подходов к классификации регионов по уровню их экономического развития, разработаны и типологии по степени инновационного развития, инновационному потенциалу и инновационной активности. Например, на основе таких идентификаторов, как «индекс инновационного развития региона» – «индекс уровня жизни населения региона», можно классифицировать регионы по группам, соответствующим различным приоритетным стратегическим целям и финансовым потребностям [3].

Типология Министерства экономического развития Российской Федерации и Российской академии наук выделяет 3 группы регионов: высокоразвитые (опорные) регионы, имеющие сложившийся инновационный потенциал; развивающиеся (формирующиеся) регионы, в которых инновационный потенциал – один из основных факторов социально-экономического развития региона; слабо развитые регионы, привлекающие специалистов и использующие опыт других, что в целом соответствует классификации, принятой в ОЭСР, где также выделяет 3 типа регионов: knowledgehubs («хабы знаний»); industrialproductionzones (промышленные зоны); non S&T-drivenregions (регионы с низким уровнем развития НИОКР).

Тщательный и стандартизированный мониторинг инновационного развития регионов осуществляется в Европейском Союзе, для чего там разработан классификатор Regional-InnovationScoreboard (RIS), в котором для оценки инновационного развития регионов используется 12 индикаторов, а регионы со сходным уровнем инновационного развития подразделяются на 4 группы. В США используется сводный индекс инновационности (Portfolioinnovationindex, PI), в котором штаты и округа подразделяют на 5 групп, но в соответствии с полученными ими оценками в процентах по 4 блокам, каждый из которых

имеет 5-7 показателей. Методы построения индикаторов инновационного развития регионов в ЕС и США признаются научно обоснованными и апробированными.

Из новейших отечественных разработок, активно используемых для оценки состояния инновационного развития регионов Российской Федерации, следует отметить классификацию Института статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», учитывающую такие группы факторов, как научно-технический потенциал; качество инновационной политики регионального руководства; социально-экономические условия для инноваций и местная инновационная деятельность (всего 36 индикаторов) [4].

В настоящее время используется и разработка Министерства экономического развития Российской Федерации совместно с Ассоциацией инновационных регионов России, в которой для построения системы оценки инновационного развития регионов Российской Федерации использованы наиболее привлекательные черты европейской и американской региональных методик.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зубарев А.С., Емельянов С.Г., Борисоглебская Л.Н.* Создание региональной инновационной системы – показатель устойчивого развития экономики региона // *Инновации.* 2007. № 7. С. 59–63.

2. *Монастырский Е.А.* Структурная модель инновационной системы // *Инновации.* 2005. № 8. С. 48–54.

3. *Никишина Е.С., Филимонова Н.М.* Разработка стратегических направлений инновационного развития регионов // *Проблемы современной экономики.* 2010. № 3. С. 295–298.

4. *Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации: аналитический доклад / под ред. Л.М. Гохберга.* М.: Изд-во Национального исследовательского центра «Высшая школа экономики», 2012.

5. *Сельская И.Л.* Инновационные аспекты внешнеэкономической деятельности регионов Российской Федерации: дис. ... канд. экон. наук. М., 2010. 187 с.

6. *Чистякова Н.О.* Региональная инновационная система: модель, структура, специфика // *Инновации.* 2007. № 4. С. 55–58.

ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА

УДК (378.095:001):658

Г.И. Лукин

КОНЦЕПЦИЯ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ ДЛЯ АКТИВИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА

Обоснованы принципы создания инновационной среды для активизации научного потенциала высшего учебного заведения, выявлены структурные компоненты инновационной среды вуза и предложены критерии оценки научного потенциала.

Ключевые слова: *инновационная среда вуза; активизация научного потенциала; инновационные принципы управления; структура инновационной среды вуза.*

We substantiate principles of creating innovation environment to activate the scientific potential of an institute of higher education, distinguish structural components of innovation environment and suggest criteria to assess scientific potential.

Keywords: *innovation environment of higher education institute; activation of scientific potential; innovative principles of management; structure of innovation environment of higher education institute.*

Инновационная среда любой организации в самом общем виде представляет собой совокупность факторов инновационной направленности, обновляющих ее кадровый и материально-вещественный потенциал и активизирующих эффективность его функционирования. По нашему мнению, создание инновационной среды для активизации научного потенциала вуза позволит более высокими темпами наращивать объемы новых знаний для их использования как в образовательном процессе, так и материализовать их при разработке новой техники и наукоемких технологий. Это направление деятельности вуза как научно-образовательной организации следует считать приоритетным, позволяющим повысить качество подготовки специалистов, способных не только быстро осваивать технологические и организационно-экономические нововведения в отраслях материального и нематериального производства в хозяйственном комплексе страны, но и быть активными участниками инновационных преобразований по месту своей работы.

Движущей силой создания инновационной среды вуза для активизации его научного потенциала следует считать удовлетворение возрастающих потребностей страны в наращивании ее инновационного потенциала и формирования на этой основе инновационной экономики с ее новыми институтами, адаптированными к глобализованному мировому рынку товаров и услуг.

Если мы представим инновационную среду вуза как подсистему его научно-образовательного комплекса, то эта подсистема должна функционировать и развиваться на базе общих и «своих» специфических принципов управления, к которым мы относим:

– принцип непрерывности развития, который обеспечивает постоянное обновление материальных и нематериальных активов, вовлекаемых в инновационную среду вуза для активизации его научного потенциала. Профессорско-преподавательский состав и научных работников вуза можно рассматривать в качестве генератора постоянного обновления инновационной среды вуза и производства вузовских инноваций;

– принцип горизонтально-вертикальных связей функционирования инновационной среды вуза, который определяет объективную необходимость наличия в вузе инновационных коммуникаций и информационных каналов, т.е. связей между всеми участниками инновационного процесса как на формальном, так и неформальном уровнях, что обеспечивает расширенное воспроизводство новых знаний как специфического товара для его использования в вузе и продажи «на сторону»;

– принцип создания внутривузовского инновационного климата, основанного на доверии и направленного на развитие инновационной деятельности коллектива и отдельного сотрудника. Наиболее благоприятный инновационный климат характеризуется общей

направленностью на инновационность, как ясно выраженную цель, достигаемую коллективными усилиями;

– принцип использования инновационного менеджмента в управлении вузом. Инновационное управление человеческими ресурсами можно определить как специализированную профессиональную деятельность менеджеров различных уровней, направленную на совершенствование системы управления с целью развития творческого, инновационного потенциала работников и стимулирования их инновационного поведения;

– принцип комплементарности инновационной среды и кадрового потенциала. Инновационная среда, с одной стороны, является субъектом инновационного развития научного потенциала, с другой – объектом, или результатом этого развития.

К структурным компонентам инновационной среды вуза необходимо, прежде всего, отнести такую ее составляющую, как человеческий капитал, а инвестиции в этот капитал рассматривать как основу приращения новых знаний и их трансформации в инновационный продукт различного назначения.

