



ISSN 2073-9885

Российская Академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XIX

**Включен в Перечень ведущих рецензируемых
научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Москва
2013

ББК 65.9(2Рос)

УДК 330.35

УДК 340.1

П 90

Редакционный совет:

Балабанов В.С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор

Булочникова Л.А. – д.э.н., профессор, научный редактор

Айбазов Р.У. – д.ю.н., профессор

Ермакова Е.Е. – к.ф.н., профессор

Кошкин В.И. – д.э.н., профессор, ректор ВШПП

Курило В.М. – д.э.н., профессор

Половинкин П.Д. – д.э.н., профессор РАГСИНХ при Президенте РФ

Суйц В.П. – д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров

и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова

Юлдашев Р.Т. – д.э.н., профессор, Академик РАЕН, зав. кафедрой «Страхование»

МГИМО, ген. директор Международного института исследования риска

Яковлев В.М. – д.э.н., профессор, профессор РАГСИНХ при Президенте РФ

Яхьяев М.А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

Балабанова А.В. – доктор экономических наук, профессор

Бандурин В.В. – доктор экономических наук

Бараненко С.П. – доктор экономических наук

Гаврилов Р.В. – доктор экономических наук, профессор

Журавлев Г.Т. – доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор

Ищенко А.А. – доктор экономических наук, доцент

Киселев В.В. – доктор экономических наук, профессор

Лезина М.Л. – доктор экономических наук, с.н.с.

Омельченко Е.В. – доктор экономических наук, профессор

Содержание

Ананченкова П. И.

Особенности внутрифирменного обучения сотрудников
на основе корпоративных университетов 7

Ахмедова Х. М.

Проблемы учета и анализа эксплуатационных затрат
в авиакомпаниях 12

Ахметов Л. А., Ботавина Р. Н.

Современные требования к труду менеджеров
в предпринимательских структурах 19

Багузова О. В.

Модель интеллектуальной оценки перспективности
реализации инновационного проекта 27

Балабанов В. С., Дмитриева Е. В.

Организация инвестиционной деятельности
промышленных предприятий 33

Бердникова О. А., Иванов С. Е.

Основные факторы, влияющие на развитие туризма
в Республике Татарстан 41

Ботавина Р. Н.

Концептуальные подходы к определению стоимости
интеллектуального капитала 51

Гарифуллина Р. С.

Регион как субъект туристской политики 56

Горшенина Д. А.

Методика оценки эффективности финансового менеджмента
главных администраторов бюджетных средств 65

Грибов А. Ф., Болдин Б. С.

Моделирование деятельности современной российской
банковской системы 73

Дмитриева Е. В.

Сущность экономической оценки инвестиционных проектов 79

Долотова Е. А.

Права человека: правозащитный аспект 84

Дудин М. Н., Талубоев М. О.

Инновационный форсайт как инструмент формирования стратегии развития предпринимательских структур 90

Забиров Н. Х.

О проблемах взаимодействия власти и частного бизнеса для противодействия коррупции 97

Завьялова Т. С.

Влияние развития малых предприятий на эффективность бюджетных поступлений 103

Каминский С. И.

Матричный механизм управления оборотным капиталом предприятия торговли на основе оптимизации его финансового цикла 108

Кормишкин Е. Д., Юленкова И. Б.

Функционирование региональных венчурных фондов: проблемы, противоречия 116

Мадиев Б. Н.

Особые туристско-рекреационные экономические зоны как территории с особым правовым и инвестиционным статусом 126

Малахов Е. С., Ананченкова П. И.

Корпоративное обучение в системе менеджмента персонала 132

Миронова М. Д.

Формирование системы мотивации работников учреждения СКС на разных этапах трудовой карьеры 138

Михель В. С.

Влияние организационных преобразований на управление финансами 145

Мокичев С. В., Герасимова В. А.

Инновационный территориальный кластер как центр формирования трудовой деятельности инновационного человека 160

Москвин Д. В.

Современные проблемы макрорегулирования в экономико-экологической сфере и возможные решения 171

Носовский В. С., Корнейко О. В., Малышев Е. А., Котляр Н. В.

Социально-экономическая политика обеспечения продовольственной безопасности Дальнего Востока 181

Останина С. Ш.

Роль государства в формировании и развитии трудовых отношений в стране 192

Рахманкулов И. Ш.

Управление «человеческими ресурсами» в XXI веке: характерные черты практики корпораций 198

Романов Е. В.

Тренды развития высшего профессионального образования в России: возможности или угрозы? 208

Сальникова К. Х.

Главные особенности при выборе торговой платформы 224

Сафин Ф. М.

Трудовой потенциал инновационной экономики: постановка проблемы 229

Сер Л. М., Малахов Е. С., Ананченкова П. И.

Сотрудники, руководители и собственники компании – о необходимости внутрифирменного обучения 235

Стоянова О. В.

Учет развивающегося характера проектов nanoиндустрии на этапе их планирования 242

Суртаев С. Н.

Факторы, влияющие на изменение стоимости при модернизации в лесопромышленном комплексе 248

Суртаева О. С.

Проблема измеримых критериев модернизации производственных предприятий 253

Тарасов В. А.

Экономические мотивы отчуждения имущества в государственном секторе 258

Терехова Т. А.

Институт саморегулирования аудиторской деятельности в РФ 266

Тетерюкова О. М.	
Эволюция понятия «капитал»	277
Тетерюкова О. М., Непомнящий А. В.	
Творческий капитал как фактор результативности и эффективности инновационного развития экономики	295
Трофимова Н. А.	
Газотранспортные предприятия в системе газовой промышленности	306
Фролова А. В.	
Финансирование объектов транспортной инфраструктуры в рамках государственно-частного партнерства	313
Цыганов А. М.	
Лизинг предприятий как инструмент инвестирования инновационной деятельности	321
Шмелева О. Г.	
Бренд территории в условиях креативной экономики	328

Ананченкова П. И.

*кандидат экономических наук,
профессор кафедры «Экономика и управление в социальной сфере»,
Академия труда и социальных отношений*

Особенности внутрифирменного обучения сотрудников на основе корпоративных университетов

В современных экономических условиях непрерывное обучение и повышение квалификации персонала компании — важная часть эффективности бизнеса. Среди множества разнообразных вариантов организации системы обучения и переобучения кадров динамично развивается система внутрифирменного обучения на основе корпоративных университетов.

Ключевые слова: управление персоналом, обучение, кадры, корпоративный университет.

Features of intra firm training of employees on the basis of corporate universities

In modern economic conditions continuous training and professional development of the personnel of the company — important part of efficiency of business. Among a set of various options of the organization of system of training and retraining of shots the system of intra firm training on the basis of corporate universities dynamically develops.

Keywords: human resource management, training, shots, corporate university.

Традиционно, система внутрифирменного (корпоративного) обучения тесно связано с системой профессионального и дополнительного образования. Так, многие высшие учебные заведения реализуют кратко- и среднесрочные программы повышения квалификации и переобучения, различные тренинг-центры проводят коучинг-тренинги, мотивационные, командообразующие и прочие активные семинары под заказ конкретных компаний. Однако, в последние годы некоторые наиболее крупные российские предприятия создали специальное структурное подразделение, осуществляющее непрерывное внутрикорпоративное обучение — так называемые корпоративные университеты.

Эту схему можно назвать корпоративным образованием — образованием для корпоративных заказчиков, при их непосредственном организационном и финансовом участии, а также собственно в корпорациях. Корпоративное образование только начинает занимать свое

место в социальной структуре российского общества, переживает этап становления, формирует основной функционал, закрепляет нормы и стандарты организации и осуществления процесса обучения, а также вырабатывает собственную этику и культуру на уровне государства и общества. Иными словами, происходит институционализация корпоративного образования в России.

По мнению Минзова А.С., корпоративное образование – это «система обучения персонала корпорации: от рядового работника до топ-менеджмента, позволяющая обеспечить эффективную подготовку персонала с определенной целью, способствующей достижению миссии корпорации»¹. И далее автор дополняет: «...это система накопления и трансляции (передачи) различного рода знаний: экономических, технологических, производственных, организационных, знаний в области корпоративной культуры, профессионально-этических, управленческих и других (мы допускаем, что могут существовать и другие передаваемые сотрудникам знания) для эффективного достижения поставленных перед корпорацией целей... Таким образом, корпоративное образование – это в значительной степени индивидуальный «продукт», настраиваемый под конкретные требования и задачи. И вряд ли вообще возможна трансляция одной системы корпоративного образования в другую организацию».

Известный американский специалист в области управления человеческими ресурсами, основатель компании Global Learning Resources, Inc. Кевин Уиллер отмечает: «Если ваша компания активно занимается поиском незаурядных талантов или усиленно работает над развитием сотрудников, чтобы они могли брать на себя новые обязанности, то вам нужно задуматься о создании корпоративного университета»². По мнению Уиллера развитие систем внутрифирменного (корпоративного) образования связано с постоянным расширением функциональных обязанностей сотрудников за счет их личной инициативы, которая в дальнейшем может быть конвертирована в продвижение по служебной лестнице, повышение заработной платы и другие бонусы. Таким образом, корпоративное обучение по сути является хорошим мотиватором для амбициозных сотрудников.

Основным содержанием корпоративного образования является развитие человеческого капитала организации, связанное с совершенствованием его знаний, умений, навыков и формированием системы мотиваций.

¹ Минзов А.С. Корпоративное образование в России: сущность и цели. М., 2007. С. 1.

² Kevin Wheeler Corporate Universities : <http://www.gresources.com>

Из определенного нами содержания корпоративного образования вытекает интересное следствие: существующая система профессионального высшего образования не может и, скорее всего, не должна воспроизводить в полной мере функции корпоративного образования, если эта услуга не оплачивается вузу как дополнительная.

Сегодня именно в корпоративном образовании появляются инновационные образовательные проекты, влияние которых на всю систему высшего профессионального образования несомненно.

Корпоративное образование в значительной степени зависит от состояния внешней среды: правовой, конкурентной, социальной и т.д., а это означает, что оно, во многих случаях, направлено на сложившуюся ситуацию и использует имеющийся опыт корпорации. Следовательно, корпоративное образование должно быстрее реагировать, быстрее внедрять инновационные образовательные проекты, быстрее получать результат, чем более консервативная система высшего профессионального образования.

Наконец, корпоративное образование — это составная часть бизнеса, поэтому оно должно давать реальный прямой и/или косвенный экономические эффекты. Корпоративное образование должно быть рентабельным, а значит использовать легко тиражируемые образовательные технологии, с минимальным отрывом сотрудников от производственных обязанностей и минимизацией затрат на реализацию образовательных программ.

По мнению Поляковой Л.В. «...целями функционирования корпоративных университетов (КУ) являются: повышение уровня образования сотрудников компании; формирование единой организационной культуры; управление знаниями, обобщение опыта и знаний, а также их сохранение в компании; создание системы наставничества; повышение лояльности сотрудников компании; проведение научных исследований и разработок в области обучения и развития персонала. Анализ практики функционирования российских КУ показал, что в число задач, стоящих перед КУ, входят следующие: управление адаптацией персонала; построение системы карьерного планирования; разработка профессиональных стандартов; сертификация персонала; организация и проведение учебных мероприятий, мероприятий по формированию кадрового резерва; разработка и реализация учебных программ и учебных планов; разработка корпоративных стандартов в области обучения и развития персонала; проведение конкурсов профессионального мастерства; разработка учебно-методического обеспечения; внедрение си-

стемы управления знаниями. Анализ функционирования КУ раскрыл выгоды, которые получают все контрагенты»³.

Цели корпоративного обучения всегда разные, но в целом их можно объединить в несколько групп.

Первая группа целей – подготовка профессиональных работников и обучение их современным технологиям решения практических задач, корпоративной культуре и этике.

Решение этих задач в рамках корпоративного образования – наиболее простая образовательная задача.

Вторая группа целей связана с подготовкой управленческого и производственного персонала среднего звена для эффективного решения экономических, технологических, производственных и управленческих и других задач. В эту же группу включаются и молодые специалисты с целью адаптация к корпоративным задачам и культуре организации. Как и в первой группе, здесь также немалая роль отводится корпоративной культуре и этике.

Наконец третья группа целей связана с подготовкой персонала высшего звена управления, который решает задачи, связанные с развитием корпорации и ее управлением.

«Корпоративный университет – это система внутрифирменного обучения, объединенная единой концепцией в рамках стратегии развития организации и разработанная для всех уровней руководителей и специалистов»⁴. По мнению Минцова А.С. «...это определение не в полной мере отражает смысл корпоративного университета, так как кроме функции обучения, как было выяснено ранее, в корпоративном университете должны быть и другие функции. Прежде всего, это функция накопления корпоративных знаний в форме, обеспечивающей их наиболее эффективную передачу обучаемым... К другой не менее важной функции корпоративного университета относится управление образовательным процессом, которое должна позволять определять необходимость обучения для различных команд и категорий обучаемых, проводить его планирование и всестороннее обеспечение, оценивать эффективность полученных результатов и вносить соответствующие коррекции в образовательный процесс.

Наконец третья и, пожалуй, самая сложная функция связана с разработкой конкретных требований к результатам образовательного

³ Полякова Л.В. Социально-экономические основы управления организациями сферы деловых образовательных услуг// Автореферат дисс. ... д.э.н. М., 2010.

⁴ Астафьева Л. Корпоративный университет: этажи системы/ «Отдел кадров. №19(130), 2004.

процесса и определение минимально допустимых уровней этих требований. Вполне возможно наличие и других функций, например социологической службы, обеспечивающей мониторинг мнений, уровней взаимоотношений, корпоративной культуры, PR и т.д.».

Корпоративное профессиональное обучение как процесс непосредственной передачи профессиональных знаний, умений, навыков персоналу корпорации через разные образовательные системы (программы, образовательные корпоративные учреждения) является важнейшим средством достижения стратегических целей предприятия; средством повышения ценности человеческих ресурсов; основой проведения организационных изменений; основой повышения профессионализма.

Основными принципами корпоративного профессионального обучения являются:

- Вовлечение высшего руководства в процесс подготовки кадров на предприятиях, его персональная ответственность.
- Приведение учебных программ в соответствие с корпоративными задачами, производственной и рыночной стратегией предприятия.
- Соотнесение личного плана подготовки каждого сотрудника с общим планом и программами корпоративного профессионального обучения персонала.

Корпоративный университет, как перспектива и возможность повышения кадрового потенциала на предприятии, оценивается значительно выше, чем иные перспективные формы организации корпоративного образования. Особенность корпоративного университета — в практической направленности обучения, в многопрофильности и многоуровневости учебных программ, широком использовании материальных, кадровых и информационных ресурсов корпорации (предприятий), удобном для работников режиме обучения.

Используемые источники

1. Астафьева Л. Корпоративный университет: этажи системы // «Отдел кадров. № 19 (130), 2004.
2. Минзов А.С. Корпоративное образование в России: сущность и цели. М., 2007.
3. Полякова Л.В. Социально-экономические основы управления организациями сферы деловых образовательных услуг // Автореферат дисс. ... д.э.н. М., 2010.
4. Kevin Wheeler Corporate Universities: <http://www.gresources.com>

Ахмедова Х. М.

*аспирант,
МГУ им. М.В. Ломоносова*

Проблемы учета и анализа эксплуатационных затрат в авиакомпаниях

В статье рассмотрены проблемы учета и анализа издержек при осуществлении эксплуатационных работ в авиакомпаниях. Особое внимание уделено факторам, влияющим на величину затрат. На основе изучения действующей практики предложены пути их оптимизации.

Ключевые слова: оптимизация затрат, эксплуатационные расходы, управленческий анализ, вспомогательное производство, центр ответственности.

Problems of accounting and analysis of aircraft operating cost airlines

In the article there are considered the problems of accounting and analysis of costs of maintenance work in the airlines. Special attention is paid to the factors influencing the costs. On the basis of current practice of the offered ways of their optimization.

Key words: optimization of expenses, operating expenses, management analysis, auxiliary production, the center of responsibility.