Второй структурной компонентой инновационной среды вуза является ее материально-техническая составляющая, которая должна быть насыщена высокой долей виртуальных информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

Третьей структурной компонентой инновационной среды вуза, объединяющей и регулирующей первую и вторую компоненты, является ее управленческая составляющая (рис. 1).

Таким образом, структуру инновацион-



Рис. 1. Структурные компоненты инновационной среды вуза

ной среды вуза для активизации ее научного потенциала в агрегированном виде можно представить в виде структурно-блочной модели (рис. 2).

Прирост человеческого капитала вуза осуществляется, прежде всего, за счет организации научно-инновационной деятельности преподавателей, научных работников, аспирантов и студентов старших курсов, в результате которой прирастают общетеоретические и прикладные знания участников научно-инновационной деятельности, а не только воспроизводятся на расширенной основе знания в различных областях науки.

Прирост вещественного капитала осуществляется за счет приобретения новой техники, модернизации основных фондов их активной составляющей учебного и технологического оборудования, а также ИКТ, которые следует отнести к нематериальным активам вуза.

Инновационное возрастание человеческого и вещественного капитала в рамках управленческой компоненты инновационной среды позволяет активизировать развитие научного потенциала вуза. Эта активизация должна оцениваться по критерию приращения новых знаний и степени их использования в образовательном процессе и при создании и использовании продуктов различного назначения, а конечная эффективность определяется доходами вуза от развития НИОКР и трансфера инноваций их потребителям – власти и бизнес-структурам, прежде всего, в рамках государственно-частного партнерства.

В теоретическом плане создание инновационной среды вуза для активизации развития его инновационного потенциала есть «созидательное разрушение» (по И. Шумпетеру) для его замещения новыми продуктами и услугами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вашурина Е.В., Евдокимова Я.Ш., Дрантусова Н.В.* Образовательные траектории в сфере инновационно-технологического предпринимательства: международный опыт // Университетское управление: практика и анализ. 2009. № 1. С. 64–69.

2. *Гурбатов С.Н., Чупрунов Е.В.* Классический университет как база национального исследовательского университета // Университетское управление: практика и анализ. 2009. № 1. С. 7–16.

3. *Егеров С.В., Поликарпова Н.В.* Что стоит за интеграцией науки и образования? // Капитал страны: [федеральное интернет-издание]. URL: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/180975/> (дата обращения: 16.07.2013)

4. *Шудегов В.Е.* Интеграция науки и образования как необходимое условие развития экономики России // Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации: [сайт]. URL: <http://www.council.gov.ru> (дата обращения: 16.07.2013)

3. *Volkman Ch.* Entrepreneurial Studies in Higher Education. An Ascending Discipline in the Twenty – First Century // Higher Education in Europe. 2004. Vol. 29. № 2. P. 177–186.

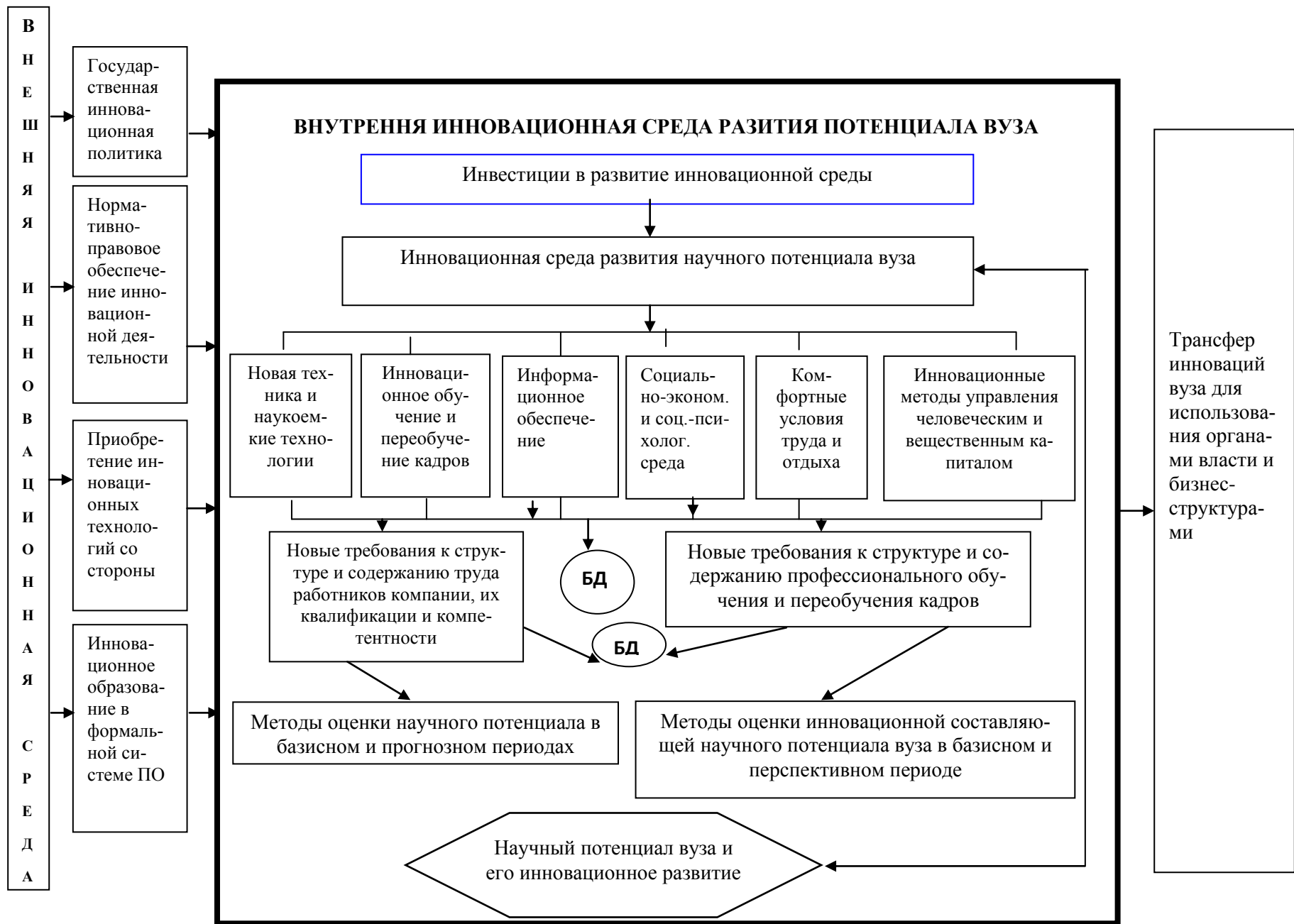


Рис. 2. Структурно-блочная модель формирования инновационной среды вуза

А.Л.Пастухов

ЗАКОНОМЕРНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЕМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНОВ

*Статья подготовлена в рамках реализации Программы стратегического развития
ФГБОУ ВПО «СПбГУСЭ» на 2012–2016 гг.*

Рассматриваются закономерности управления образованием, связанные с социально-экономическим и технико-технологическим развитием общества, формированием глобальной экономики знаний и экономической модернизацией регионов России.

Ключевые слова: образование; сфера образовательных услуг; управление образованием; университетский комплекс; экономическая модернизация; региональная экономика; управление знаниями.

We look at patterns of education management connected with socio-economic and technical and technological development, formation of global knowledge economy and economic modernization of the Russian regions.

Keywords: education; sphere of educational services; education management; economic modernization; regional economy; university complex; knowledge management.

Система управления образованием в России развивается более 200 лет. Однако в настоящее время имеется недостаточное количество научных работ и аналитических исследований, представляющих анализ системы управления высшим профессиональным образованием с выявлением модернизационных особенностей и систематизацией исторических знаний для их учета при разработке планов развития региональных образовательных систем в условиях модернизации экономики.

В процессе исследования развития систем управления образованием в России и мире нами было выявлено изменение системы управления образованием от социально-экономических изменений, в том числе смены политико-экономической формации. В этом контексте развитие отечественного образования можно разделить на несколько этапов, в целом совпадающих с этапами социально-экономического и политического развития страны, а именно:

- XIX – начало XX века (период развития капитализма в России и переход от абсолютной и ограниченной монархии);
- 1917–1991 годы (формирование и развитие советской системы образования);
- 1991–2012 годы (реформа образования: демонтаж советской системы образования);
- период современных реформ системы образования в России (интеграция российской системы образования в мировое образовательное сообщество).

Наиболее значимым периодом развития

системы управления образованием России, по нашему мнению, является первый этап, в течение которого были заложены как основы современного отечественного образования, так и модели ее модернизации.

Восьмого сентября 1802 года в России было учреждено Министерство народного просвещения Российской империи. В его подчинении находились Императорская академия наук, Российская академия, университеты, а также типографии, библиотеки, музеи. В 1803 году в России были утверждены «Правила народного просвещения», ставшие нормативной институциональной основой отечественной системы управления в XIX веке. К 1812 году в России была создана организационная основа управления системой отечественного образования. Его основанием можно считать «Общее учреждение министерства». Оно определяло взаимосвязь структурных подразделений министерства, их взаимодействие с другими государственными учреждениями и имело выраженную региональную структуру [1].

Следует отметить, что этапы развития системы управления образованием в России можно разделить на несколько реформационных периодов, связанных с изменением государственной политики, в том числе и в сфере образования. Начало этих периодов соотносится с периодами управления страной определенными монархами и общественными лидерами: Александр I, Николай I, Александр II, Александр III, Николай II, И.В. Сталин, Н.С. Хру-

шев, Л.И. Брежнев, Б.Н. Ельцин, В.В. Путин.

Так, например, в период правления Николая I в результате реформы гимназического образования в учебные планы гимназий был включен Закон Божий и исключены политэкономия, философия, коммерческие науки, что сделало гимназическое образование менее светским, хотя официально оно рассматривалось как подготовка к обучению в университете. В связи с усилением государственного контроля в сфере образования и потерей университетами привилегий, данных им в соответствии с реформой 1804 года, после 1821 года значительная часть иностранных профессоров уехала из России [5].

В период правления Александра II в российских гимназиях были отменены телесные наказания и облегчены условия для поступления на учебу детей из разных сословий. Гимназии были разделены на классические и реальные. Обучение в реальных гимназиях было основано на естественно-математических дисциплинах и иностранных языках, используемых в международной системе коммуникаций. При этом реформа образования 1863–1864 годов дала университетам большую самостоятельность, как в развитии самоуправления, так и в улучшении качества материально-технического и кадрового обеспечения учебного процесса, в том числе за счет возможности организации научных стажировок преподавателей в Европе.

С 1918 года на территории нашей страны стала формироваться новая иерархическая региональная структура управления образованием. В каждой территории (область, губерния, уезд, волость) создаются Отделы и Советы народного образования. А с 1928 года руководство деятельностью высшей школы сосредоточилось в руках ВКП(б).

В 1930 году в СССР, в период правления И.В. Сталина, сформировались основные типы учебных заведений: университеты, политехнические институты и отраслевые вузы.

В 1959 году, в период правления Н.С. Хрущева, было создано Министерство высшего и среднего специального образования СССР и Министерство высшего и среднего специального образования РСФСР.

В 1968 году, во время руководства страной Л.И. Брежнева, для управления в области общего среднего образования, дошкольного и внешкольного воспитания было создано Министерство просвещения СССР.

Таким образом, можно констатировать зависимость существенных изменений системы управления образованием в России от особенностей политического руководства и характера руководителей государства.

В сравнительном аспекте развития образовательных систем следует отметить, что в XIX веке в Европе развивался кризис системы университетского образования. Основной

причиной кризиса были последствия Великой Французской революции. Основными факторами кризиса были:

- централизация системы управления университетами;

- сокращение финансирования университетов;

- дробление университетов на отдельные учебные заведения узкой профессиональной направленности (формирование системы профильного образования: школы словесности, юриспруденции, медицины; Политехническая школа, Школа восточных языков, Центральная школа общественных работ, Школа дорог и мостов и т.д.);

- секуляризация земель.

Свое окончательное оформление французская образовательная модель получила при Наполеоне, который 10 мая 1806 г. издал Закон об Университете Франции. Университет стал центральным образовательным учреждением со структурной иерархией учебных заведений, так что входившие в него высшие школы руководили низшими, объединенными в учебные округа [6].

Во главе Университета стоял чиновник подчиненный непосредственно императору. Именно эта модель была использована при формировании системы управления образованием в России (см. таблицу).

Таким образом, важной закономерностью развития отечественного образования является использование регионально ориентированных моделей образовательных систем или их элементов, созданных на Западе и адаптированных к социально-экономическим условиям государства.

Рассматривая развитие системы образования в СССР, можно выявить связь изменения системы управления образованием с научно-техническим прогрессом.

Так, в СССР в связи с необходимостью управления подготовкой современных профессиональных кадров для системы народного хозяйства, был создан Главный комитет профессионального образования (Главпрофобр), а затем и Всесоюзный комитет по высшему техническому образованию при ЦИК СССР. Дальнейшее развитие науки и техники потребовало для экономического развития страны большого количества специалистов с высшим профессиональным образованием. Создание в 1946 году Министерства высшего образования СССР завершило модернизацию высшей школы в СССР.

Современные тенденции в системе образования характеризуются следующими явлениями, как следствие научно-технического прогресса:

- информатизация образования и внедрение новых информационных технологий, как в учебный процесс, так и в процесс управления образованием [8];

- развитие корпоративных форм обучения и корпоративных образовательных учреждений как результат технического отставания образовательных учреждений среднего профессионального и высшего образования от потребностей профессионального сообщества в аспекте качества технических условий для подготовки квалифицированных специалистов [3; 4];

- создание глобальных образовательных систем, международных образовательных сетей и виртуального образовательного про-

странства, функционирование которых предполагает выход за пределы контроля государственных органов управления образованием [2; 7].