Проблема модернизации сферы услуг в условиях совершенствующихся, а также мобилизации новых факторов экономического роста становится очень актуальным. Подобная стратегия модернизации невозможна без успешной финансово-экономической деятельности авиапредприятий и максимизации эффективности использования запасов, так как предприятия оказывающие услуги авиаперевозок являются одним из ключевых сегментов российской экономики. В данное время предприятия данного вида экономической деятельности испытывают определенные трудности, связанные с решением следующих проблем:

- ростом затрат на эксплуатационные работы и слабым освоением новых технологий;
- высокой степенью изношенности основных производственных фондов и запчастей;
- несовершенством налогового законодательства в области авиаперевозок;

-
-
- слабым развитием международного сотрудничества, где обобщался бы опыт в инвестициях зарубежных компаний;

Опыт развитых стран позволяет сделать вывод о существенной роли инноваций в комплексе авиауслуг, способных изменить и усовершенствовать не только оказываемые услуги, но и систему управления организацией, приводящую ее в соответствие с требованиями современной внешней среды [6, с. 33].

Инновационными процессами в авиационном комплексе должны быть охвачены все этапы технологического процесса. К таким этапам можно отнести:

- оценку запасов и затрат;
- расширение сферы авиауслуг;
- оптимизация цен за оказываемые услуги;
- обеспечение качества оказания услуг;
- меры, направленные на повышение квалификации специалистов, а также подготовка новых специалистов.

Как известно, затраты делятся на капитальные и текущие. Кроме капитальных затрат, связанных с организацией и строительством объектов, включают также текущие издержки, связанные с эксплуатацией воздушного транспорта. Такой же подход применяется и в мировом сообществе. Основные затраты приходятся на проведение работ, связанных с ремонтами воздушных судов, двигателей. Отчасти увеличение издержек на ремонтные работы связано с изношенностью большинства самолетов, с растущими ценами на услуги по ремонту, дефицит специалистов, рост цен на запасные части воздушных судов и т.д.

Строительство и капитальный ремонт основных фондов авиакомпаний определяет общую динамику капитальных затрат на эксплуатацию аэропортов, воздушных судов, и вспомогательной техники в связи с сохранением относительно высокой стоимости ремонтных и эксплуатационных работ, при этом затраты по созданию прочей инфраструктуры для проведения указанных работ должны снижаться.

Считается, что при полном оснащении ремонтных и исследовательских пунктов необходимым оборудованием увеличение капитальных затрат при полном сроке окупаемости позволяет снизить операционные текущие затраты.

Специалисты по управленческому анализу О.Е. Николаева и Т.В. Шишкова считают, что бухгалтер-аналитик должен обеспечить руководство предприятия данными анализа поведения затрат и данными анализа для принятия управленческих решений [7, с. 228].

Управленческий анализ должен пронизывать все сферы деятельности экономических субъектов. Управленческий анализ позволяет организации сформировать информационную основу принятия управленческих решений внутри организации специалистами всех уровней менеджмента. Управленческий анализ является одним из частей хозяйственной деятельности.

Данные для управленческого анализа поступают из различных подсистем организации и из внешней среды. Первостепенную роль в анализе играет первичная информация, полученная из системы бухгалтерского управленческого учета предприятия, которая является входящей информацией. Процесс сбора информации для принятия оптимального управленческого решения должен включать выявление, измерение, фиксацию, сбор, хранение, защиту, анализ, подготовку, передачу и прием информации, необходимой управленческому аппарату для выполнения его функций.

При всей важности внешнего (финансового) анализа основным его недостатком является отсутствие оперативности. Он не позволяет руководителям тотчас оценить достигнутые результаты, рассчитать эффективность деятельности отдельных структурных подразделений, оперативно использовать полученную информацию в управленческих целях.

Именно задача оперативного реагирования на изменения затрат и связанных с ними результатов составляет цель внутреннего анализа.

Для эффективного управления производственной деятельностью, отмечал Ю.А. Бабаев, одного экономического анализа недостаточно, и лишь «при полном единстве экономического и оперативного анализа можно всесторонне изучить работу предприятия и определить перспективы его дальнейшего развития» [1].

Таким образом, управленческий анализ является центральным звеном при принятии управленческого решения, а следовательно, и в управлении организацией (рис. 1).

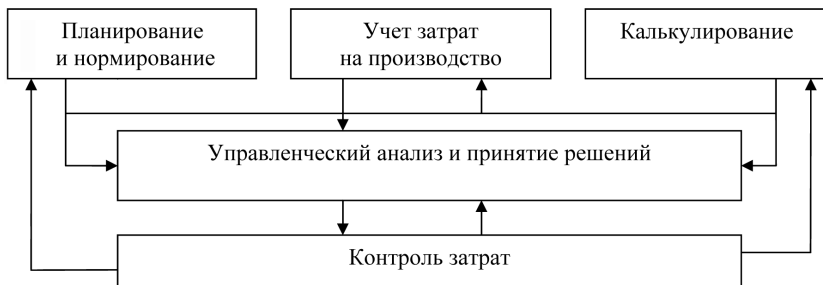


Рис. 1. Основные элементы системы управления затратами: прямая и обратная связи

Необходимо отметить, что в настоящее время многие российские авиакомпании используют методы управления, основой которых является производственный план и оценка результатов всего предприятия в целом. Это не позволяет увидеть результаты отдельных центров ответственности и тем более оперативно выявить и своевременно реагировать на недостатки в планировании этих результатов. Управленческий анализ затрат любого вида экономической деятельности не может быть направлен только на анализ прошлых результатов, в последнее время он имеет тенденцию к решению стратегических задач.

Как известно, на формирование структуры издержек производства и их управленческий учет влияют технологические и организационные особенности отрасли. Специфика работ позволяет выделить такие статьи калькуляции, как:

1. Затраты на оплату труда.
2. Дополнительная оплата труда.
3. Отчисления на социальные нужды.
4. Расходы на подготовку и освоение производства.
5. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования.
6. Общепроизводственные расходы.

Для управленческого анализа данных расходов и осуществления «управления по отклонениям» все затраты планируются. Основой для составления планов капитальных вложений служат балансовые и технико-экономические расчеты и нормативы:

- балансы производственных мощностей и основных фондов;
- балансы оборудования;
- балансы основных видов строительных материалов;
- планы проведения организационно-технических мероприятий и др. [2, с. 263].

Как известно, нормативные (бюджетные) затраты – это определенные заранее нормативы затрат материалов, заработной платы, накладных расходов. На их основе составляются бюджеты различных видов затрат на начало периода. Таким образом, составленные на начало периода бюджеты сравниваются с фактическими данными, полученными в конце периода либо по окончании всего цикла ремонтных работ. Выявленные отклонения при сравнении этих данных служат отличной базой для управления затратами и их анализа.

В настоящее время предприятия данного вида экономической деятельности затраты на ремонтно-эксплуатационные работы делят на основные и накладные, они включаются в себестоимость данных работ.

Для целей управленческого учета и анализа затрат данная группировка, конечно, подходит, но для более глубокого анализа затрат необходимо, на наш взгляд, деление затрат на контролируемые и неконтролируемые. Классификация зависит от технологических особенностей отрасли, особенностей организации труда и др. Более того, должна быть установлена связь затрат с действиями лиц, которые ответственны за расходование ресурсов. Поэтому здесь необходимо, чтобы затраты были классифицированы на контролируемые (регулируемые) и неконтролируемые (нерегулируемые). Как известно, первые подвержены влиянию руководителя центра ответственности, а вторые не подвержены его влиянию. Также необходимо, чтобы работа руководителя центра затрат оценивалась по тому, как он контролирует затраты, т.е. как можно меньше допускает отклонений от плановых затрат.

Причем необходимо выбрать именно тот вид затрат, на который он может влиять. К примеру, менеджер может влиять на величину затрат на материалы, если перерасход связан с нарушением технологического цикла производимых работ или нарушением трудовой дисциплины. Но если перерасход связан с качеством материалов или с их стоимостью, то, конечно, это не зависит от менеджера центра затрат. В организационной структуре авиапредприятий предприятий необходимо, на наш взгляд, выделять центры не только финансовой, а также и технологической ответственности. Главными целевыми показателями деятельности руководителей данных центров ответственности должны являться технологические показатели деятельности и, конечно же, соответствие фактических затрат запланированным. При этом должен соблюдаться принцип подконтрольности каждого показателя руководителю данного подразделения. В систему контрольных показателей деятельности и результативности работы подразделений в данном виде экономической деятельности может быть включена только оценка выполнения бюджетов затрат. Или же оценить деятельность подразделений можно с помощью нефинансовых критериев оценки деятельности, так как они дают дополнительные возможности анализа эффективности и результативности.

Следующим шагом учета и анализа затрат может являться деление затрат на переменные (прямые) и постоянные (косвенные). Это даст то преимущество, что руководство сможет заранее определять, как будут изменяться те или иные затраты при осуществлении работ. Учет и анализ переменных и постоянных расходов может дать полную информацию о стоимости выполняемых работ. Прямые затраты, которые в большинстве случаев являются переменными, прямо включа-

ются в себестоимость работ, а вот косвенные затраты приходится распределять пропорционально базам распределения. Насколько правильно будут распределены косвенные расходы на объект калькулирования, настолько точно будет определена ее стоимость. К переменным относятся затраты, которые меняются пропорционально изменению объема производимых работ. К ним можно отнести затраты на используемый горюче-смазочный материал, заработную плату рабочих подразделений, летной бригады, амортизацию машин и оборудования и т.д.

В бухгалтерском учете прямые затраты списываются проводкой:

Д-т сч. 20

К-т сч. 70, 69, 10, 60, 76, 71 и др.

Особенность данного вида экономической деятельности такова, что при строительстве и ремонте затраты могут возникать и в сфере вспомогательного производства. К вспомогательным относятся следующие производства: услуги по транспортировке, выработке тепла и электроэнергии, содержанию дорог и др. В этом случае составляется следующая проводка:

Д-т сч. 23

К-т сч. 70, 69, 10, 60, 76, 71 и др.

К косвенным относятся затраты сфер обслуживания производства и управления, общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Для управленческого анализа всех затрат необходимо составить на начало периода бюджет переменных расходов и бюджеты постоянных расходов, которые затем сравниваются с фактическими показателями и определяется отклонение от плана.

Таким образом, деление затрат на контролируемые и неконтролируемые позволит влиять на величину затрат через установление ответственности руководителя центра ответственности. Учет и анализ постоянных и переменных затрат и их бюджетирование дадут руководству возможность заранее определять поведение затрат при осуществлении эксплуатационных и ремонтных работ и оперативно влиять на их величину.

Используемые источники

1. Бабаев Ю.А. Оперативный анализ результатов деятельности предприятий / Ю.А. Бабаев. М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Врублевский Н.Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики. М.: Бухгалтерский учет, 2004.

3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. для вузов. 2-е изд., доп. и пер. М.: Омега-Л; Высшая школа, 2003.
4. Вахрушина М.А. Управленческий анализ / М.А. Вахрушина. М.: Омега-Л, 2004.
5. Волкова О.Н. Управленческий анализ: Учебник. М.: ТК Велби; Проспект, 2008.
6. Горфинкель В.Я. Инновационный менеджмент. М.: Вузовский учебник, 2009.
7. Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Управленческий учет. 4-е изд., доп. М.: Едиториал УРСС, 2003.
8. Radler M. Economic slump to chill capital spending in 2009 // Oil and Gas Journal. 2009. April 27. Pp. 26–29; 2009. January 19. Pp. 6, 35.

Ахметов Л. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Ботавина Р. Н.

*кандидат экономических наук, доцент, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Современные требования к труду менеджеров в предпринимательских структурах

В статье определяются современные требования к деловым, профессиональным и личностным качествам менеджера, к его этической компетенции в предпринимательских структурах.

Ключевые слова: менталитет, деловые, качества, менеджер, предпринимательские, структуры, цели, оценка, профессиональные, личность, компетенция, этика.

Modern requirements to work of managers in enterprise structures

In article modern requirements to business, professional and personal qualities of the manager, to his ethical competence of enterprise structures are defined.

Keywords: mentality, business, qualities, manager, enterprise, structures, purposes, assessment, professional, personality, competence, ethics.

В настоящее время продолжает оставаться актуальной проблема формирования корпуса российских менеджеров в предпринимательских структурах, которые должны по своим личностным характеристикам, менталитету, деловым качествам, по компетенции и профессионализму, — отвечать современным требованиям экономики.

Служебное поведение, отдельные поступки менеджера, его оценка действий подчиненных и умение находить пути к достижению целей предпринимательской структуры зависят от ряда факторов, из которых важнейшим является менталитет.

Рассматривая менталитет как способ, манеру восприятия человеком (на уровне подсознания) окружающей реальности и выстраивания, в соответствии с этим, сознательных действий индивида, необходимо отметить, что источник и основа менталитета — это совокупность различных факторов, в разной степени влияющих на таковой: демографи-

ческих, этических, географических, природно-климатических, социальных, политических, экономических, исторических (см. Рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь менталитета и менеджмента

Для того, чтобы влияние вышеперечисленных факторов было ощутимым, их воздействие должно быть достаточно длительным, но иногда природожденные или социально-политические потрясения бывают столь значимыми для людей, что приводят к относительно быстрому изменению менталитета или его отдельных сторон.

В служебном поведении и действиях менеджера, в функционировании предпринимательской структуры, как «коллективного менеджера», менталитет обязательно находит своё отражение, более того, — служит основой принятия управленческих решений в предпринимательских структурах.

Итак, можно сделать вывод о том, что «каков менталитет, таков и менеджмент», менталитет — основа, определяющий фактор менеджмента.

Однако, по нашему мнению связь «менталитет — менеджмент» — двусторонняя.

Менталитет, как биологопсихологическая совокупность норм, принципов и др., не является застывшим, окостеневшим образованием догматического характера, влияющим постоянно и непрерывно на менеджмент. Не только менталитет влияет на менеджмент, но и менеджмент, в свою очередь, влияет на менталитет, и это вторая сторона связи «менталитет — менеджмент».

Но наряду с этим необходимо отметить, что выработаны и некоторые общие черты, присущие менталитету менеджеров в предпринимательских структурах:

- деловые качества;
- профессиональные качества;
- личностные качества.

К деловым качествам менеджеров можно отнести:

- системное мышление;
- абстрактное мышление;
- интуитивное мышление («быстрый ум»);
- самодисциплина;
- умение четко выражать свои мысли устно и письменно.

В настоящем перечне присутствуют главные определяющие успешность действий менеджера деловые качества.

К основным, ведущим профессиональным качествам отнесём:

- лидерские качества;
- умение эффективно общаться;
- желание направлять действия других;
- способность осуществлять самоменеджмент;
- воля;
- способность ранжировать цели и выставлять приоритеты.

Группа личностных качеств включает:

- уравновешенность;
- эмоциональность;
- эмоциональную зрелость;
- способность заражать своими эмоциями других;
- обаяние и др.

Настоящий перечень весьма далек от исчерпывающего, поскольку не ставится задача перечислить *все* деловые, профессиональные и личностные черты менеджера.

Благодаря наличию общих качеств, сходству методов работы, почти полной идентичности функций у менеджеров любой отрасли вырабатывается общее, практически одинаковое мировосприятие и мироощущения, способность воспринимать окружающую реальность, перерабатывать информацию, строить на ее основании линию поведения в организации, принимать решения и т.д.

Можно, таким образом, констатировать, что менеджеры в пределах своей деятельности — «похожи друг на друга», имеют схожий, если не идентичный, менталитет, который можно считать профессиональным. Выполнение профессиональных требований менеджмента при-

водит к формированию профессионального менталитета, для которого основополагающими факторами являются общность в понимании значимости знаний и умений в области формирования стратегии предпринимательской структуры, выработки тактических приемов ее реализации, в умении ставить цели и в общности нахождения приёмов и способов их достижения.

Менеджеров предпринимательских структур объединяет также отношение к внешней среде организации, – прежде всего к конкурентам, способность ориентироваться в сложной экономической обстановке – с учетом требований сохранности окружающей среды.

Перечисленные выше деловые, профессиональные и личностные качества менеджеров вырабатываются на практике, в процессе деятельности менеджера, чаще всего – по мере продвижения его по служебной лестнице; второй вариант получения будущим менеджером соответствующих компетенций для формирования деловых, профессиональных и личностных характеристик и, в конечном счете, профессионального менталитета – обучение в высшем учебном заведении.

Система высшего профессионального образования России проходит этап принципиальных изменений – переход на двухуровневую модель обучения. Хотя переход на двухступенчатую систему подготовки (бакалавр, магистр) произошел в РФ относительно недавно, но аналитики и специалисты, формирующие систему бакалавриата и магистратуры, уже делают некоторые выводы о наборе компетенций, о качествах, необходимых будущему менеджеру, о мнении руководства вузов, высказываемого по вопросам перечня необходимых компетенций.

Приведем в качестве примера таблицу мнений экспертов о том, какие компетенции в обязательном порядке должен иметь бакалавр и магистр [1].

Мнение экспертов РФ о том, какие компетенции в обязательном порядке должны иметь место на факультетах управления на уровне бакалавриата и на уровне магистратуры, %.

Анализируя перечень компетенций в табл. 1, видим, что умение, готовность, способность внедрять в процесс менеджмента этическое начало в единственном числе, во второй группе компетенций: «Приверженность этическим ценностям». Эксперты, как видно из таблицы 1, относят данную компетенцию к обязательным, как для бакалавров, так и для магистров, – но для бакалавров в меньшей степени – лишь 69,6% экспертов считают склонность учитывать мораль в менеджменте обязательной, но для магистров процент утвержденного отношения экспертов к этической составляющей менеджмента повышается до 91,3.

Таблица 1

Мнения экспертов о том, какие компетенции должен иметь бакалавр и магистр

	На уровне бакалавриата	На уровне магистратуры
1. Инструментальные и системные компетенции		
Способность и готовность к анализу и синтезу	63,7	89,2
Способность и готовность к организации и планированию	52,0	89,2
Способность и готовность к использованию навыков управления информацией	79,4	80,4
Готовность к принятию решений	52,9	93,1
Способность применять знания на практике	94,1	79,4
Способность порождать новые идеи	29,4	94,1
Ответственность за качество своей работы	92,2	92,2
2. Социально-личностные компетенции		
Способность к критике и самокритике	86,3	90,2
Умение и готовность работать в команде	91,2	75,5
Наличие навыков межличностных отношений	82,4	83,3
Стремление к успеху	77,5	88,2
Способность и готовность общаться со специалистами из других областей знаний	50,0	88,2
Способность и готовность работать в международной среде	42,2	91,2
Способность и готовность к постоянному обучению	63,7	85,3
Способность быстро адаптироваться к новым обстоятельствам	77,5	82,4
Приверженность этическим ценностям	69,6	91,3
Способность работать самостоятельно	71,6	90,2
3. Экономические и организационно-управленческие компетенции		
Способность организовать работу коллектива	30,4	91,3
Способность оценить результаты деятельности	64,7	95,1
Готовность к использованию инновационных идей	62,7	93,1
Готовность к творческому риску	35,3	95,1

4. Профессионально-профилирующие компетенции		
Способность использовать в работе теоретические знания	89,2	90,2
Способность использовать в работе общепрофессиональные базовые знания	96,1	75,5
Способность использовать в работе углубленные и профессиональные знания	31,4	94,1
Способность к реализации знаний научно-исследовательского характера	28,4	95,1

Примечание к таблице: в качестве экспертов выступали деканы факультетов управления федеральных университетов и пока еще немногочисленных национальных исследовательских университетов [1].

Не имея полной, исчерпывающей информации по всем западным университетам стран, подписавших Болонскую конвенцию, сравним информацию таблицы 1 с перечнем компетенций, необходимых менеджеру, разработанным в Университете прикладных наук Лори в Финляндии [2]. Университет Лори предлагает пять компетенций: этическую, глобальную, инновационную, рефлексивную и компетенцию в создании сети деловых связей и контактов. Каждая из компетенций имеет свой круг составляющих.

Сравнение двух перечней компетенций указывает на их почти принципиальное различие. В Университете Лори этическая компетенция помещена на первое место – перед глобальной компетенцией, перед инновационной, что говорит о необходимости для менеджера каждый свой шаг в любом направлении – при действиях в международной сфере или при выработке решений по инновационному развитию, – оценивать все свои поступки прежде всего с позиции нравственности. В Университете Лори предлагается такая «расшифровка» этической компетенции: 1) восприимчивость к этике; 2) мотивация решать проблемы путем нравственных решений; 3) умение всегда оставаться в рамках нравственности; 4) этические принципы – их наличие и умение их применять [2].

При этом можно ориентироваться на поддержку (или прямые указания) государства (в лице Министерства образования и науки РФ), то есть идти по пути стандартизации высшего образования, что сейчас и делает Российская Федерация. Можно также в большей или меньшей мере учесть опыт американской и английской системы высшего образования: в США роль регулятора объема выпуска специалистов определенного профиля (и бакалавров, и магистров) играет не госу-

дарство, а фирмы-работодатели, то есть, ориентируясь на спрос, университеты формируют предложение выпускников, обладающих тем или иным набором компетенций.

Компетенции, формируемые в процессе обучения студента, будущего менеджера, в дальнейшем, в практике его работы, повышения квалификации, оказывают определяющее воздействие на его менталитет. Менеджер, которому, при обучении в высшем учебном заведении, этическую компетенцию сформировали как главную и первую по значимости, будет иметь соответствующий менталитет, то есть, внешнее поведение и поступки, свое собственное поведение и поступки он будет формировать под углом зрения нравственности, то есть, нравственность, мораль им будет отнесена к ценностям, к идеальным целям.

С помощью формирования системы ценностей можно управлять развитием экономики, общества, страны в целом. Поэтому значение этической компетенции в составе компетенций, получаемых студентом, будущим менеджером, в процессе обучения, следование этическим идеалам в менеджменте, косвенным образом формирующим социум, — трудно переоценить [4].

В заключение необходимо сделать еще одно дополнение, хотя бы в самой краткой форме: повышение квалификации на протяжении всей деловой жизни менеджера обязательно, поскольку знания устаревают все более растущими темпами. При этом, повышение квалификации совсем не обязательно должно носить узко специальный, «шахтный» характер, скорее он должен носить «полевой», «горизонтальный», «стелющийся» характер.

Используемые источники

1. Шереги Ф. Э., Стриханов М. Н., Арефьев А. Л. Спрос на компетенции и квалификации в условиях кооперации производственных компаний, вузов и НИИ. М.: Издатель: Центр социального прогнозирования и маркетинга, 2012.
2. Дикинсон П. Г., Мустонен П. Инновационная модель высшего профессионального образования // Экономика и управление. 2010. № 10 (60). Спб.
3. Белкин С., Байдаков М. Развитие и ценности // Развитие и экономика. Научный и общественно-политический альманах. Сентябрь 2011. № 1. М.
4. Ботавина Р. Н. Организационно-управленческие инновации в управлении предпринимательскими структурами. М.: АП «Наука и образование», 2013.

5. Тихонова С. А. (рук.) «Разработка предложений по корректировке государственной инновационной политики Российской Федерации с учетом современных тенденций инновационного развития». М.: Министерство образования и науки РФ. Государственное учреждение «Российский научно-исследовательский институт экономики, политики и права в научно-технической сфере (РИЭПП)». 2010. С. 13.

Багузова О. В.

аспирант,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)

Модель интеллектуальной оценки перспективности реализации инновационного проекта

В статье рассмотрена необходимость построения системы селекции инновационных предложений, приведена модель проведения интеллектуальной оценки целесообразности реализации инновационных проектов, описаны алгоритмы построения нечетких пирамидальных сетей и их применения для диагностики внутренней и внешней среды промышленного предприятия, а также предложена процедура получения интегральной оценки перспективности инновационного проекта.

Ключевые слова: экспертиза инновационного проекта, диагностика внутренней и внешней среды, нечеткие пирамидальные сети.

Model of intellectual evaluating the prospects of innovative project implementation

The need to build a system of innovative proposal selection is considered in the article, the model of intellectual evaluation of innovative project feasibility is described, algorithms of fuzzy pyramidal network building and their application for diagnostics of the internal and external environment of industrial enterprises are examined, and the procedure for obtaining an integrated evaluation of innovative project prospects is given.

Keywords: innovative project examination, diagnosis of internal and external environment, fuzzy pyramidal network.

Важную роль в процессе повышения эффективности отечественной промышленности играет активизация инновационной деятельности предприятий, которая должна быть направлена на создание высокотехнологичных производств конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью.

Как показывает опыт, разработка, реализация и коммерциализация инноваций является высокорискованной сферой деятельности предприятия, что обусловлено технологической сложностью инновационных процессов, необходимостью организации венчурного финансирования, трудно прогнозируемой рыночной реакцией, а также нестабильностью социально-экономической и политической ситуации

в стране¹. Данный факт приводит к необходимости построения системы селекции инновационных предложений, которая позволит отбирать технологически проработанные, социально значимые и экономически эффективные проекты, нацеленные на научно-техническое развитие отечественного промышленного производства.

Исследование перспективности реализации инновационного проекта на микроэкономическом уровне должно охватывать следующие направления:

1) оценку внутренней среды предприятия (как генератора и реализатора инновационного предложения), которая предполагает анализ накопленного материального и интеллектуального капитала, а также наличия внутреннего потенциала, необходимого для осуществления инновационной деятельности;

2) оценку внешней среды предприятия, которая направлена на исследования рыночных возможностей коммерциализации результатов инновационной деятельности, а также макроокружения, опосредованно влияющего на реализацию инновационного проекта;

3) экспертизу инновационного проекта, охватывающую технологические, организационно-экономические и экологические аспекты его реализации.

Оценка социально-экономических объектов представляется трудно формализуемой задачей ввиду необходимости учета большего объема факторов количественного и качественного характера, а также наличия сложной взаимосвязи между ними². В этой связи для диагностики внутренней и внешней среды предлагается использовать интеллектуальные методы, которые позволяют оценивать разнотипные факторы, проводить их согласование и агрегирование³.

На рисунке 1 представлена модель проведения интеллектуальной оценки инновационных проектов, описывающая процесс поддержки принятия управленческих решений о перспективности их реализации.

Проведенный анализ интеллектуальных методов, используемых для диагностики сложных объектов, показал, что для осуществления оценки

¹ Мешалкин В.П., Дли М.И., Какатунова Т.В. Рационализация процедуры ресурсного обеспечения различных этапов инновационного процесса // Логистика и экономика ресурсосбережения и энергосбережения в промышленности (МНПК «ЛЭРЭП-3-2008»): Сборник трудов международной научно-практической конференции. Казань: Изд-во КГТУ, 2008. С. 56–59.

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

³ Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем // Интеграл. 2011. №2(58). С. 16–18.

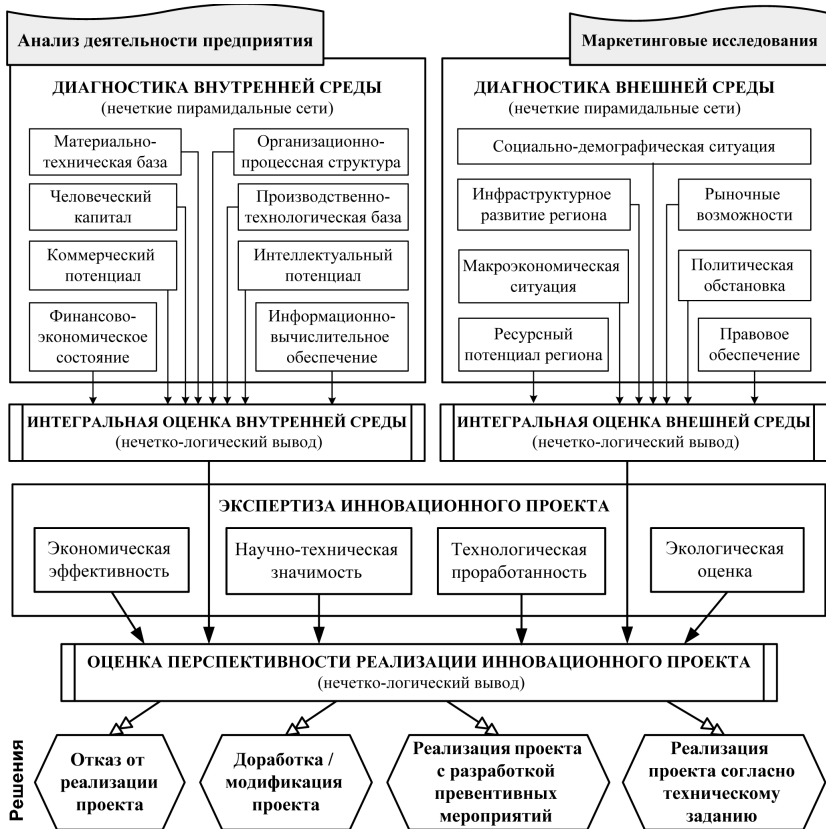


Рис. 1. Модель интеллектуальной оценки перспективности реализации инновационного проекта

различных элементов внутренней и внешней среды подходят растущие пирамидальные сети (РПС), которые позволяют естественным образом отображать причинно-следственные связи между понятиями, а также отличаются невысокими требованиями к объему обучающей выборки.

Структурно пирамидальная сеть состоит из рецепторов (для задачи оценки внутренней среды – это финансовые, производственные, маркетинговые и прочие факторы) и концепторов (возможные благоприятные или негативные состояния, описывающие некоторую сферу деятельности промышленного предприятия), связанных в ациклический ориентированный граф⁴.

⁴ Гладун В.П. Растущие пирамидальные сети // Новости искусственного интеллекта. 2004. № 1.

Особенности функционирования социально-экономических объектов, связанные с возможностью наличия корреляции между различными факторами, приводят к необходимости модификации исходного алгоритма построения РПС путем введения дополнительного этапа, связанного с оценкой взаимосвязи между рецепторами — первопричинами или событиями, формирующими конечные состояния элементов внутренней / внешней среды.

Другой отличительной особенностью диагностики социально-экономических объектов является тот факт, что в нестационарных условиях их функционирования невозможно однозначно определить степень влияния одних факторов на другие. В то же время в исходном аппарате РПС обучение и распознавание осуществляются на основе статистики и количества рецепторов, при этом не учитывается сила связанности понятий. В разработанном алгоритме же рассматривается не только сама вершина, но и степень ее влияния на вышестоящие концепторы. Для этого вводится два дополнительных показателя:

1) сила связи между вершинами, которая определяет возможность того, что в результате возбуждения вершины произойдет возбуждение вышестоящего концептора;

2) значимость вершины — степень учета вершины в процессе решения задачи диагностики состояния элементов внутренней / внешней среды предприятия.

Расчет значений данных показателей осуществляется с помощью нечетко-логического вывода по алгоритму Мамдани, входные переменные для которых представлены в таблице 1.

Существенной особенностью разработанного алгоритма обучения является введение элиминирующих признаков, для чего предлагается экспертно вводить силу связи «-1», которая будет однозначно исключать возможность возникновения вышестоящего состояния.

Диагностирование состояния элементов внутренней / внешней среды предприятия предполагает восходящий просмотр пирамидальной сети и заключается в расчете трех показателей для каждого исхода в соответствие со следующим алгоритмом:

1. Поиск дуг с отрицательной силой связи. В случае их наличия, концептор, являющийся концом такой дуги, исключается из рассмотрения.

2. Определение кумулятивной возможности возникновения каждого исхода — конечного состояния элемента внутренней / внешней среды.

Таблица 1

Состав входов для нечетко-логического вывода

	Входные переменные	Описание
Сила связи	Проводимость дуги	Рассчитывается как отношение частоты возбуждения нижестоящей вершины к частоте возбуждения вышестоящей вершины
	Число альтернативных исходящих / заходящих дуг	Дуги, которые только одним концом соединены с вершинами, связанными рассматриваемой дугой
	Длина дуги	Количество промежуточных уровней вершин (исходя из максимального пути от рецептора к исходу)
	Число исходов в супермножествах задействованных вершин	Совокупное количество конечных состояний, к которым имеются пути от вершин, соединенных рассматриваемой дугой
Значимость вершины	Число дуг в 0-субмножестве вершины	Количество дуг, заходящих в рассматриваемую вершину
	Число дуг в 0-супермножестве вершины	Количество дуг, исходящих из рассматриваемой вершины
	Эвентуальность вершины	Возможность возбуждения вершины в результате возбуждения вершин ее нулевого субмножества, рассчитываемая на основе силы заходящих дуг
	Максимум влияния	Максимальная сила связи среди исходящих дуг
	Уровень вершины	Количество промежуточных узлов между рассматриваемой вершиной и входящими в ее субмножество рецепторами

3. Расчет суммарной значимости исхода, которая является показателем обоснованности выбираемого решения.