Таким образом, можно резюмировать основные выявленные тенденции и закономерности развития системы управления образованием в России:

- зависимость развития управления образованием от социально-экономических изменений в стране;

- система управления образованием в

Сравнение объектно-субъектной модели управления системой высшего образования в России XIX века

№	Параметр сравнения	Россия	Франция
1	Высшее управление	Император	Император
2	Исполнительное управление	Министр просвещения	Чиновник (Гроссмейстер) Министр Статс-Секретарь Народного Просвещения
3	Совещательный орган	Совет, Главное управление училищ	Совет университета
4	Надзорное лицо	Окружной попечитель	Главный инспектор
5	Руководство учебными заведениями	Ректор (университета)	Ректор (академии)
6	Структура территориальная	Деление на 6 учебных округов (6 университетов)	Деление университета на 26 академий с расположением в городах, имеющих королевские суды
7	Структура системы образования	1. Университет (высшее образование). Разделен на факультеты. В составе каждого факультета кафедры. Несколько кафедр могут быть объединены в отделение. 2. Семилетнее уездное училище (гимназия) в губернских городах 3. Трехклассное уездное училище в каждом уездном городе 4. Одноклассное приходское училище	1. Академия, разделенная на школы. В каждой школе имеются факультеты. Факультеты имеют право присуждать ученые степени. 2. Второстепенное образование: - лицеи (королевские коллегии) и общинные коллегии; - институты (школы, содержащиеся частными лицами); - пансионы (школы, содержащиеся частными лицами, с небольшим объемом изучаемых наук). 3. Первоначальное обучение: - первоначальная нормальная школа; - высшая первоначальная школа (в городах); - первоначальная общинная школа (финансируется за счет общины); - частная первоначальная школа.
8	Надзорное лицо	Окружной попечитель	Главный инспектор
9	Руководство учебными заведениями	Ректор (университета)	Ректор (академии)
10	Высший совещательный орган учреждения высшего образования	Совет университета	Совет университета (академии)
11	Ученые степени	- Кандидат (на богословском, юридическом, философском отделениях); - Магистр; - Доктор (только получивший степень магистра).	- Бакалавр; - Лицензиат; - Доктор.
12	Структура учреждений высшего образования	Определяется нормативными актами	Определяется нормативными актами

XIX–XX веках в России имела региональную структуру;

- причиной реформы системы управления образованием является изменение социально-экономических отношений в стране и мире, вызывающее потребность общества в определенных знаниях и умениях, а государства в изменении качества трудовых ресурсов;

- необходимость реформы образования в России обуславливается научным и экономическим отставанием от европейских государств, целью которой является развитие экономики страны и национальной культуры, а также достижение лучших мировых образовательных стандартов;

- в России внедряются модели образовательных систем или их элементы, созданные на Западе и адаптированные к социально-экономическим условиям государства;

- реформы управления образованием часто связаны с особенностями политического управления государством и личных предпочтений лидеров государства, что особенно характерно при доминировании централизованного администрирования системы управления страной;

- реформа системы управления образованием происходит в результате воздействия научно-технического прогресса и изменения потребностей государства и общества в новых знаниях и навыках;

- учебный процесс и деятельность образовательных учреждений приобретают международный, глобальный характер, выходя за рамки национальной системы управления образованием, что предполагает адаптацию региональной системы управления образованием;

- развитие региональной системы образования в условиях экономической модернизации предполагает формирование университетских комплексов и образовательных кластеров.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гайдель И.* История становления орга-

нов управления образованием // Образование в России для иностранных граждан: [сайт]. URL: http://www.russia.edu.ru/edu/description/history_edu/965/ (дата обращения: 14.02.2013)

2. *Дроздов Г.Д.* Имитационная модель управления инвестиционной деятельностью при реконструкции ЖКХ мегаполиса // Вестник Российской академии естественных наук. Серия экономическая. 2009. Вып. 13. № 1. С. 31–34.

3. *Дроздов Г.Д., Чурилин А.С.* Менеджмент природных комплексов России // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 1. С. 83–85.

4. *Дроздова И.В.* Система показателей комплексной оценки эффективности инвестиционных проектов реконструкции городской жилой застройки // Вестник Российской академии естественных наук. Серия экономическая. 2009. Вып. 13. № 1. С. 77–79.

5. Кризис европейских университетов на рубеже XVIII–XIX веков и создание университетской системы в России // Библиотека обучающей и информационной литературы «Razlib.ru»: [сайт]. URL: http://www.razlib.ru/istorija/rossiiskie_universitety_xviii_pervoi_polo_viny_xix_veka_v_kontekste_universitetskoi_istorii_evropy/p4.php (дата обращения: 14.02.2013)

6. О французском университете // Журнал Министерства народного просвещения. URL: http://ru.wikisource.org/wiki/%D0%9E_%D1%84%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%86%D1%83%D0%B7%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BC_%D1%83%D0%BD%D0%B8%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1%82%D0%B5-I/%D0%94%D0%9E (дата обращения: 14.02.2013)

7. *Пастухов А.Л.* Проблемы и перспективы развития системы управления знаниями в университетском комплексе // Журнал правовых и экономических исследований. 2010. № 3. С. 78–81.

8. *Пастухов А.Л.* Управление образованием в условиях глобализации: монография. СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2013. 139 с.

О.А. Пикулёва

ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ ВИДЕОТРЕНИНГА ЭФФЕКТИВНОЙ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ КОММУНИКАТИВНЫХ ПРОФЕССИЙ

В профессиональной сфере типа «человек – человек» навыки эффективной самопрезентации личности имеют повышенную значимость, во многом определяя успешность профессиональной деятельности. В статье представлены результаты авторского исследования профессиональных особенностей самопрезентации личности, проанализирован опыт разработки и применения технологии видеотренинга эффективной самопрезентации, а также возможности этого метода в процессе подготовки специалистов коммуникативных профессий.

Ключевые слова: самопрезентация личности; управление впечатлением; тактики и стратегии самопрезентации; самопрезентационная компетентность; видеотренинг эффективной самопрезентации.

In the “Man-to-Man” professional sphere skills of effective personal self-presentation are of utmost importance for professional success. We offer the results of our own research into professional features of personal self-presentation, analyze the experience of developing and applying video trainings for effective self-presentation and show the opportunities to use this method in teaching specialists in communication.

Keywords: personal self-presentation; impression management; tactics and strategies of self-presentation; self-presentation competence; video training of effective self-presentation.

В начале XXI века, с возникновением коммуникативного понятия «мир как глобальная деревня», в условиях интенсификации кросс-культурных коммуникаций, неуклонного роста конкурентности на профессиональном рынке труда, вопросы эффективности самопрезентации (self-presentation), управления впечатлением (impression management) приобрели особую значимость и актуальность в сфере профессиональной деятельности, особенно той, предметом труда которой является общение, поскольку во многом определяются ее успешность. Несмотря на устоявшееся имплицитное представление о самопрезентации как специфической краткосрочной, направленной на создание позитивного впечатления о субъекте, деятельности, мы, вслед за И. Гоффманом (E. Goffman, 1959 [13]) и Б. Шленкером (B. Schlenker, 2003 [14]), расширенно подходим к содержанию данного социально-психологического феномена, полагая, что *самопрезентация личности* является неотъемлемым атрибутом любой социальной коммуникации, и определяем ее как *постоянный процесс* предъявления Я-информации в межличностном взаимодействии, *независимо от осознанности* субъектом самопрезентации своих поведенческих действий. В ситуациях социального взаимодействия человек испол-

зует (в различной степени осознания) различные тактики и стратегии самопрезентации [10; 11], выбор которых зависит от многих переменных, в том числе, от значимости объекта (аудитории) для субъекта самопрезентации, исполняемой субъектом социальной, профессиональной и гендерной роли, его культурных ценностей и личностных особенностей.

Профессиональные особенности самопрезентации. Уже давно исследователи подметили, что профессиональная принадлежность определяет выбор разных стратегий самопрезентации. Результатом самопрезентации представителей всех типов профессий является то представление, что есть у каждого из нас о типичном биологе, инженерере, учителе, бухгалтере, музыканте и т.д. Следует отметить, что определенные типы профессий, непосредственно связанные с межличностным взаимодействием, предъявляют к самопрезентационному поведению человека высокие требования, тогда как в других профессиях навыки эффективной самопрезентации личности не являются столь первостепенными для профессиональной реализации и успешности.

В настоящее время значительно расширился круг профессий, в которых самопрезентация личности является важнейшей составной частью профессиональной деятельности и

обуславливает ее продуктивность. Для реализации целей и задач наших исследований [9; 11] по изучению профессиональных особенностей самопрезентации мы выделили два вида профессий – человеко-ориентированные и предметно-ориентированные, в состав которых входят шесть типов профессий: публичные и коммуникативные профессии представляют первый вид, а технические, знаковые, художественные и биологические – второй, соответственно. Виды профессий были выделены нами по критерию присутствия объекта общения (самопрезентации) в профессиональном взаимодействии, а типы профессий – по критерию *наличия* в профессиональной деятельности компонента самопрезентационного поведения и *степени важности* навыков самопрезентации субъекта труда для профессиональной успешности. Результаты проведенных нами в 2004-2010 гг. исследований позволяют сделать вывод о достаточно *высокой степени различий в самопрезентационном поведении представителей публичных, коммуникативных, технических и знаковых* профессий.

Так, было установлено следующее:

- Представители *публичного* типа профессий чаще, чем представители других профессиональных групп, используют в социальном взаимодействии ассертивные тактики самопрезентации для управления производимым впечатлением. Представителей публичных профессий отличает умение считывать специфику данной социальной ситуации, контроль и управление собственной самопрезентацией с учетом этих факторов, демонстрация значительной вариативности поведения, дипломатичность и стремление демонстрировать лучшие качества для создания благоприятного впечатления о себе.

- Представителей *коммуникативных* профессий отличает высокая потребность в получении социального одобрения, большая значимость оценок и мнения других людей. При осуществлении своей самопрезентации они проявляют более высокий уровень чувствительности к социальной ситуации и реакциям других, самоконтроля своего поведения, по сравнению с представителями технических и знаковых профессий.

- Представителей *технических и знаковых* профессий отличает сдержанность в социальных контактах, невнимательность к социальной информации, принципиальность и прямолинейность в общении, упорство в отстаивании своего мнения, меньшая гибкость в демонстрации разных форм экспрессивного поведения и более редкое использование в социальном взаимодействии ассертивных тактик самопрезентации, по сравнению с представителями публичных и коммуникативных профессий.

Кроме этого, результаты наших исследо-

ваний позволяют сделать вывод, что определенный вид профессиональной деятельности – *человеко-ориентированной* – связан с высоким уровнем интернализации, реализации и осознания субъектом профессии своих социальных ролей, высоким уровнем самомониторинга, а также, по нашему мнению, с преимущественным типом общественного самосознания. Представители же *предметно-ориентированных* профессий (технических и знаковых) чаще осуществляют свою самопрезентацию как *реактивную* деятельность, менее осознаваемую и контролируемую ими в процессе социального взаимодействия.

В условиях рыночной экономики способность специалиста любой профессии эффективно представлять себя, свои личностные качества, достижения, квалификацию и т.д. выходят в ряд значимых факторов достижения профессионального успеха. Однако для представителей человеко-ориентированных профессий навыки эффективной самопрезентации имеют повышенную значимость, поскольку успешность их профессиональной деятельности определяется во многом тем, насколько эффективно представители данного вида профессий осуществляют свои коммуникации. И здесь встает вопрос о возможности повышения *самопрезентационной компетентности* специалистов посредством различных обучающих технологий.

Методы обучения самопрезентации.

Анализ научной литературы выявил появление с начала XXI века исследовательского интереса к вопросам эффективности самопрезентационного поведения и к изучению возможностей совершенствования навыков самопрезентации. Так, появляются исследования, предметом рассмотрения которых являются: видеотренинг эффективной самопрезентации (О.А. Пикулёва, 2004, 2007 [9; 10]); обучение самопрезентации в публичном выступлении (Е.В. Михайлова, 2005, 2007 [5]); обучение техникам самопрезентации (А.Г. Грецов, 2005 [1]; А.П. Панфилова, 2011 [8]); обучение стратегиям самопрезентации в условиях межкультурной коммуникации (Н.Г. Новицкая, 2012 [6]), формирование тактик целенаправленной самопрезентации в виртуальной среде (Е.Ю. Крылов, 2012 [4]); формирование самопрезентационной компетентности (С.А. Карасева, С.А. Хазова, 2012 [3]) и др. Факт наличия в современном российском обществе потребности в эффективных технологиях обучения навыкам самопрезентации подтверждает широко распространившиеся в последнее десятилетие рыночные предложения различных тренинговых программ подобной тематики. Отмечая, что эти программы наращивают свою актуальность в профессиональной среде, в связи с ее глобализацией и интенсификацией коммуникаций, попробуем разобраться в содержательной наполненности

этого направления.

Выделяются три основных вектора совершенствования навыков самопрезентации:

1. Ролевая парадигма, основанная на ролевом наборе образов и технологиях их воплощения в конкретной ситуации.

2. Стратегии и тактики эффективной самопрезентации, навыки их использования.

3. Использование в поведении новых коммуникативных техник.