4. Определения числа возбужденных рецепторов, входящих в субмножество рассматриваемого исхода.

5. Трехступенчатое сравнение исходов по описанным характеристикам.

Для получения интегральной оценки состояния внутренней / внешней среды используется нечетко-логический алгоритм Мамдани, который оперирует лингвистическими понятиями и на основе экспертных знаний, сформированных в виде продукционных правил, позволяет агрегировать качественные показатели.

На заключительном этапе проводит агрегирование результатов оценки внутренней и внешней среды, а также разносторонней экспертизы инновационного проекта с помощью нечетко-логического вывода, на основе чего принимается решение о перспективности его реализации.

Как представляется, применение предложенного алгоритма оценки перспективности инновационного проекта позволит повысить эффективность инновационной деятельности промышленного предприятия за счет принятия научно обоснованных решений и разработки комплекса превентивных мероприятий, направленных на реализацию внутренних и внешних возможностей, предотвращение угроз и минимизацию потерь от их возникновения.

Используемые источники

1. Мешалкин В.П., Дли М.И., Какатунова Т.В. Рационализация процедуры ресурсного обеспечения различных этапов инновационного процесса // Логистика и экономика ресурсосбережения и энергосбережения в промышленности (МНПК «ЛЭРЭП-3-2008»): Сборник трудов международной научно-практической конференции. Казань: Изд-во КГТУ, 2008. С. 56–59.
2. Дли М.И., Какатунова Т.В., Петрушко И.Н. Оценка инновационного потенциала предприятия: эксергетический подход // Интеграл. 2010. № 6 (56). С. 46–47.
3. Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем // Интеграл. 2011. № 2 (58). С. 16–18.
4. Гладун В.П. Растущие пирамидальные сети // Новости искусственного интеллекта. 2004. № 1.

Балабанов В. С.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Дмитриева Е. В.

*кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Организация инвестиционной деятельности промышленных предприятий

В статье рассмотрены актуальные вопросы инвестиционной деятельности промышленных предприятий. Активизация инвестиционной деятельности промышленных предприятий — это не только тактическая, но и стратегическая задача. С ее решением связаны проблемы освоения новейших промышленных технологий, устойчивого развития промышленности, повышения занятости и жизненного уровня населения, обеспечения экономического роста, социально-экономической стабильности и безопасности общества.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, эффективность, стратегия, внешние факторы, микроуровень, менеджмент, отраслевая структура, инновации.

Organization of investment activity of industrial enterprises

This article discusses current issues investment industry. The investments of the industry — is not only tactical and strategic objective. With its decision to link the problem of development of new industrial technologies, sustainable development of the industry, employment and living standards, economic growth, socio-economic stability and public safety.

Keywords: investment, investment, efficiency, strategy, external factors, micro, management, industry structure, innovation.

Инвестиционная деятельность промышленных предприятий, по мнению большинства авторов, является главным рычагом финансово-экономического развития предпринимательских структур, обеспечивая возможность обновления, модернизации производства, расширения продуктовой линейки, увеличения объемов производства и реализации продукции, а также формирования дополнительных источников дохода.

Сущность функций инвестиционной деятельности промышленных предприятий, по нашему мнению, заключается в отраслевых особенностях и основных параметрах эффективного функционирования промышленных предприятий. К данным параметрам относятся:

- масштабные объемы производства и реализации продукции;
- значительное влияние на зависимые отрасли;
- как правило, низкий уровень гибкости производственной, организационной и экономической систем промышленных предприятий;
- необходимость привлечения значительных инвестиционных ресурсов для осуществления инвестиционных проектов;
- значительное число участников, заинтересованных в эффективности инвестиционной деятельности, в том числе: акционеры, топ-менеджеры, работники предприятия, государственные органы, потенциальные и реальные кредиторы;
- ожидаемый эффект от инвестиционной деятельности не ограничен только экономическим эффектом, поскольку промышленные отрасли, помимо формирования национального дохода, значительным образом оказывают влияние на социальную сферу и экологическую эффективность;
- инвестиционная деятельность промышленных предприятий часто в качестве целевого аспекта предполагает инновационное развитие технологии производства, способствующей повышению качества продукции и снижению ее себестоимости и, тем самым, оптимизации цен реализации и повышению спроса на производимую продукцию;
- масштабное влияние промышленных отраслей на макроэкономическое развитие: развитие экономики страны и структуры ее внешней торговли (рис. 1).

Согласно перечисленным параметрам, основные функции инвестиционной деятельности промышленных предприятий заключаются в решении установленных задач в рамках определенных отраслевых границ:

- масштабное обновление и модернизация производственных, организационных и экономических систем промышленного предприятия;
- расширение объемов производства и реализации продукции, увеличение доли рынка компании;



Рис. 1. Зависимость функций инвестиционной деятельности промышленного предприятия от особенностей функционирования в рамках отрасли

- расширение продуктовой линейки, развитие новых направлений деятельности; выход в новые отрасли;
- повышение эффективности работы зависимых от предприятия экономических систем: заказчиков, поставщиков, кредиторов;

- формирование страхового фонда на случай ухудшения рыночной конъюнктуры и финансового состояния предприятия; диверсификация возможных рисков и угроз;
- обеспечение стабильного финансового результата предприятия;
- обеспечение достижения прочего неэкономического эффекта;
- повышение инвестиционной привлекательности отрасли;
- обеспечение инновационного развития предприятия, отрасли;
- достижение макроэкономической эффективности в результате инвестиционной деятельности и развития предприятий промышленной отрасли.

Выполнение функций инвестиционной деятельности в рамках промышленных отраслей связано с преодолением ряда существенных препятствий.

Группа ученых, например, Левченко Н.А. в качестве данных препятствий рассматривает негативные тенденции в области стратегического менеджмента, препятствующие эффективному функционированию промышленных предприятий в сложившихся рыночных условиях, а именно:

- неэффективность системы стратегического менеджмента промышленного предприятия, обусловленную отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб среднесрочным и долгосрочным;
- отсутствие эффективного механизма исполнения судебных решений, особенно в части обращения взысканий на имущество должника;
- необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса, что ведет к снижению его инвестиционной привлекательности;
- отсутствие достоверной информации о финансово — экономическом состоянии предприятия для собственников, акционеров, руководителей предприятий, потенциальных инвесторов и кредиторов ¹.

По нашему мнению, данный перечень необходимо дополнить важными структурными характеристиками, как низкое качество инвестиционной деятельности, выражаемое в отсутствии четких критериев выбора инвестиционных проектов, низкий ресурсный потенциал; низкий

¹ Левченко Н.А. Стратегический менеджмент в инвестиционном развитии промышленного предприятия: дисс., к.э.н., код специальности ВАК 08.00.05. Спец-ть: Экономика и управление народным хозяйством, Новочеркасск, 2001.

производственный потенциал, характеризуемый изношенностью оборудования, низкое качество специалистов и, тем самым, низкое качество продукции. При этом решение данных проблем невозможно без глобальных капиталовложений. Решение указанных проблем возможно в структурной перестройке, направленной на преодоление деформаций и выравнивание условий конкуренции, выработку системы мер, способствующих импорту новейших ресурсосберегающих технологий для производства конкурентоспособной продукции.

Проблемы и возможности инвестиционной деятельности промышленных предприятий требуют детальных исследований посредством подробного анализа и выявления особенностей инвестиционной деятельности в рамках изучаемой отрасли.

Инвестиционная деятельность предприятий предполагает наличие перечня обязательных элементов, определяющих ее сущность и эффективность. основополагающими аспектами инвестиционной деятельности, по нашему мнению, являются:

- внешние условия осуществления инвестиционной деятельности;
- стратегия развития предприятия; инвестиционная стратегия;
- внутренний механизм инвестиционной деятельности;
- инвестиционные ресурсы и потенциальные возможности их привлечения (рис. 2).

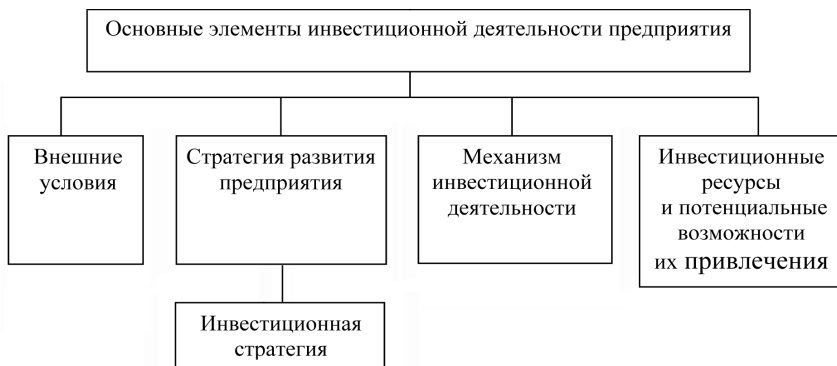


Рис. 2. Основные элементы инвестиционной деятельности предприятия

Внешние условия инвестиционной деятельности промышленных предприятий связаны с возможным влиянием на развитие предприятия и возможность его функционирования сторонних факторов.

В более конкретизированной форме внешние условия инвестиционной деятельности промышленного предприятия следует рассмат-

ривать не только в макроэкономическом масштабе, но и также исследовать факторы микроуровня.

Основные внешние условия инвестиционной деятельности промышленных предприятий следует разделить на три глобальные группы:

- первая группа — внешние микроусловия;
- вторая группа — внешние макроусловия;
- третья группа — внешние условия международного уровня.

К внешним микро-условиям относятся контрагенты, с которыми предприятие непосредственно контактирует в процессе своей деятельности, и их реальные и потенциальные действия. К ним относятся: поставщики, производители сырья, материалов, оборудования и т.д.; заказчики; посредники; отдельные предприятия-конкуренты, потенциальные и реальные инвесторы, желающие инвестировать в предприятие и инвестирующие свободные инвестиционные ресурсы и т.д. Поставщики, производители сырья, материалов и оборудования способны посредством динамики цены и наличия необходимого для предприятия ассортимента повлиять на инвестиционную деятельность, целью которой станет внедрение инноваций, посредством которых предприятие сможет снизить уровень потребления сырья, материалов, и, тем самым, сократить себестоимость единицы продукции. Потребители промышленной продукции, как правило, имеют меньшую добавочную стоимость продукции и стремятся сократить уровень закупочных цен, что они выражают посредством прямых переговоров, а также динамикой спроса. В этом случае активизация инвестиционного потенциала имеет те же целевые установки, а именно — внедрение нового оборудования сырья, способного сократить затраты на производство единицы продукции. В некоторых ситуациях рост спроса на продукцию вынуждает предприятия увеличивать объемы производства за счет привлечения инвестиционных ресурсов. Активные действия конкурентов также могут побудить к принятию мер по сокращению затрат, снижению уровня цен, а также повышению качества продукции и расширению продуктовой линейки.

Внешним макроусловием выступают государство, организации, объединения макроуровня, их действия, а также промышленный и инвестиционный рынок страны, рынки смежных отраслей. Влияние внешних макроусловий носит непосредственный и опосредованный характер, воздействуя на финансово-экономическую деятельность предприятия посредством системы налогообложения, реализации государственных программ в промышленных и смежных отраслях.

Внешними условиями международного уровня являются: зарубежные государства и их политика в области промышленного и инвестиционного развития, зарубежные промышленные и инвестиционные рынки, ТНК. Влияние внешних международных условий на инвестиционную деятельность заключается в интенсивности привлечения зарубежных инвестиций, структуре импорта продукции, уровне либерализации экономики зарубежных стран, механизме экспорта и импорта инвестиционных ресурсов и т.д.

Непосредственное воздействие на инвестиционную деятельность промышленного предприятия осуществляют внешние микроусловия, на которые, в свою очередь, могут повлиять внешние макроусловия. Внешние условия международного уровня также способны повлиять на активацию и эффективность инвестиционной деятельности промышленного предприятия, но только опосредовано, воздействуя прямым образом на внешние макроусловия.

Особенности влияния внешних условий инвестиционной деятельности на промышленный сектор включает структурообразующие отраслевые параметры, определяющие эффективность функционирования промышленной предпринимательской структуры, к ним относятся:

- развитие потребляющих секторов, в частности, сельского хозяйства, сектора услуг;
- развитие сырьевых секторов и их транспортная доступность;
- зависимость от научно-технического развития производственных систем;
- значительный уровень зарубежной и международной конкуренции;
- существенная налоговая нагрузка на промышленный сектор, в том числе определяющая ценовой уровень промышленных отраслей.

Особенности влияния внешних условий на инвестиционную деятельность учитываются при формировании стратегии развития предприятия. Стратегия развития предприятия, призванная определить основную траекторию движения предприятия в долгосрочной перспективе, определяет также и характер инвестиционной стратегии, имеющей определенную совокупность отличительных аспектов, составляющих ключевые акценты развития промышленных отраслей.

Используемые источники

1. Беломестнов В.Г. Управление инвестиционными процессами. Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005.

2. Короткова М.В. Развитие системы управления инвестиционными ресурсами на промышленном предприятии: дисс., к.э.н., код специальности ВАК 08.00.05. Спец-ть: Экономика и управление народным хозяйством, Саранск, 2009.
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2008
4. Макарова Я., Пыхтин С. Кредитные истории и организация деятельности бюро кредитных историй в РФ // Хозяйство и право.
5. Егоров М.М. Основы инвестиционной деятельности. Улан-Удэ, Изд. ВСГТУ, 2000.
6. Слушкина Ю. Ю. Развитие теории инвестиций: от истории к современности// Всероссийская научно-практическая конференции «Современные тенденции развития теории и практики управления отечественными предприятиями». Ставрополь, 2008.
7. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Под ред. проф. Е.И. Шохина. М.: ИД ФБК-Пресс, 2008
8. Четыркин Е.М. Облигации: теория и таблицы доходности. М.: Дело, 2009.
9. Шавалиев А.Ш. Инструментарий формирования инвестиционной политики машиностроительного предприятия на основе ранжирования проектов: Автореферат дисс., к.э.н., код специальности ВАК 08.00.05. Спец-ть: Экономика и управление народным хозяйством, Уфа, 2011.

Бердникова О. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Институт социальных
и гуманитарных знаний (г. Казань)*

Иванов С. Е.

*заместитель министра по делам молодежи,
спорта и туризма Республики Татарстан*

Основные факторы, влияющие на развитие туризма в Республике Татарстан

В данной статье проанализированы основные факторы, влияющие на развитие туризма. Проведен их анализ на примере Республики Татарстан.

Ключевые слова: туристическая отрасль, динамика турпотока, путешествия с интервалами.

The key factors which influence on the development of tourism in the Republic of Tatarstan

This article analyzes the key factors which influence on the development of tourism. The investigation of that factors in the Republic of Tatarstan.

Keywords: tourism industry, dynamics of tourist flow, traveling with intervals.

Туристическая индустрия это одна из наиболее динамичных отраслей, быстро развивающихся в мировом хозяйстве. Туризм входит в число трех крупнейших экспортных отраслей, уступая нефтедобывающей промышленности и автомобилестроению. В настоящее время туризм является самой рентабельной сферой мирового хозяйства. Туризм связан почти всеми государственными управлениями и службами. В частности, существуют связи с такими структурами как правовая (охватывает законодательную и нормативную базу, таможенную и консульскую службы), финансово-экономическая (системы налогообложения и страхования, финансовые взаимоотношения), кадровая (подготовка кадров для туризма, научные исследования и т.д.).

Республика Татарстан играет заметную роль в развитии туризма Российской Федерации, показывая устойчивую положительную динамику по основным показателям. Ежегодный прирост туристского потока в республику составляет в среднем 12%. Туристский поток в

2011 году составил 1277,5 тысяч человек (с учетом экскурсантов – 1,8 млн. человек), объем оказанных туристских услуг – 6,5 млрд. рублей, что в 3,1 раза больше, чем в 2005 году, а удельный вес в общем объеме оказанных платных услуг – около 4% (см. таблицу 1) ¹.