При этом отмечается некоторая противоречивость исследований по данной тематике в социальной психологии. Так, среди эмпирических исследований обучения самопрезентации встречается позиция, что только использование целостного представления (образа) приводит к повышению эффективности обучения (Павлова Е.Н., 2000 [7]; Жуков Ю.М., 2003 [2]). В то же время встречается позиция, что обучение самопрезентации может быть построено на основе введения в поведение новых коммуникативных техник (Е.А. Соколова-Бауш, 1999 [12]).

Поиск практических учебных пособий по данной тематике (2013 год) выявил большое количество различного рода литературы по формированию и управлению персональным имиджем и только две работы, в фокусе которых были стратегии и тактики самопрезентации: «Обучение самопрезентации» (Е.В. Михайлова, 2007 [5]) и «Тренинг эффективной самопрезентации» (О.А. Пикулёва, 2007 [10]).

Е.В. Михайлова полагает, что обучение самопрезентации может быть построено: 1) на основе обыденных представлений об исполнении социальных ролей и опыта исполнения социальных ролей, накопленного в процессе социального взаимодействия; 2) с опорой на сумму признаков успешной самопрезентации на основе их отбора и отработки. Однако первый способ, по мнению исследователя, является более эффективным. В своей работе автор предлагает обратиться к теоретическим наработкам и данным практического опыта, накопленным в театральных школах. По замыслу исследователя, можно провести аналогию между двумя *социально-психологическими* группами рекомендаций к осознанному управлению впечатлением. Так, первая группа рекомендаций включает в себя: выбор в социальном контексте образа самопрезентации и дальнейшее его воплощение на основе жизненного опыта; определение характерных черт (признаков) успешной самопрезентации и создание самопрезентации как суммы выбранных признаков. Вторая группа рекомендаций представлена позициями двух театральных школ: а) воплощение образа с использованием личного опыта (К.С. Станиславский, В.Г. Топорков); б) поиск и заучивание отдельных характерных черт поведения (М.С. Щепкин, П.М. Ершов) [5].

Исследователь отмечает, что вопрос вы-

бора наиболее эффективного из предложенных методов по-прежнему остается открытым, и предлагает обучение самопрезентации в рамках социально-психологического тренинга и в индивидуальном консультировании. Нам представляется, что индивидуальное консультирование по обучению самопрезентации имеет значительные ограничения с точки зрения прогнозируемых результатов, поскольку в процессе реализации данного подхода отсутствует возможность смоделировать реальные ситуации социального взаимодействия с обязательным присутствием целевой аудитории – объекта самопрезентации, то есть, обязательный (для генезиса самопрезентации) фактор «публичности» поведения будет отсутствовать.

Видеотренинг эффективной самопрезентации личности как обучающая процедура в совершенствовании навыков самопрезентационного поведения (авторская модель). Очевидно, что самопрезентационная компетентность специалистов является сегодня одним из основных факторов конкурентоспособности на рынке труда. Однако не все специалисты в одинаковой мере обладают необходимым уровнем данной компетентности. По нашему мнению, для осознания контроля над производимым впечатлением, развития и закрепления поведенческих навыков эффективной самопрезентации личности, формирования *самопрезентационной компетентности* необходим специальный видеотренинг. Под видеотренингом мы понимаем сбалансированную систему дидактических и интерактивных технологий, использующую такие основные психологические механизмы воздействия на участника, как конфронтация (моделирование ситуаций реальной профессиональной деятельности), называемая обратной видеосвязью, и оценка особенностей социальной перцепции (как через видеозапись, так и в непосредственном контакте с тренинговой группой) участников видеотренинга. Самопрезентационная компетентность, в свою очередь, рассматривается нами как мотивированная способность личности к эффективной самопрезентационной деятельности, обусловленная сформированной системой необходимых знаний и умений, вариативных способов и приемов осуществления самопрезентации, а также наличием опыта практического успешного осуществления самопрезентации [3].

Цель предлагаемой авторской программы видеотренинга эффективной самопрезентации личности [9] определена как *повышение самопрезентационной компетентности* представителей человеко-ориентированных профессий. Основная целевая аудитория, для которой предназначен предлагаемый вариант программы, – представители публичных и

коммуникативных профессий, успешность профессиональной деятельности которых определяется эффективностью их коммуникаций.

Программа видеотренинга эффективной самопрезентации включает в себя комплекс теоретических и практических информационных модулей, часть которых может быть модифицирована с учетом специфики профессиональной деятельности аудитории. Участники в процессе видеотренинга отрабатывают свое самопрезентационное поведение в различных коммуникативных ситуациях повышенной (с точки зрения, профессиональной принадлежности) значимости – выступление перед большой и/или негативно настроенной аудиторией, интервью на ТВ, важное собеседование, переговоры с носителями другой культуры и другие профессиональные ситуации. В отличие от обычного коммуникативного тренинга, основной анализ игр и упражнений производится в русле понимания тактик и стратегий своего и чужого самопрезентационного поведения.

В ходе видеотренинга решаются следующие задачи:

- Теоретическое и практическое освоение концепций эффективной самопрезентации и самопрезентационной компетентности в сфере профессионального общения.

- Развитие уверенности в себе через выявление скрытых личностных резервов, осознание и осмысление основных барьеров осуществления публичного и социального взаимодействия и работа с ними; осознание возможности контроля над производимым впечатлением.

- Отработка навыков аттрактивного поведения в различных ситуациях (в том числе, в условиях негативно настроенной целевой аудитории), с использованием вербальных/невербальных средств и различных тактик самопрезентации.

- Рассмотрение и анализ последствий применения различных тактик и стратегий самопрезентации личности.

Применение видеотехники в ходе тре-

нинга имеет принципиальное значение, поскольку при анализе видеозаписи особым образом развивается самонаблюдение и самоконтроль за имиджеформирующим поведением, выявляются сильные и слабые стороны самопрезентации (ресурсы развития) у участников занятий. Видеозапись дает возможность максимально эффективно освоить новые образцы самопрезентационного поведения, демонстрируемые участниками группы, а также приобрести безопасный социальный опыт. А.П. Панфилова полагает, что «... видеобратная связь помогает участникам тренинга совершить переход от непосредственно пережитого опыта к его осмыслению и рефлексии. Она же позволяет слушателю напрямую обратиться к собственному опыту, использовать его как материал, который анализируется, пересматривается и перестраивается в ходе тренинга» [8. С. 419] (см. рис. 1).

Отмеченные особенности видеотренинга эффективной самопрезентации личности позволяют рассматривать его как метод социально-психологического воздействия, формирующий в сознании субъекта самопрезентации новые эталоны эффективного поведения в ситуациях социального взаимодействия и развивающий перцептивные, коммуникативные и интерактивные способности личности. Следует отметить, что видеотренинг, в отличие от других методов, эксплицирует перед участником занятий те элементы его деятельности, которые человек не может объективно оценить в процессе выполнения последней.