Таблица 1

Динамика турпотока в разрезе целевых групп (до 2011 года)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Численность лиц, обслуженных коллективными средствами размещения, чел.,	638,2	732,4	896,6	908,2	977	1113,5	1277,5
в том числе:							
- с деловыми, образовательными и профессиональными целями	314,9	320,8	412,15	503,5	532,4	459,9	582,4
- с целью досуга, рекреации, отдыха	151,8	165,8	181,95	198,1	225,2	385,2	401,9
- с целью лечения и профилактики	145,2	147,9	144,3	140,7	148,5	113,2	148,5
- прочее	26,3	97,9	81,9	65,9	70,9	155,2	144,7

Можно выделить две группы факторов, влияющих на развитие туризма: внешние (заданные или косвенные, на которые не возможно прямо воздействовать) и внутренние (обусловленные активными действиями).

Внешние факторы заданы исторически или воздействуют на туризм косвенно, посредством происходящих в жизни общества изменений. К числу важнейших внешних факторов, влияющих на развитие туризма, можно отнести:

1. Природно-географические.
2. Культурно-исторические.
3. Экономические.
4. Социальные.
5. Демографические.

¹ Далее таблицы <http://mdmst.tatarstan.ru/rus/turmenu.htm>

6. Политико-правовые.
7. Технологические.
8. Экологические².

Природно-географические (море, горы, леса, флора, фауна, климат и т.д.) и **культурно-исторические** (памятники архитектуры, истории и культуры) факторы как основа туристских ресурсов являются определяющими при выборе туристами того или иного региона для посещения. Богатство природных и культурно-исторических ресурсов, возможность и удобство их использования оказывают существенное влияние на масштабы, темпы и направления развития туризма. Также необходимо учитывать природные явления и **экологические факторы**. Они могут приводить как к всплескам, так и спадам туристской активности. Например, разрушительное землетрясение и цунами в Японии (2012 г.) повлекло за собой сокращение потока туристов. В целом же природно-географические и культурно-исторические факторы создают предпосылки для развития туризма и имеют непреходящую, неизменную ценность. Человек может лишь приспособить их к своим нуждам и сделать более доступными для использования в туристских целях. России и Республике Татарстан в этом плане сложно противостоять странам с более умеренным климатом и с более древней историей. Но у Казани есть несколько существенных плюсов, в сравнении с другими городами России, которые умело обыграны и преподнесены для туристов. Во-первых, географическое положение. Татарстан позиционируется как место, где «Восток встречается с Западом», слияние и взаимопроникновение двух цивилизаций, двух культур, двух религий. Во-вторых, исторический факт — 1000-летие города Казани, позволило заявить о городе не только на российском, но и на международном туристическом рынке. После празднования 1000-летия Казани, началась новая эпоха города, в которой туристическое позиционирование города стало одной из приоритетных задач органов власти.

Влияние **экономических факторов** на туризм главным образом обусловлено тем, что между тенденциями развития туризма и экономики наблюдается тесная взаимосвязь. Существует прямая зависимость между экономическим развитием страны, объемом национального дохода и материальным благосостоянием ее граждан. Поэтому государства с развитой экономикой, как правило, лидируют на мировом рынке по количеству туристских поездок своих граждан. От экономического положения государства зависят не только доходы населе-

² <http://www.polina.in/2008/03/22>

ния, но и уровень развития материально-технической базы и инфраструктуры туризма. К числу экономических факторов относятся также инфляция, процентные ставки, колебания реальных обменных курсов валют. Развитие туризма очень чувствительно к тому, в какой фазе экономического цикла — подъема или спада — находится не только национальная, но и мировая экономика. Относительно высокий уровень жизни в Республике Татарстан, низкие цены, стабильность в экономическом развитии делают республику привлекательной для туристов из других городов России.

Среди **социальных факторов** развития туризма в первую очередь необходимо отметить увеличение продолжительности свободного времени населения (сокращение рабочего времени, увеличение продолжительности ежегодных отпусков), что в сочетании с повышением уровня жизни населения означает приток новых потенциальных туристов. С увеличением продолжительности свободного времени населения в туризме обозначились две тенденции — дробление отпускного периода и рост непродолжительных путешествий. Туристские поездки становятся менее продолжительными, но более частыми. В зарубежной литературе это явление получило название «путешествия с интервалами». Вместо одного длительного ежегодного путешествия все чаще предпочтение отдается нескольким более коротким (например, двухнедельный отдых летом на море, недельный — зимой в горах, а также несколько поездок в выходные и праздничные дни). Подобные поездки означают рост активности и мобильности туристов. «Краткосрочные» посетители обычно несут большие расходы в расчете на один день пребывания в посещаемом месте по сравнению с туристами, совершающими длительные поездки. Кроме того, «путешествия с интервалами» совершаются в течение всего года, способствуя тем самым решению одной из основных проблем туризма — сглаживанию сезонных колебаний спроса. Именно поэтому в Казани разработана специальная программа «тур выходного дня» со льготными ценами и полным пакетом услуг. Рост числа туристов из других городов говорит о перспективности данного направления.

К числу социальных факторов развития туризма относится также повышение уровня образования, культуры, эстетических потребностей населения. Можно предположить, что существует зависимость между уровнем образования людей и склонностью к путешествиям. Это объясняется тем, что лица с более высоким уровнем культуры и образования способны рациональнее распределять свое свободное время, использовать его для познания с помощью туризма окружающей

среды, ознакомления с историей, жизнью, бытом, фольклором и искусством других стран и народов.

Постоянное влияние на развитие туризма оказывают **демографические факторы**, касающиеся численности населения, размещения его по отдельным странам и регионам, половозрастной структуры (с выделением трудоспособного населения, учащихся и пенсионеров), семейного положения и состава семей. Так, рост населения в мире в целом и его отдельных регионах прямо пропорционально влияет на увеличение числа туристов. Статистические данные свидетельствуют, что туристские потоки из стран, имеющих повышенную плотность населения, интенсивнее, чем из стран с меньшей плотностью населения. Кроме того, достаточно четко прослеживается тенденция изменения туристской подвижности в зависимости от возраста, пола и семейного положения. Так, наибольшую склонность к активным формам туризма проявляют лица в возрасте 18–30 лет. Однако общая туристская подвижность людей достигает пика в 30–50 лет. Исследования показывают, что неженатые (незамужние) люди более мобильны, чем семейные, а женщины проявляют к туризму больший интерес, чем мужчины. К группе демографических факторов относится также урбанизация (увеличение доли городского населения), степень которой прямо пропорциональна интенсивности туристских поездок. Самый высокий уровень урбанизации в странах Северной Америки (77%) и Европы (71%), которые и являются основными «поставщиками» туристов³. В пределах одной страны степень туристской активности в городах значительно выше, чем в сельской местности. Причем чем крупнее город, тем большее число его жителей выезжает в туристские поездки. Это объясняется, прежде всего, потребностью в отдыхе (связанном со сменной обстановки), вызванной перегрузками и нервным напряжением. К тому же на решение горожанина о совершении поездки с познавательными целями оказывает влияние общий более высокий культурный и образовательный уровень городского населения.

Значительное влияние на развитие туризма оказывают **политико-правовые факторы**: политическая обстановка в мире и отдельных странах; политика открытия границ; смягчение административного контроля в сфере туризма; унификация налоговой и денежной политики. Стабильное политическое положение способствует развитию туризма и, наоборот, напряженная обстановка обуславливает низкие темпы его роста и даже свертывание. Меры Евросоюза по становлению

³ <http://www.polina.in/2008/03/22>

в Европе единого рынка без внутренних границ, создают все предпосылки для интенсивного развития туризма в этом регионе.

Технологические факторы, связанные с прогрессом в технике и технологиях, в значительной степени воздействуют на развитие туризма, открывают возможности для производства новых видов услуг, их сбыта и совершенствования обслуживания клиентов. Развитие науки и техники способствует совершенствованию средств массового производства туристских услуг (гостиничного хозяйства, транспорта, бюро путешествий). Так, коренная техническая реконструкция транспорта позволила создать комфортабельные условия для перевозки большого количества путешественников. Удобные, быстрые, сравнительно доступные транспортные средства (прежде всего авиация) для перевозки туристов на большие расстояния в значительной степени способствовали развитию туризма.

Внутренние факторы, воздействующие на туризм, — это ключевые явления и тенденции, проявляющиеся непосредственно в его сфере. К ним в первую очередь относятся **материально-технические факторы**, связанные с развитием средств размещения, транспорта, предприятий питания, бытового обслуживания, рекреационной сферы, розничной торговли и т.д. Туристская инфраструктура Республики Татарстан развивается активно. Татарстан считается одним из наиболее развитых регионов в гостиничной сфере Поволжья и является лидером в федеральном округе по ряду основных показателей, характеризующих состояние гостиничного рынка: средства размещения пользуются высоким спросом у клиентов, по количеству отелей республика также опережает соседей. Рост объема оказанных гостиничных услуг за 11 месяцев 2012 года составил 117,9%, по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. За 3 квартала 2012 года в коллективных средствах размещения было зарегистрировано 1,042 тыс. человек.

Развитие транспортной инфраструктуры также очень важно. В Республике Татарстан осуществляются авиаперевозки, перевозки автомобильным и железнодорожным транспортом, а также речным флотом.

Немаловажным фактором для развития туризма является **поддержка со стороны государственных органов**, в том числе нормотворческая деятельность органов власти. Так в Республике Татарстан подготовлено и утверждено постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 21.08.2012 №724 «Об утверждении Порядка предоставления субсидий за счет средств бюджета Республики Татарстан на возмещение затрат организаций, осуществляющих деятельность социальной значимости в сфере туризма». Создание системы предос-

Таблица 2

Количество коллективных средств размещения на 2012 год

Показатели	Общее количество	Количество мест
Количество коллективных средств размещения, в том числе:	322	32321
- гостиницы	186	11989
- мотели	9	213
- общежития для приезжих	10	532
- меблированные комнаты	9	134
- пансионаты	2	63
- другие предприятия гостиничного типа	8	588
- специализированные средства размещения (санаторно-курортные, базы отдыха и другие предприятия отдыха)	98	18802

Таблица 3

Объем платных услуг населению по отдельным видам (млн.руб.)

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г. (11 месяцев)
Платные услуги – всего	54914,6	69612,2	93325,8	121130	128798,8	147737,3	163299,1	171881,4
в том числе:								
- гостиниц и аналогичных средств размещения	716,6	945,4	1463,3	1621,8	1753,5	1990,9	2294,0	2506,8
- туристские	338,7	509,5	673,3	847,5	890,4	1016,3	1140,0	1438,1
- санаторно-оздоровительные	1026,8	1257,3	1582,2	1985,9	2241,5	2166,0	2310,3	2380,6
- в % к предыдущему году	141,52	130,26	137,11	119,8	109,6	105,9	111,0	110,1
ИТОГО по ТУРИЗМУ:	2082,1	2712,2	3718,8	4455,2	4885,4	5173,2	5744,3	6325,5

Таблица 4

Динамика пассажиропотока аэропорта «Казань»

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
прибыло пасс.	173 154	163954	482925	616905	751653
убыло пасс.	165 173	164 578	475676	602513	735251

Таблица 5

Динамика обслуживания круизных туристов в речном порту г. Казани

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Количество принятых судов (шт.)	1006	839	978	824	564
Количество обслуженных туристов (чел.)	139 256	114 311	133 784	105773	71163

тавления субсидий в сфере туризма позволит оказать поддержку туристским организациям, осуществляющим деятельность социальной значимости на территории Республики Татарстан в сфере внутреннего и въездного туризма.

Необходимо выделить следующие факторы, напрямую связанные со спросом и предложением туристских услуг: **повышение значимости средств массовой информации в рекламе и продвижении туристских услуг.** В этом направлении очень много делается в Республике Татарстан. В 2011 году Министерство по делам молодежи, спорту и туризму приняло участие в четырнадцати международных туристских выставках (международная туристская выставка «ЕМИТТ–2012», г. Стамбул, Турция, 9–12 февраля 2012 года; международная туристская выставка «ИТВ–2012», г. Берлин, Германия, 7–11 марта 2012 года; международная туристская выставка «Интурмаркет–2012», г. Москва, 17–20 марта 2012 года; международная туристская выставка «МИТТ–2012», г. Москва, 21–24 марта 2012 года, специализированная туристская выставка «СамараТурЭкспо. Весна–2012», г. Самара, 4–5 апреля 2012 года, международная туристская выставка «Лето–2012» (г. Екатеринбург, 6–7 апреля 2012 года), ярмарка отдыха и путешествий «МИТФ–2012», г. Москва, 21–24 мая 2012 года), II Фестиваль-презентация регионов Приволжского федерального округа «Открой Приволжье», г. Йошкар-Ола, 7–8 сентября 2012 года,

международная туристская выставка «Отдых–2012», г. Москва, 19–22 сентября 2012 года, специализированная выставка «ТурИндустрия–2012», г. Самара, 28–29 сентября 2012 года, международная туристская выставка «INWETEX-CIS TRAVEL MARKET», г. Санкт-Петербург, 4–6 октября 2012 года, международная туристская выставка «Exprotravel–2012», г. Екатеринбург, 5–6 октября 2012 года, международная туристская выставка «World Travel Market–2012», г. Лондон, Великобритания, 5–8 ноября 2012 года, международная туристская выставка «СITM–2012», 15–18 ноября 2012 года, г. Шанхай, Китай. На 2013 год план участия в туристических выставках представлен в таблице 6⁴.

Таблица 6

План участия Республики Татарстан в международных туристских выставках в 2013 году

№ п/п	Наименование	Сроки и место проведения	Формат участия
ЯНВАРЬ			
1.	Международная выставка туризма и путешествий «EMITT-2013» http://emittistanbul.com/	24–27 января 2013 года Стамбул, Турция	Рабочие места на объединенном стенде Российской Федерации
МАРТ			
2.	Международная туристская выставка «Интурмаркет-2013» http://www.itmexpo.ru/	16–19 марта, Москва, ВК «Крокус-Экспо»	Стенд «Республика Татарстан. Казань», на объединенном стенде регионов Приволжского федерального округа
3.	20-я Московская международная выставка «МИТТ 2013» http://mitt.ru/	20–23 марта, Москва, ЦВК «Экспоцентр» на Красной Пресне	Стенд «Три столицы России: Москва-С.-Петербург-Казань»
АПРЕЛЬ			
4.	Международная туристская выставка «Лето-2013» http://www.expo-com.info/	5–6 апреля, г. Екатеринбург, ВК «Екатеринбург-Экспо»	Стенд «Республика Татарстан. Казань» площадью 12 кв.м.
5.	Организация международной туристской выставки «KITS-2013»	12–13 апреля, Казань	Рассматривается вопрос организации стенда Казани со специальными ценами за рабочее место для фирм-туроператоров по приему в Казани и отелей

⁴ <http://mdmst.tatarstan.ru/rus/turplans.htm>

СЕНТЯБРЬ			
6.	Фестиваль туристских ресурсов «Открой Приволжье»	сентябрь, Уфа	Стенд «Республика Татарстан» площадь 20 кв.м.
7.	Международная туристская выставка «Отдых-2013»	17–20 сентября, Москва, Крокус Экспо	Стенд «Республика Татарстан. Казань»
ОКТЯБРЬ			
8.	Международная туристская выставка «Expotravel-2013»	4–5 октября, Екатеринбург	Стенд «Республика Татарстан. Казань», площадь 12 кв., стенд открыт с 2 сторон
9.	Международная специализированная туристская выставка «Inwetex-2013»	10–12 октября, ВК Ленэкспо, Санкт-Петербург	Стенд «Республика Татарстан. Казань»

Также важным фактором развития туризма является **обеспеченность сферы туризма кадрами** (увеличение численности работников; повышение значения их профессиональной подготовки; улучшение организации труда и т.д.). В Республике Татарстан создан Методический совет Министерства по делам молодежи, спорту и туризму Республики Татарстан по оказанию содействия в подготовке кадров в сфере туристической индустрии. В рамках проведения выставки «Kazan International Exhibition of Tourism & Sport-2012» (18–19 апреля 2012 год) прошла научно-практическая конференция «ТУР-ФАКТОР 2012» – «Гостеприимная среда туристского региона: новые проекты и технологии».

Важным и перспективным является фактор развития **частно-государственного партнёрства** в сфере туристических услуг. В Республике Татарстан это реализовывается на примере развития таких туристических центров «остров град Свяжск», г. Болгар, «резиденция Кыш-Бабая» (татарский Дед Мороз). Однако в этом направлении предстоит еще много сделать.

Ботавина Р. Н.