Анализ результатов проведенных автором видеотренингов по данной программе. Программа видеотренинга эффективной самопрезентации была разработана нами в 2003 году и апробирована в течение трех последующих лет [10]. Было проведено 15 тренингов с общим количеством участников – 197 человек и организовано включенное наблюдение в условиях моделирования следующих реальных ситуаций социального взаимодействия: ситуация общения с сыном/супругом/супругой; ситуация общения с друзьями; ситуация собеседования с потенци-

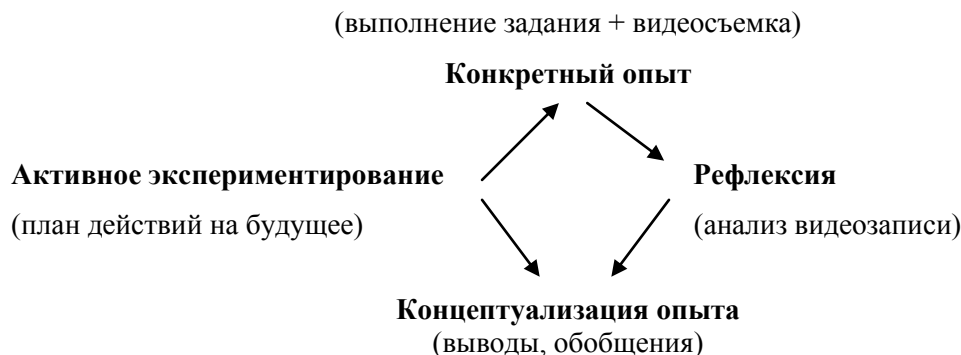


Рис. 1. Видеообратная связь и обучение на основе конкретного опыта

Источник: Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. СПб., 2001. 496 с.

альным работодателем; ситуация публичного выступления перед разными аудиториями (дифференцированными нами по полу, возрастным характеристикам (дети – школьники, молодежь – студенты, работающие взрослые, пожилые), профессионально-статусным характеристикам (группы руководителей, врачей, юристов, журналистов, рабочих ЖКХ).

В результате специально смоделированных нами ролевых ситуаций в процессе тренингов, были выявлены различия степени осознания участниками своих самопрезентационных действий, в зависимости от следующих факторов: степень публичности; значимость ситуации и объекта самопрезентации; принадлежность объекта самопрезентации к внутренней или внешней среде общения субъекта; ценность исполняемой роли; цель взаимодействия; половозрастные характеристики, профессиональный и социальный статус объекта самопрезентации. Так, было установлено, что чем более публичной (от 3 человек) и субъективно более значимой для человека является ситуация взаимодействия, чем более далеким по отношению к внутренней среде общения человека является объект самопрезентации, чем он старше и статусней, тем более осознанным и проактивным становится самопрезентационное поведение субъекта самопрезентации, независимо от его пола. Выявлено, что в ситуациях публичного выступления самопрезентация приобретает более осознанный и проактивный характер в условиях выступления перед аудиторией противоположного пола (по отношению к субъекту самопрезентации). Осознанность и проактивность самопрезентационных действий выражается в продумывании своего внешнего вида и его оформления; более тщательной подготовке речи (увеличение количества репетиций, заучивание текста, прогнозирование вопросов аудитории и подготовка ответов на них); продумывании сценарного плана – конкретизации поведенческих действий (выход на «сцену», выступление и его невербальное оформление (жесты, интонации), завершение и уход).

При этом, как показало наше исследование, большинство участников неадекватно оценивали до начала видеотренинга свой внешний вид, вербальное и невербальное поведение. Посредством получения обратной видеосвязи они обнаружили, что их вербальное и невербальное самопрезентационное поведение на экране сильно отличается от их собственных представлений о нем. Рассматривая особенности использования участниками тренинга различных тактик и стратегий самопрезентации, отметим, что для большин-

ства испытуемых наиболее трудной для эффективного использования явилась стратегия самовозвышения. Были отмечены риски и культурные факторы влияния на особенности использования данной стратегии.

Важным подтверждением эффективности видеотренинга самопрезентации можно считать высокие показатели по параметру «уверенность поведения», который демонстрирует позитивное влияние видеотренинга на уровень самооценки участников. Согласно социометрическим данным, отмечая свое чувство уверенности по пятибалльной шкале в первый день тренинга, 24% участников определили его на 2 балла, 44% участников – на 3 балла, 12% участников – на 4 балла и 20% наиболее уверенных участников поставили себе 5 баллов. На третий день тренинга 79% участников определили свое чувство уверенности на 5 баллов и 21% – на 4 балла. Всеми участниками тренинга зафиксировано повышение внутренней уверенности при инициировании контакта, ощущение появившегося умения хвалить себя вслух и не испытывать большого внутреннего смущения от этого. Во всех тренинговых группах различие между первым и третьим днями тренинга по степени возрастания уверенности в себе составили в среднем – 1, 9 балла по 5-балльной шкале.

Выявленная положительная взаимосвязь показателя «полезность занятий» с тактикой самопрезентации «преувеличение своих достижений» может также считаться одним из эффектов видеотренинга самопрезентации (рис. 2).

Таким образом, чем более ощутимую пользу от практических занятий ощущали участники тренинга, тем чаще они проявляли в социальном взаимодействии тактику «преувеличения своих достоинств», сообщая о своих успехах, достижениях и достоинствах в слегка преувеличенной форме. На наш взгляд, данная взаимосвязь отражает факт повышения самооценки испытуемых по окончании видеотренинга.

В целом, результаты практических наблюдений показали, что видеотренинг эффективной самопрезентации личности дает возможность освоить эффективные образцы самопрезентационного поведения в профессиональной деятельности типа «человек-человек», развивает самонаблюдение и самоконтроль за имиджеформирующим поведением субъекта профессиональной деятельности, выявляет сильные и слабые (ресурсы развития) стороны самопрезентации и позволяет избавляться от неэффективных образцов коммуникативного поведения.



Условные обозначения:

10 – тактика «преувеличение своих достижений»

_____ положительная взаимосвязь, $p < 0,01$

----- отрицательная взаимосвязь, $p < 0,01$

Рис. 2. Взаимосвязи показателя «полезность занятий» с тактикой самопрезентации, мотивацией одобрения и показателем «впечатление от тренинга»

ЛИТЕРАТУРА

1. Грецов А.Г. Тренинг общения для подростков. СПб.: Питер, 2005. 160 с.

2. Жуков Ю.М. Тренинг как метод совершенствования коммуникативной компетентности: автореф. дис. ... докт. психол. наук. М., 2003. 38 с.

3. Карасева С.К., Хазова С.А. Самопрезентационная компетентность современного конкурентоспособного специалиста // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 3: Педагогика и психология. 2012. № 4. С. 55–64.

4. Крылов Е.Ю. Формирование тактик целенаправленной самопрезентации у студентов в виртуальной среде: автореф. дис. ... канд. психол. наук. СПб., 2012. 22 с.

5. Михайлова Е.В. Обучение самопрезентации. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. 167 с.

6. Новицкая А.В. Формирование общекультурной компетентности аспирантов в системе многоуровневого образования: автореф. дис. ... канд. пед. наук. Ставрополь, 2012.