*кандидат экономических наук, доцент, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Концептуальные подходы к определению стоимости интеллектуального капитала

В статье представлен концептуальный подход к ресурсно-затратной формуле функции стоимости человеческого и интеллектуального капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, интеллектуальный капитал, функции стоимости, система, кадры, эффективность, знания, мотивация, высококвалифицированный.

Conceptual approaches to determination of cost intellectual capital

Conceptual approach is presented in article to a resource and expensive formula of function of cost of the human and intellectual capital.

Keywords: human capital, intellectual capital, cost functions, system, shots, efficiency, knowledge, motivation, highly skilled.

Согласно мнению аналитиков и теоретиков экономики, в постиндустриальный период развития современного общества уровень его эффективности определяется знаниями и порождаемыми ими технологиями, поэтому роль высококвалифицированных кадров приобретает всё большую значимость, поскольку последние являются носителями человеческого капитала.

Представляется целесообразным и достаточно экономически обоснованным выделить основные, определяющие компоненты системы, каковой, по нашему мнению, является человеческий капитал: *знания, мотивацию к непрерывному профессиональному самосовершенствованию и здоровье*. Перечисление основных компонент в указанном выше порядке совсем не означает их ролевой определенности; можно сказать, что все три компоненты — знания, мотивации, здоровье — равноценны, они все — на первом месте.

В современном мире с его экологической деградацией, количеством природо- и техногенных аварий и катастроф — *сохранение* здоровья, определяющее возможность использования человеческого капитала в лице каждого его конкретного носителя на протяжении длительного

отрезка времени (жизненного цикла интеллекта) становится важнейшим фактором использования человеческого капитала в полной мере.

Та часть мирового сообщества, которая в основном определяет его развитие значительно чаще, чем другие страны общества:

- попадает в экстремальные условия научного функционирования (например, проведение исследований и разработок (ИиР) в сфере климатических изменений требуют наблюдений на дне океана, в местах разломов земли, появляющихся в результате землетрясений и т.д.), что может привести и приводит к потере здоровья и способности выполнять ИиР;
- участвует в различных химических опытах и экспериментах (при поиске лекарственных средств для лечения и предупреждения заболеваний, носящих эпидемический характер, а также средств взамен существующих, но потерявших свою действенность и т.д.);
- совершает перелеты, переезды в научных целях с использованием разных видов транспорта, который, к сожалению, в последние 20—30 лет изобилует авариями и катастрофами, что также приводит к потере здоровья, а с экономической точки зрения — и к потерям денежных средств, временных ресурсов, интеллектуальных и физических усилий, затраченных на трансформацию *человеческого потенциала в человеческий капитал*.

Вышеуказанное приводит к тому, что человеческий капитал не только не может из-за потери главного качества — здоровья — выполнять свою основную функцию — давать отдачу, выгоду, прибыль (так же и/или больше, чем капитал физический), но наносит ущерб национальной (и мировой) экономике тем, что требует средств на восстановление утраченного, полностью или частично, здоровья.

Есть основания предполагать, что забота о здоровье нации, проявляемая многими странами современного мира, позволит им в обозримом временном периоде продвинуться по пути инновационного развития. Однако экономическая сторона сокращения здоровья человеческого капитала тоже является немаловажной.

Можно предложить следующую ресурсно-затратную формулу функции стоимости человеческого капитала как источника инновационного продукта (процесса) и инновационной деятельности:

$F(\text{человеческий капитал}) = f(o) \times f(c) \times f(y) \times f(\text{ИиР}) \times f(z) \times f(c) \times f(c \text{ пр}) + f(k)$,
где $F(\text{человеческий капитал})$ — функция стоимости человеческого капитала;

$f(o)$ – число лет образования или ступеней образования;
 $f(c)$ – широта (спектр) образования, то есть должны быть учтены все направления образования¹;
 $f(y)$ – наличие ученых степеней, ученых званий, почетных ученых званий, призовых мест, завоеванных в различных научно-практических конкурсах;
 $f(\text{ИиР})$ – численность и виды завершенных ИиР, имеющих документированный формат инноваций;
 $f(z)$ – показатель состояния здоровья;
 $f(c)$ – показатель стажа работы в целом;
 $f(c \text{ пр})$ – показатель стажа работы в профессии;
 $f(k)$ – показатель уровня культуры конкретного носителя человеческого капитала.

Примечания к элементам представленной выше формулы:

1. Стоимость человеческого капитала представлена как функция, для которой аргументами являются показатели, присутствующие в правой стороне формулы.

2. Для определения численного значения показателей аргументов требуется использование различных методов – от простого статистического учета до экспертной оценки – например, для $f(k)$.

3. Степень точности определения показателей может быть различной – для современного уровня состояния учета и отчетности – в масштабе национальной экономики, а также в масштабе мировой экономики; однако различная степень точности не ослабляет значимости подсчета, а лишь усложняет его.

Представленная выше формула стоимости человеческого капитала может иметь целью своего использования (кроме оценочных целей в анализе и прогнозах инновационного развития предприятия, отрасли и т.д.) развертывание составляющей «труд» в известной технологической функции².

¹ Например, конкретный представитель человеческого капитала окончил технический колледж, экономический университет и имеет второе высшее образование – юридическая академия.

² Технологическая функция эффективности производства или конкурентоспособности продукции отражает зависимость роста эффективности или конкурентоспособности технологии улучшения ее технологических, конструкторских и стоимостных показателей (производительности, надежности, долговечности, обработки, фондоемкости, энергоемкости, материалоемкости, эргономичности, качества труда и других факторов). См., например, В.В. Кочетов, А.А. Колобов, И.Н. Омельченко «Инженерная экономика». М.: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2005, с. 267.

Важнейшей составляющей человеческого капитала являются капитал интеллектуальный. Выработка концептуальных основ оценки интеллектуального капитала может быть выполнена в схематическом виде и, даже в таком виде, будет востребованной на разных уровнях анализа и прогнозирования инновационного развития предпринимательских структур.

В самом общем виде, формула стоимости интеллектуального капитала страны состоит из двух частей: а) ресурсной, дающей представление о потенциальном эффекте, который может быть получен от использования интеллектуального капитала в масштабе страны; б) затратной, которая дает представление о возможных затратах на получение интеллектуального капитала (в денежных единицах).

Необходимо сравнить ресурсную и затратную часть; при этом периоды времени должны быть сопоставимыми.

F (стоимость интеллектуального капитала) =

$$f\left(P_{\frac{z}{o}} \text{ на } CO\right) + f\left(P_{\frac{z}{oia}} CCO\right) + f\left(P_{\frac{z}{o}} \text{ на } ВПО\right) + f(P_{винн}) + f(P_{гр}) + f(Kn) + f(Kz) + f(Kуч) + f(Дпр) + f(Инв) + f(Инв. \text{ произв.}) + f(Kнаучн. \text{ изд.}),$$

где $f\left(P_{\frac{z}{o}} \text{ на } CO\right) + f\left(P_{\frac{z}{oia}} CCO\right) + f\left(P_{\frac{z}{o}} \text{ на } ВПО\right) + f(P_{винн}) + f(P_{гр})$ – затратная часть;

$f(Kn) + f(Kz) + f(Kуч) + f(Дпр) + f(Инв) + f(Инв. \text{ произв.}) + f(Kнаучн. \text{ изд.})$ – ресурсная часть;

$P_{г/б}$ на CO – расходы госбюджета на среднее образование;

$P_{г/б}$ на CCO – расходы госбюджета на среднее специальное образование;

$P_{г/б}$ на $ВПО$ – расходы госбюджета на высшее профессиональное образование;

$P_{винн}$ – расходы госбюджета в выставки технических достижений, инновационной продукции, проведение форумов, конференций ит.п.;

$P_{гр}$ – расходы госбюджета на гранты, премии, поощрительные призы, выданные гражданам РФ;

$K_{п}$ – количество патентов выданных гражданам РФ (на 100 чел. населения);

$K_{г}$ – количество грантов, премий ит.п., выданных гражданам РФ (на 100 чел. Населения);

$K_{уч}$ – количество граждан РФ, имеющих ученые степени и ученые звания, а также почетные звания;

Д пр – доля инновационной продукции, продаваемой РФ на мировом рынке;

Инв – количество иностранных инвесторов, принимающих участие в финансировании инновационных проектов РФ;

Инв. произв. – количество национальных инновационных проектов, представленных инвесторам, в том числе иностранным;

К научн. изд. – количество печатных листов в научных изданиях (за определенный период).

Примечания к формуле:

1. Показатель «Расходы госбюджета на ...» может быть заменен или дополнен муниципальными расходами или расходами отдельных субъектов РФ.

2. Показатель «Расходы ...» берутся в расчете на 1000 чел. населения исследуемой территории.

3. Расходы указываются в денежных единицах за один и тот же временной период.

4. Показатели ресурсной части формулы даются в расчете на 1000 чел. населения РФ за один и тот же временной период.

В заключение можно отметить, что в настоящей статье сформулированы концептуальные подходы к определению стоимости человеческого капитала и его важнейший компоненте – стоимости интеллектуального капитала.

Работа более детализированного содержания может быть продолжена, исходя из схематически обозначенной концепции.

Литература

1. Королева Е., Лисицына Е. За порогом компетентности // «Инновации». № 1(159) январь, 2012. СПб: Изд. ОАО «Трансфер», 2012.
2. Левкин А. Ю., Голубева Л. П., Шульгин Д. Б. Специалисты и менеджеры интеллектуальной собственности: компетентные модели и образовательные программы// Инновации. 03(173), март, 2013. СПб: Изд. ОАО «Трансфер», 2013.

Гарифуллина Р. С.

*доктор педагогических наук, профессор,
Казанский государственный университет
культуры и искусств*

Регион как субъект туристкой политики

Статья рассматривает приоритеты, принципы, цели и задачи региональной туристкой политики, а также условия их реализации в рамках таких документов как концепция и программа развития туризма.

Ключевые слова: региональная политика, туристская политика, концепция развития, специальные программы.

Region as subject of tourist politics

The article deals with the priorities, principles, goals and problems of politics in the sphere of tourism as well as the conditions of their realization in such documents as the Conception and the Development Programme of tourism.

Keywords: regional policy, tourism policy, the concept of development, special programs.

Наряду с федеральным государством политика в области туризма осуществляется и на *региональном уровне*, где она представляет собой, с одной стороны, механизм реализации политики федерального центра, с другой – выступает как самостоятельная область деятельности, задачи которой состоят в изучении историко-культурного потенциала территории, эффективном использовании имеющихся в регионе туристских ресурсов (природных, историко-культурных, финансовых, материально-технических и др.), разработке и реализации региональных программ поддержки и развития туристской сферы.

Региональная политика в сфере туризма становится по актуальности в один ряд с федеральной в силу двух обстоятельств.

Во-первых, федеральная программа не в состоянии учесть специфику российских регионов, которые отличаются чрезвычайно широким разнообразием территорий, природно-ландшафтных, климатических характеристик, традиций, этнического состава населения, ремесел, промыслов и других особенностей, определяющих уникальность и самобытность конкретной области, края, района.

Во-вторых, для региона необходимость разработки собственной политики в области туризма определяется возможностями данной от-

расли решить широкий круг социально-экономических проблем. В частности, с помощью туризма можно преодолеть неравномерность развития отдельных регионов или районов внутри региона, оживив экономическую жизнь за счет привлечения инвестиций, дополнительных поступлений доходов в местный бюджет; улучшить инфраструктуру (транспортные коммуникации, коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание населения, современные средства связи и т.д.); обеспечить занятость и предотвратить миграцию трудоспособного населения (расширив номенклатуру востребуемых специальностей, создав систему подготовки, переподготовки и переквалификация кадров); поддержать местную промышленность, обеспечив спрос на товары местных товаропроизводителей; улучшить экологическую обстановку в регионе за счет дополнительного финансирования природоохранных программ.

Приоритеты, принципы, цели и задачи региональной туристской политики, а также условия их реализации определяются в рамках таких документов, как *концепция* и *программа* развития туризма. В качестве примера региональной политики в области туризма можно привести концепцию развития туризма Республики Татарстан, разработанную при непосредственном участии правительства РТ и профильных его министерств.

Концепция предусматривает несколько взаимосвязанных программ, охватывающих различные компоненты туристской индустрии и ее инфраструктуры.

Это, прежде всего, программа развития гостиничной сферы Республики Татарстан, который считается одним из наиболее развитых регионов Поволжья по показателям гостиничной инфраструктуры. Сегодня в Казани отельная база имеет более 32 321 тыс. мест для приема туристов.

На развитие отдельных видов туризма на территории республики (оздоровительный культурно-познавательный, событийный, бизнес-туризм, круизный, экологический, паломнический, этнический, сельский, экстремальный, социальный), нацелены специальные программы социально-культурного и национально-этнического характера.

Программы благоустройства Казани и ее окрестностей с учетом международных спортивных мероприятий (XXVII Всемирная летняя Универсиада 2013 в Казани, Чемпионат мира по водным видам спорта 2015, Чемпионат мира по футболу 2018) являются органической частью по продвижению города как крупного туристского центра России.

Имеют значение программы развития дополнительной туристской инфраструктуры (автомагистралей, станций технического обслужи-

живания, заправочных станций, аэропортов, предприятий коммунального обслуживания, индустрии развлечений, предприятия общественного питания и т.д.).

Не остаются в стороне программы профессиональной подготовки кадров для сферы туризма число, которых планируется довести до 2250 человек.

Наконец, отметим программу разработки и внедрения комплексной компьютерной системы (увеличение присутствия туристических возможностей Республики Татарстан в сети Интернет, разработка современных IT-сервисов, проектов и услуг в сфере туризма, развертывание информационно-пропагандистских кампаний на привлечение имиджа).

В целом, развитие туризма и туристско-экскурсионного дела рассматривается в качестве приоритетного направления как в рамках комплексных программ социально-экономического развития региона, так и программ поддержки и развития культуры. Так в 2012 году продолжена работа с муниципальными районами Татарстана по созданию туристических маршрутов и программ и включение их в предложения туроператоров. Районами, где наблюдается положительная динамика туристского потока и которые активно продвигают свои проекты на международных и российских выставках, в рекламных турах, являются Казань, Елабужский, Зеленодольский, Спасский, Чистопольский, Верхноусловский, Мамадышский, Альметьевский муниципальные районы. В ряде их разработаны и приняты муниципальные программы по развитию сферы туризма. Актуальность данного приоритета обусловлена необходимостью своевременного поиска перспектив оптимизации социокультурной и экономической жизни региона.

В процессе разработки региональной программы развития туризма (особенно на ее концептуальном этапе) учету подлежит вся совокупность *внутренних* (эндогенных) и *внешних* (экзогенных) факторов, определяющих приоритеты и перспективы развития туризма на данной территории.

В методологическом отношении здесь важно руководствоваться следующими положениями.

Группа *внутренних факторов*, непосредственно определяющих эффективность туризма, включает в себя:

1) уровень развития инфраструктуры туризма (средств размещения, транспорта, предприятий общественного питания, рекреационной сферы, розничной торговли и т.д.);

2) степень готовности населения путешествовать в любое время года (уровень развития туристской культуры, которая формируется рекламными кампаниями, мероприятиями PR);

3) номенклатуру предлагаемых населению видов туризма и работу с различными рыночными сегментами спроса;

4) кадровое обеспечение туристского бизнеса (профессионально-квалификационная структура и уровень подготовки кадров);

5) наличие структур, оптимизирующих деятельность турфирм и обеспечивающих защиту прав путешественников (информационных центров, страховых компаний, обществ защиты прав потребителей и т.д.).

В группу *внешних факторов* входят:

1. Факторы, определяющие *туристский потенциал* и привлекательность региона:

1) *природно-географические и климатические условия*;

2) *историко-культурный потенциал*, который включает в себя:

- культурно-историческое наследие (язык, идеалы, традиции, обычаи, обряды, праздники, фольклор, народные промыслы и ремесла; произведения искусства, музейные, архивные и библиотечные фонды, рукописи, письма, личные архивы; памятники археологии, архитектуры, науки и искусства, памятные знаки, сооружения, ансамбли, достопримечательные места и другие свидетельства исторического прошлого; уникальные ландшафтные зоны и местности археологического, исторического значения, современные сооружения, представляющие особую ценность с точки зрения истории, искусства или науки, а также другие предметы и явления, обладающие историко-культурной ценностью);

- культурные процессы, порождающие и воспроизводящие духовные и материальные ценности (наука, образование, религия, профессиональное искусство и любительское творчество, традиционная народная, культурная, просветительская, культурно-досуговая деятельность и т.д.);

- инфраструктуру культуры как систему условий создания, сохранения, экспонирования, трансляции и воспроизводства культурных ценностей, развития культурной жизни и творчества (музеи, библиотеки, архивы, культурные центры, выставочные залы, мастерские, систему управления и экономического обеспечения культурной жизни).

2. Факторы, косвенно воздействующие на туризм, а именно:

1) *социально-демографические факторы*;

- 2) *социально-экономические и политические факторы.*
- 3) *научно-технические факторы;*
- 4) *социально-культурные факторы.*

Вышеперечисленные факторы могут оказывать как позитивное, так и негативное влияние на развитие туризма. Развития туризма могут сдерживать такие факторы, как экономические кризисы, милитаризация экономики, рост внешней задолженности, политическая нестабильность, высокие цены на предметы потребления, безработица, высокий уровень преступности, финансовая нестабильность, сокращение объемов личного потребления, неблагоприятная экологическая ситуация, ужесточения визовых формальностей и таможенных правил, снижение квот обмена валют и т.д.

В свою очередь, развитие туризма может положительно сказываться на общей экономической ситуации – за счет создания новых рабочих мест, вовлечения и хозяйственный оборот дополнительных материальных ресурсов, строительства новых объектов туризма, привлечения инвесторов, увеличения товарооборота.

Разработка региональной программы развития туризма предполагает последовательное решение ряда задач, каждой из которых соответствует этап проектирования.

Первый этап предполагает всесторонний анализ внутренних и внешних факторов, прямо или косвенно определяющих состояние и перспективы отрасли.

Основная задача данного этапа – маркетинговый анализ туристских ресурсов территории.

Предметом этого анализа являются:

- *природные условия;*
- *историко-культурные ресурсы;*
- *материально-технические ресурсы туризма;*
- *географическое;*
- *экологическое состояние территории;*
- *социально-экономическая ситуация в регионе*

Особый интерес с точки зрения развития туризма представляют объекты культурного и природного наследия для включения их в Список всемирного наследия ЮНЕСКО.

Второй этап разработки региональной программы заключается в определении перспективности развития туристской отрасли. Это предполагает:

- анализ реального потенциального спроса на данный регион со стороны местного населения, путешественников из прилега-

ющих регионов, отдаленных территорий своей страны, а также иностранных туристов. Дается географическая, социально – демографическая, видовая (по видам туризма); временная (по временам и сезонам) и пространственная структура спроса (спрос на территории или местности, в которые желают поехать туристы);

- выявление преимуществ и недостатков данного региона в сравнении с другими (в том числе аналогичными по основным показателям) регионами страны и других стран;
- определение приоритетных туристских потоков с оценкой возможных социально-экономических последствий развития туризма;
- разработка «сценария» развития региона и его составляющих как туристских центров: определение туристской специализации региона, его места на российском и международном туристских рынках, выявление приоритетных видов туризма, которые определят туристскую уникальность территории (включая определение перспективных туристских потоков, среднюю продолжительность пребывания туристов в местах посещения) с учетом аттрактивности, доступности (пространственной и временной), емкости территории (возможности средств размещения, ограничений по экологическим и социальным соображениям).

Определение туристской специализации района зависит прежде всего от ведущей группы туристских ресурсов. По этому критерию туристские районы можно подразделить на: природно-аттрактивные; этнографически аттрактивные; историко-культурно-аттрактивные; экономически аттрактивные; комплексно аттрактивные.

По «туристской специализации» выделяют следующие типы районов:

- районы познавательного или экскурсионного туризма (Чистополь, Елабуга);
- районы рекреационного или оздоровительного туризма (Мензелинский район);
- районы рыболовного и охотничьего туризма (Рыбнослободский район);
- районы фестивального туризма (с его подразделениями) (Лаишевский и Мамадышский районы);
- районы религиозного туризма (Зеленодольский и Спасский районы);

- районы делового туризма (Казань, Нижнекамский район);
- районы сельского туризма (Арский и Тукаевский районы);
- районы комплексного туризма (Чистопольский район).

Данная типология достаточно условна. В реальности регионы обладают ресурсами, позволяющими им специализироваться на нескольких видах туризма (например, познавательно-рекреационный, познавательно-фестивальный и др.). Далек не все виды туризма можно рассматривать в качестве профильных для конкретных регионов. В частности, научный, фестивальный, деловой туризм, как правило, носят эпизодический характер и связаны не столько с районом, сколько с конкретным событием, акцией.

«Сценарий» туристского развития региона выстраивается также в соответствии с типами входящих в него поселений. Типология, основанная на критериях туристско-рекреационного потенциала, включает:

1. Города, сформировавшиеся как рекреационные центры в силу благоприятного климата и наличия историко-культурных и природных объектов, имеющие развитую инфраструктуру и привлекающие путешественников. В таком случае «сценарий» предполагает дальнейшее развитие города как центра туризма.

2. Города, имеющие достаточный туристско-рекреационный потенциал (объекты природно-культурного наследия, благоприятный климат и др.), но не являющиеся центрами массового туризма в силу слабой инфраструктуры и отсутствия привлекательного имиджа. Для таких городов «сценарий» предполагает создание инфраструктуры, соответствующей рекреационного потенциалу, и формирование в общественном мнении облика города как уникального туристского объекта.

3. Поселения, обладающие значительным рекреационным потенциалом, развитие которого блокировалось выраженной промышленной направленностью, но переживающие экономический кризис в силу исчерпанности сырьевых ресурсов, закрытия предприятий и т.д. для таких поселений «сценарий» должен предусматривать приоритетов социально-экономического и социально-культурного развития, развитие туристской инфраструктуры, прежде всего на материально-технической базе бывших промышленных предприятий.

4. Города, обладающие определенным туристско-рекреационным потенциалом и имеющие выраженную промышленную ориентацию. Для таких городов рекреационная специализация маловероятна, хотя туризм может стать источником дополнительных поступлений в местный бюджет, сферой занятости тех или иных групп населения.

5. Поселения, возникновение которых связано с явлениями и объектами религиозно-культурного характера (храмы, монастыри, мечети, места, связанные с жизнью религиозных деятелей и т.п.). «Сценарий» развития туризма в поселениях такого типа должен выстраиваться с ориентацией на религиозный (в том числе паломнический) туризм и предусматривать сотрудничество с церковью.

6. Новые города, возникшие вокруг предприятий и научных учреждений, имеющие благоприятные условия и развитую инфраструктуру.

7. Города или сельские поселения с агропромышленной или аграрной ориентацией, имеющие объективные возможности (климат, экология, инфраструктура) для развития деревенского, экологического и делового туризма.

Для определения эффективности капиталовложений в строительство материальной базы туризма и оптимального использования туристских ресурсов применяется другая классификация туристских районов, которая включает:

1) районы, располагающие огромными туристскими ресурсами в которых туризм должен быть доминирующей отраслью региональной экономики;

2) районы, располагающие богатыми туристскими ресурсами, но в которых туризм должен получать развитие наравне с другими отраслями;

3) районы, которые располагают туристскими ресурсами, но развитие туризма в них будет зависеть от развития других отраслей.

На *третьем этапе* разработки программы развития туризма определяются:

1. Структура, объем и качественные характеристики:

- мест размещения туристов (гостиниц, кемпингов, moteлей, курортов и т.п.);
- предприятий обслуживания (экскурсионных бюро, средств связи, бассейнов, спортивных площадок, лыжных подъемников, пунктов проката и т.д.);
- транспортных коммуникаций (автомобильных и железных дорог, аэропортов, велосипедных дорожек, пешеходных троп);
- отраслей, смежных с туристской (предприятий торговли, бытового, медицинского обслуживания, культурно-досуговых и концертно-зрелищных учреждений);
- жилья и предприятий сферы обслуживания для работников туристской и смежных отраслей;

- подготовки работников туристской отрасли (обучения, повышения квалификации, переподготовки кадров для работы в предприятиях туристской индустрии);

2. Объем финансовых средств, необходимых для реализации программы туристского развития региона, источники их получения (федеральный, местный бюджет, банковские кредиты, коммерческий сектор, средства зарубежных фирм и т.д.), прогнозируемые сроки окупаемости вложений.

Программы развития туризма в регионе должны соответствовать «концепции устойчивого развития», которая была разработана Всемирным союзом охраны природы. Эта концепция основана на трех принципах – экологической, социально-культурной экономической устойчивости. Экологическая устойчивость требует совмещения развития с поддержанием базовых экологических процессов, биологического разнообразия и ресурсов региона. Социально-культурная устойчивость предполагает обеспечение сохранности историко-культурных ценностей и местной самобытности. Экономическая устойчивость ориентирует на такие варианты развития региона, которые обеспечивает бережное отношение к местным ресурсам, дают возможность будущим поколениям использовать их.

Используемые источники

1. Долгосрочная целевая программа «Развитии сферы туризма в Республике Татарстан на 2013–2016 годы».
2. Материалы коллегии Министерства по делам молодежи, спорту и туризму в 2013 году.
3. Биржаков М. Б. Введение в туризм. СПб.: Издательский дом «Герда», 2001.
4. Каурова К. Д. Организация сферы туризма: Учебное пособие. СПб.: Издательский дом «Герда», 2004.
5. Квартальнов В. А. Теория и практика туризма. М.: Финансы и статистика, 2003.
6. Энциклопедия туризма / Под ред. В. А. Квартальнова, И. В. Зорина. М.: Финансы и статистика, 2001.

Горшенина Д. А.
*аспирант,
Финансовый Университет
при Правительстве РФ*

Методика оценки эффективности финансового менеджмента главных администраторов бюджетных средств

В статье представлена разработанная автором методика оценки уровня финансового менеджмента главных администраторов бюджетных средств на основе использования корреляционно-регрессионного и кластерного методов анализа.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, программный бюджет, мониторинг результатов деятельности государственных распорядителей бюджетных средств, целевые индикаторы, эффективность государственных программ, корреляционно-регрессионный анализ.

Technique of an assessment of efficiency of financial management of chief managers of budgetary funds

The technique of an assessment of level of financial management of chief managers of budgetary funds developed by the author is presented in article on the basis of use of correlation and regression and cluster methods of the analysis.

Keywords: financial management, program budget, monitoring of results of activity of the state managers of budgetary funds, target indicators, efficiency of state programs, correlation and regression analysis.

В последнее время большое значение приобретает применяемая система мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемая главными администраторами бюджетных средств (далее ГАБС), которая представляет собой систему оценки эффективности их деятельности и распоряжения бюджетными средствами. Мониторинг качества финансового менеджмента ГАБС начал применяться с 2008 года, и на протяжении всего периода привлекает к себе внимание многих ученых, финансистов, средств массовой информации, так как его использование вызывает ряд трудностей и неоднозначную трактовку результатов.

Так, например, в своей статье С. С. Бычков, О. К. Ястребова, О. В. Смородинов «Мониторинг качества финансового менеджмента и про-

граммный бюджет» рассматривают действующую методику мониторинга качества, особенности ее применения и совершенствование путем изменения индикаторов.

Согласно данной методике итоговая оценка качества финансового менеджмента ГАБС рассчитывается, исходя из следующих показателей с учетом доли каждого:

- среднесрочное финансовое планирование;
- исполнение бюджета в части расходов;
- исполнение бюджета по доходам;
- учет и отчетность;
- контроль и аудит;
- исполнение судебных актов;
- кадровый потенциал финансового подразделения ГАБС;
- управление активами.

В статье предлагается новый подход, основанный на применении уже разработанных индикаторов качества финансового менеджмента для ГАБС. В ходе проведения анализа осуществляется:

- оценка влияния показателей на итоговую оценку, из которых она складывается путем корреляционно-регрессионного анализа;
- исключение из анализа тех показателей, которые оказывают наименьшее влияние на итоговую оценку (коэффициент корреляции менее 0,5);
- распределение ГАБС в группы по однородности по показателям с коэффициентами корреляции более 0,5 с помощью программы IBM SPSS Statistics путем кластеризации методом К-средних;
- распределение ГАБС в группы по каждому показателю (в нашем примере использован показатель «оценки контроля и аудита») и составляющие их показатели, применяемые для выявления степени эффективности использования бюджетных средств.

В соответствии с вышеперечисленными этапами для определения влияния каждого показателя на итоговую оценку качества финансового менеджмента, осуществляемого ГАБС, проводится корреляционно-регрессионный анализ и рассчитывается коэффициент корреляции по каждому году (в нашем примере за период с 2008–2011 г.). В результате анализа были выделены показатели, оказывающие наибольшее влияние на итоговую оценку:

- исполнение бюджета по расходам;

- учет и отчетность;
- контроль и аудит.

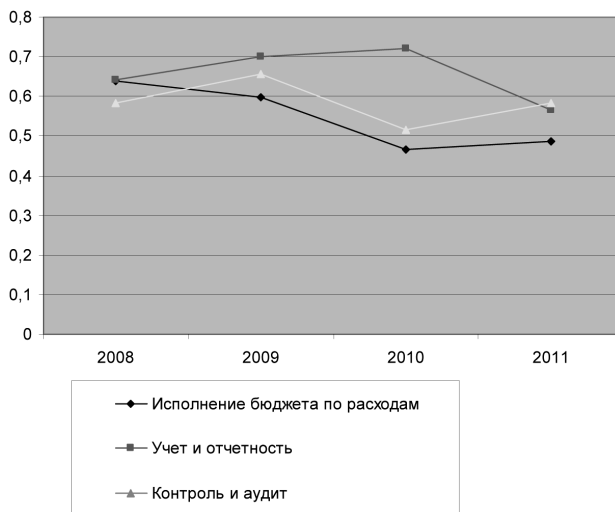
Такой подход дает более точный результат и возможность упрощения при проведении мониторинга качества финансового менеджмента ГАБС.

Динамика коэффициента корреляции по вышеперечисленным показателям выглядит следующим образом (табл. 1, рис.1).

Таблица 1

Динамика показателей корреляции ¹

Показатели	2008	2009	2010	2011
Исполнение бюджета по расходам	0,638815	0,597912	0,465913	0,487298
Исполнение бюджета по доходам	0,528794	-	-	-
Учет и отчетность	0,640303	0,700995	0,721105	0,564188
Контроль и аудит	0,58459	0,657808	0,515103	0,583192
Исполнение судебных актов	-	-	-	0,562311
Всего по ГАБС	94	86	104	102

Рис. 1. Динамика коэффициентов корреляции по годам ²

¹ Составлено автором.

² Составлено автором.

С помощью программы IBM SPSS Statistics ГАБС объединяются в три группы с учетом однородности по данным показателям (кластеризация методом К-Средних) (табл. 2).

Таблица 2

Количество ГАБС, распределенных в группы по однородности показателей³

Кластер	2008	2009	2010	2011
1	22	16	27	20
2	47	50	18	31
3	22	19	52	36
Пропущено ГАБС с учетом мониторинга показателей	3	1	7	15
Всего	94	86	104	102

По данным о средних значениях показателей по кластерам за 2008 год, представленным в таблице 3, на рисунке 2 отражается динамика этих показателей по группам и выявленным кластерам.

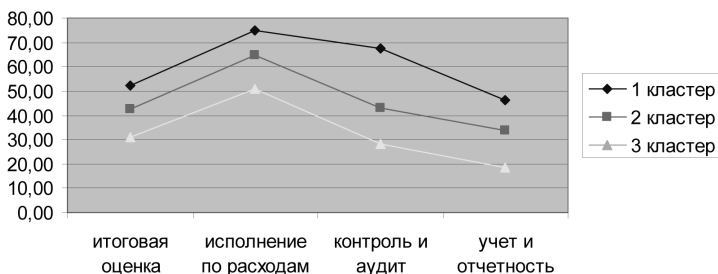


Рис. 2. Динамика показателей по кластерам за 2008 год

Источник: составлено автором.

Таблица 3

Средние значения показателей по кластерам за 2008 год

	1 кластер	2 кластер	3 кластер
итоговая оценка	52,40	42,61	31,20
исполнение по расходам	75,05	64,72	50,72
контроль и аудит	67,45	42,81	28,16
учет и отчетность	46,09	33,87	18,4

Источник: составлено автором.