7. Павлова Е.Н. Обучение социально-перцептивным умениям по прототипам //

Журнал практического психолога. 2000. № 5–6. С. 159–167.

8. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. СПб., 2001. 496 с.

9. Пикулёва О.А. Самопрезентация личности: Мотивация и пространство «Я». Психологические проблемы самореализации личности. Вып. 8 / под ред. Л.А. Коростылевой. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2004. С. 127–145.

10. Пикулёва О.А. Тренинг эффективной самопрезентации / под ред. А.А. Чикер. СПб.: Речь, 2007. С. 88–102.

11. Пикулёва О.А., Чикер В.А. Тактики самопрезентации. Психология менеджмента / под ред. Г.С. Никифорова. СПб., 2010. С. 305–317.

12. Соколова-Бауш Е.А. Самопрезентация как фактор формирования впечатления о коммуникаторе и реципиенте // Мир психологии. 1999. № 3. С. 132–139.

13. Goffman E. The presentation of self in everyday life. NY., 1959.

14. Schlenker B. Self-presentation // HANDBOOK of Self and Identity / by M. Leary et al., 2003. P. 488–518.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

АЛЕКСАНДРОВА АРИАДНА ИОСИФОВНА – доцент кафедры финансового менеджмента ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: aariadna@mail.ru.**

БАРАНОВА ЛЮБОВЬ НИКОЛАЕВНА – стажер кафедры экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: ahd.finec@mail.ru.**

ВАРНАЕВ АНДРЕЙ ВИКТОРОВИЧ – соискатель ученой степени кандидата экономических наук АОУ ВПО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий», г. Гатчина; **e-mail: elena.korchagina@mail.ru.**

ВАСИЛЬЕВА ОКСАНА БОРИСОВНА – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. З.д.н. РФ Ю.А. Лаврикова ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

ДРОЗДОВ ГЕННАДИЙ ДМИТРИЕВИЧ – профессор кафедры менеджмента таможенного и страхового сервиса ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: drozdov_gd@mail.ru.**

ДРОЗДОВА ИРИНА ВАЛЕРЬЕВНА – профессор кафедры управления ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет», доктор экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: drozdov_gd@mail.ru.**

ЕГОРОВ АЛЕКСАНДР ИВАНОВИЧ – соискатель степени кандидата экономических наук кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: iem@gukit.ru.**

ЕГОРОВ ВЛАДИМИР ФЕДОРОВИЧ – профессор кафедры внешнеэкономической деятельности и торгового дела ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

ЕГОРОВА НИНА МИХАЙЛОВНА – доцент кафедры управления предпринимательской деятельностью ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

ИВАНОВА НАДЕЖДА ОЛЕГОВНА – экономист ООО «СМП-852» (ОАО «Лентелефонстрой»), г. Санкт-Петербург; **e-mail: ivswallow@yandex.ru.**

КАКОСЬЯН ЭВА КРИКОРОВНА – доцент кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: kit.producer@mail.ru.**

КАРПОВА ГАЛИНА АЛЕКСЕЕВНА – заведующая кафедрой экономики и управления социальной сферой ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», доктор экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

КОРЧАГИНА ЕЛЕНА ВИКТОРОВНА – доцент кафедры менеджмента НИУ «Высшая школа экономики», кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: elena.korchagina@mail.ru.**

КОРШУНОВ ИЛЬЯ ВЛАДИМИРОВИЧ – младший научный сотрудник лаборатории Комплексного исследования пространственного развития регионов ФГБУН «Институт проблем региональной экономики Российской академии наук», г. Санкт-Петербург; **e-mail: ilya-kapitalgrupp@mail.ru.**

ЛАТВИС ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА – аспирант кафедры маркетинга ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: olgalatvis@yandex.ru.**

ЛЕОНТЬЕВА ЕВГЕНИЯ ВЛАДИМИРОВНА – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. З.д.н. РФ Ю.А. Лаврикова ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

ЛУКИН ГЕННАДИЙ ИВАНОВИЧ – научный руководитель лаборатории социально-экономических проблем профессионального образования и занятости населения ГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАО, г. Санкт-Петербург; **e-mail: laborator@rambler.ru.**

МАГАНОВ ВИТАЛИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ – докторант кафедры банковского дела Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, кандидат экономических наук, г. Москва; **e-mail: maganoff@yandex.ru.**

МАМОНОВ СЕРГЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ – соискатель кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. З.д.н. РФ Ю.А. Лаврикова ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: modusponens@mail.ru.**

МАМИШЕВ АСИФ ИМАМОВИЧ – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. З.д.н. РФ Ю.А. Лаврикова ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

МАМИШОВ ХАБИЛ АСКАРОВИЧ – аспирант кафедры экономики и управления социальной сферой ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

МИХАЙЛОВА АННА ВЛАДИМИРОВНА – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. З.д.н. РФ Ю.А. Лаврикова ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

ПАВЛОВА ЮЛИЯ ЮРЬЕВНА – ассистент кафедры государственного и муниципального управления ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: 24.08.82@mail.ru.**

ПАСТУХОВ АЛЕКСАНДР ЛЬВОВИЧ – доцент кафедры менеджмента таможенного и страхового сервиса ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат философских наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: alpast@yandex.ru.**

ПАЦЮК ДАРЬЯ ФЕДОРОВНА – аспирант кафедры экономики и менеджмента в строительстве ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dasha_patsk@mail.ru.**

ПИКУЛЁВА ОКСАНА АНАТОЛЬЕВНА – старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, кандидат психологических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: opikuleva@inbox.ru.**

ПОДБИВАЛОВА МАРИНА ВИКТОРОВНА – финансовый контролер ООО «Новая Аляска» (группа СЗРК), г. Санкт-Петербург; **e-mail: mpodbivalova@mail.ru.**

РЯБОВ ИВАН ВЛАДИМИРОВИЧ – начальник отдела Федеральной антимонопольной службы, г. Москва, **e-mail: iryabov@fas.gov.ru.**

СЕРГЕЕВА ВАЛЕНТИНА ГЕОРГИЕВНА – профессор кафедры экономики природопользования и сервиса экосистем ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», доктор экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: drozdov_gd@mail.ru.**

СМЕХ АЛЕКСЕЙ ГЕОРГИЕВИЧ – соискатель ученой степени кандидата экономических наук АОУ ВПО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий», г. Гатчина; **e-mail: Skachkova_1966@mail.ru.**

СУЩИНСКИЙ ФЕДОР ВЛАДИМИРОВИЧ – аспирант кафедры экономики и управления социальной сферой ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

ISSN 1683-6200



ВЕСТНИК

**РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК**

Корректор: И. Гаврилова
Верстка: И. Иванова

Подписано в печать 20.09.13 г.
Формат 60 x 90 ¹/₈ Тираж 500 экз. Заказ № 903

ISSN 1683-6200



9 771683 620007