³ Составлено автором.

Вывод: за 2008 год первую группу составили ГАБС, имеющие лучшие значения по итоговой оценке по показателям «исполнение бюджета в части расходов», «контроль и аудит», «учет и отчетность», вторая группа – со средними значениями показателей, третья группа включает ГАБС с худшими результатами.

За 2009 год данные представлены в табл. 4 и динамика показателей на рис. 3.

Таблица 4

Средние значения показателей по кластерам за 2009 год

	1	2	3
итоговая оценка	56,34	43,61	53,37
исполнение по расходам	72,13	64,20	70,89
контроль и аудит	89,50	41,56	48,89
учет и отчетность	49,38	27,78	67,28

Источник: составлено автором.

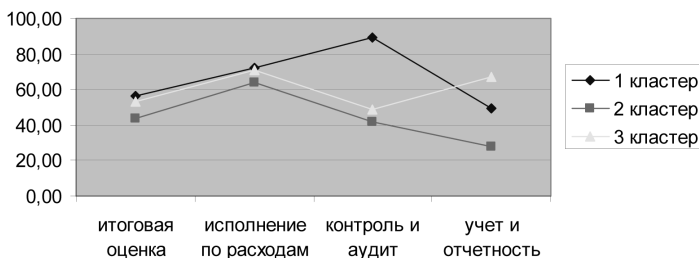


Рис. 3. Динамика показателей по кластерам за 2009 год

Источник: составлено автором.

В 2009 году в первой группе значения выше по всем показателям, кроме показателя «учет и отчетность», вторая группа отличается худшими данными по показателям. Значения по итоговой оценке и показателю «исполнение бюджета в части расходов» незначительно отличается у ГАБС, попавших в первую и третью группу.

За 2010 год данные по средним значениям показателей по кластерам представлены в табл. 5, а динамика показателей — на рисунке 4.

В 2010 году отчетливо выделяется первый кластер с наиболее высокими значениями показателей. У ГАБС, попавших во второй кластер, итоговая оценка и показатель «учет и отчетность» выше, чем у ГАБС объединенных в третий кластер, но ниже значения по показателям «исполнение бюджета по расходам» и «организация контроля».

Таблица 5

Средние значения показателей по кластерам за 2010 год

	1	2	3
итоговая оценка	57,30	45,69	39,90
исполнение по расходам	62,62	41,01	51,00
контроль и аудит	67,22	44,12	48,28
учет и отчетность	72,06	60,56	23,97

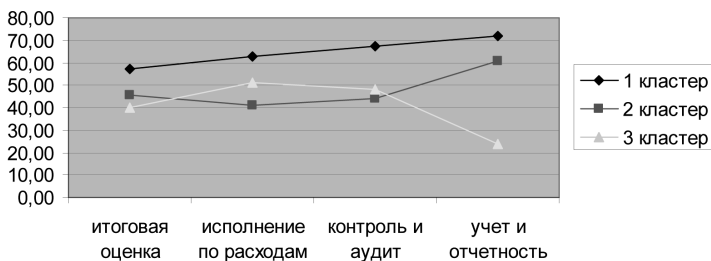


Рис. 4. Динамика показателей по кластерам за 2010 год

Источник: составлено автором.

За 2011 год данные представлены в таблице 6, а динамика показателей отражена на рисунке 5.

Таблица 6

Средние значения показателей по кластерам за 2009 год

	1	2	3
итоговая оценка	57,70	48,15	54,79
исполнение по расходам	58,58	53,25	60,84
контроль и аудит	36,14	49,62	68,97
учет и отчетность	59,42	23,55	64,00

Источник: составлено автором.

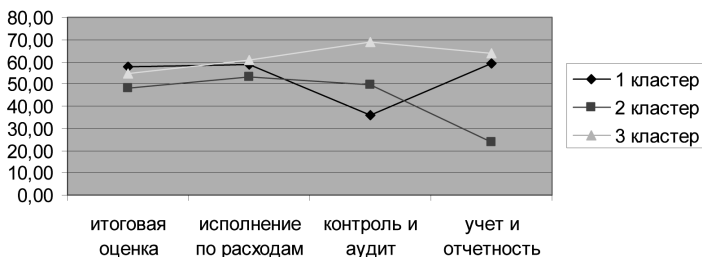


Рис. 5. Динамика показателей по кластерам за 2009 год

Источник: составлено автором.

Таким образом, на протяжении всех лет, начиная с 2008 года лидирующие позиции среди всех ГАБС по выделенным нами показателям занимают Федеральное Казначейство, Федеральная миграционная служба, Федеральная налоговая служба, Федеральная таможенная служба, Федеральная служба по финансовым рынкам, Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения и социального развития, Министерство РФ по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий.

Среди ГАБС также выделяется группа с низкими результатами по итоговой оценке по показателям «исполнение бюджета в части расходов», «контроль и аудит» и «учет и отчетность»: Федеральная служба по надзору в сфере природопользования, Министерство связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, Конституционный Суд Российской Федерации, Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации, Российская академия образования, Федеральное агентство по обустройству государственной границы Российской Федерации, Министерство спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации, Федеральная служба по оборонному заказу, Дальневосточное отделение Российской академии наук, Федеральное агентство железнодорожного транспорта, Федеральное агентство воздушного транспорта.

Представленная методика дает возможность определять наиболее значимые на данный момент показатели, при использовании которых точно определяется уровень качества финансового менеджмента государственных распорядителей бюджетных средств. Нет необходимости бесконечно изменять показатели. Учитывается только их актуальность и значимость применительно к экономической ситуации и возникающим проблемам в межбюджетных отношениях субъектов.

При переходе к формированию бюджета в рамках государственных программ актуальным становится разработка новой системы государственного контроля, так как существующая традиционная методика распределения расходов не соответствует современному уровню требований ГАБС. Основными проблемами до сих пор остается отсутствие единой методологической базы, федерального закона об осуществлении контроля и распределении полномочий между исполнительными органами власти.

Разработанная методика позволяет проанализировать деятельность ГАБС по таким показателям, как «контроль и аудит», «исполнение бюджета по расходам» и «организации учета и отчетности». В ре-

зультате исследования выявляются ГАБС с наивысшими значениями этих показателей, то есть отличающиеся высокой степенью организации финансового менеджмента. ГАБС – с самыми низкими значениями показателей и ГАБС с положительной и отрицательной динамикой показателей.

Данный метод прост и удобен в применении, наглядно отражает полученные результаты, не занимает много времени, позволяет принимать точные оперативные решения. При разработке определенных показателей возможным становится его применение и для оценки деятельности субъектов РФ в части организации и исполнения бюджета по расходам, а также местных муниципальных органов власти с целью повышения эффективности расходования бюджетных средств.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ « О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» Электронный ресурс. Информационно-правовой портал «Гарант».
2. Постановление Правительства от 2 августа 2010 г. № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации»
3. Сводная оценка качества финансового менеджмента, осуществляемого ГАБС / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации (http://www1.minfin.ru/ru/reforms/budget/qualmon/res2011/032011/svod_9m/).
4. М.Афанасьев, И.Кривоногов «Модернизации государственных финансов». М : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007 г., с. 86.
5. С. С. Бычков, О. К. Ястребова, О. В. Смородинов «Мониторинг качества финансового менеджмента и программный бюджет»// Финансовый журнал ГУМФ.

Грибов А. Ф.

*кандидат технических наук, доцент
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова*

Болдин Б. С.

*ведущий экономист,
Центральный банк Российской Федерации*

Моделирование деятельности современной российской банковской системы

В статье рассматривается модель межвременного равновесия банковской системы. Рассматриваются специфика макроэкономического моделирования банковской системы, проводится всесторонний анализ модели.

Ключевые слова: банки, банковская система, межвременное равновесие, моделирование.

Modern Russian banking system activity modelling

This article describes an intertime equilibrium model of banking system. In particular it defines the specifics of macroeconomic model building of banking system and contains comprehensive analysis of the provided model.

Keywords: banks, banking system, intertime equilibrium, modelling.

В статье предложено сравнительно простое и правдоподобное описание функционирования современной банковской системы, пригодное для использования в модели общего межвременного равновесия.

Строится модель рациональных ожиданий банковской системы на основе проведенного эконометрического анализа движения основных видов финансовых инструментов в банковской системе. Часть найденных эконометрических соотношений используется в качестве ограничений, а остальные соотношения объясняются моделью.

Модель успешно воспроизводит реакцию банковской системы на неожиданные события, такие как, например, масштабная распродажа активов или мировой финансовый кризис.

Теоретические модели банковской деятельности в большинстве своем посвящены исследованию следующих проблем:

- взаимодействие банка с клиентами при выдаче кредитов или привлечении депозитов;

- исследование отдельных процессов, происходящих в банковском секторе, с помощью задач оптимизации отдельных видов операций для репрезентативного банка;
- моделирование кризисных явлений в банковской системе. Как и в предыдущем случае, оптимизационная задача пишется для отдельного банка, но далее этот банк отождествляется со всей банковской системой.

Специфика роли банков в макромоделях чаще всего учитывается посредством мультипликаторов, описывающих воздействие проводимой монетарной политики на кредитно-денежную систему. Если предположить, что определенную часть ζ , привлеченных средств банки оставляют в виде ликвидных средств и обязательных резервов (денежной базы H), а остальную выдают в кредит, и эта сумма попадает обратно в банковскую систему в виде средств на расчетных счетах, то сумма выданных кредитов составит $(\zeta^{-1}-1)H$, а сумма привлеченных средств — $\zeta^{-1}H$.

Величина ζ^{-1} и называется банковским мультипликатором.

Так же финансовый сектор выделяется как отдельный агент, чье поведение описывается в рамках, например, макроэкономической модели IS-LM функциями спроса и предложения. Финансовый сектор, во-первых, держит денежные остатки и поэтому предъявляется спрос на ликвидность, а во-вторых, кредитует фирмы, позволяя им привлекать дополнительный капитал по процентной ставке rt . При этом объемы таких операций целиком определяет фирма. Наконец, в-третьих, финансовый сектор берет кредиты у центрального банка исходя из уровня процентной ставки по государственным облигациям и ставки рефинансирования с учетом необходимости выполнять резервные требования.

Модель банковской системы России, о которой пойдет речь далее, разрабатывалась как более реалистичное описание, которое может быть использовано в прикладной модели межвременного равновесия экономики России. Это объясняет большое количество использованных экзогенных данных. Все экзогенные данные взяты из статистики по банковской системе, но лежат они на стыке с другими блоками модели, отвечающими за описание таких экономических агентов, как домохозяйства и производители. Результаты исследования предлагаемой ниже модели банковской системы показали, однако, что она может быть использована и в более простых динамических моделях экономики.

Банковская система России состоит из Центрального банка (ЦБ) и коммерческих банков. Центральный банк оперативно собирает практически полную информацию о деятельности коммерческих банков.

Для анализа деятельности банковской системы мы использовали агрегированные показатели. Агрегирование балансов сводится в основном к сложению счетов, сходных по типам операций и типам клиентов банка. Мы выделили следующие 6 типов клиентов:

- кредитные коммерческие организации-резиденты (далее – банки, соответствующий индекс в обозначениях – b);
- Центральный банк (ЦБ, индекс c);
- государственные и некоммерческие организации (государство, g), юридические лица-резиденты (фирмы, a);
- физические лица (домохозяйства, h);
- все агенты-нерезиденты (заграница, f).

В соответствии с этим активы и пассивы банков были объединены в следующие агрегаты (табл. 1).

Таблица 1

Активы		Пассивы	
Rc	Обязательные резервы в ЦБ	Nh	Расчетные счета домохозяйств
Kc	Корсчета в ЦБ	Na	Расчетные счета фирм
Lc	Депозиты в ЦБ	Dc	Займы у ЦБ
C	Вложения в ценные бумаги	B	Выпущенные облигации и векселя
Lh	Кредиты домохозяйствам	Dh	Депозиты домохозяйств
La	Кредиты фирмам	Da	Депозиты фирм
Lg	Кредиты государству	Ng	Расчетный счета государства
Lb	Межбанковские кредиты (МБК)	Db	Межбанковские кредиты
Lf	Кредиты нерезидентам	Df	Депозиты нерезидентов
Kf	Заграничные корсчета	Nf	Расчетные счета нерезидентов
Q	Наличные средства	A	Выпущенные акции
		O	Собственные средства

Формально коммерческие банки равноправны и независимы, но среди них явно выделяются принадлежащие государству гиганты: Сбербанк и Внешторгбанк. Кроме того, некоторые крупные банки, например Газпромбанк, являются дочерними предприятиями государственных корпораций. Поэтому, прежде всего, встает вопрос о том, можно ли рассматривать совокупность коммерческих банков как единый модельный агент.

Из балансов можно увидеть, что институт заимствования коммерческими банками средств у ЦБ, который служит основным каналом эмиссии в развитых странах и который регулируется учетной ставкой, назначаемой ЦБ, в российских условиях фактически не работает. Центральный банк дает ничтожно мало кредитов Dc на пополнение

оборотных средств, а коммерческие банки не только держат в ЦБ большие суммы необязательных резервов на корреспондентских счетах, но и вкладывают в ЦБ значительные средства в виде депозитов Lc.

Для целей моделирования агрегаты, приведенные в табл. 1, были еще раз укрупнены до следующих модельных переменных.

Ликвидность	$W = Q + Kc + Kf.$	(1)
-------------	--------------------	-----

Депозиты в	ЦБ Lc.	
------------	--------	--

Обязательные резервы	Rc.	
----------------------	-----	--

Расчетные счета фирм	$N = Na + Nh + Ng + Dg.$	
----------------------	--------------------------	--

Ссуды	$L = La + Lh + Lf.$	(2)
-------	---------------------	-----

Ограничиваясь рассмотрением такого агрегата, мы избегаем необходимости моделировать процесс ускоренного роста потребительских кредитов по отношению к производственным. Термин «кредиты» мы в дальнейшем относим к потоку прироста ссуд.

Депозиты	$S = Da + Df + Dh.$	(3)
----------	---------------------	-----

В этом рассмотрении мы также избегаем необходимости моделировать процесс ускоренного роста средств, привлеченных из-за границы, по отношению к средствам, привлеченным внутри страны, — процесса, который существенно связан не только с поведением российских банков, но и с поведением их заграничных контрагентов.

Собственный капитал

$\Omega = O + (A + B - C) - Lg + Nf + Dc + (Db - Lb).$	(4)
--	-----

В силу отмеченной выше открытости российской банковской системы будем рассматривать модель всей банковской системы как модель одного банка из многих. В результате исследования этого описания мы сведем его к обычной динамической модели, определяющей спрос банковской системы на депозиты и предложение ею кредитов в зависимости от текущего состояния, а также от складывающихся на рынке процентов и других внешних факторов.

Итак, рассмотрим банк, который к моменту t привлек депозиты $S(t)$ и выдал ссуды $L(t)$. Средние сроки, на которые привлекаются депозиты и выдаются кредиты (дюрации), обозначим соответственно через $1/\beta_s(t)$ и $1/\beta_l(t)$. Тогда процесс изменения ссуд и депозитов (остатков) описывается уравнениями

$$\frac{d}{dt}L(t) = K(t) - \beta_l L(t), \quad \frac{d}{dt}S(t) = V(t) - \beta_s(t)S(t), \quad (5)$$

где: $K(t) \geq 0$, $V(t) \geq 0$ — потоки вновь выданных кредитов и вновь привлеченных вкладов. Считаем, что по выданным ссудам банк получает процентные платежи, $r_l(t)L(t)$ где $r_l(t)$ — эффективная ставка

процента по ссудам, а за привлеченные средства банк платит проценты $r_s(t)S(t)$, где $r_s(t)$ – эффективная ставка процента по депозитам.

Кроме депозитов $S(t)$ банк привлекает еще средства в виде беспроцентных остатков расчетных счетов $N(t)$. Для величины этих остатков нет регулирующей величины типа процента, и банк должен просто ориентироваться на предложение со стороны клиентов. Поэтому эту величину считаем заданной экзогенно.

$$N(t) = Nn(t), \quad (6)$$

где $Nn(t)$ – известное банку предложение остатков расчетных счетов.

Привлеченные средства $S(t) + Nn(t)$ банк должен резервировать в ЦБ. Обозначая через $\zeta_f(t)$ норму резервирования, получаем, что $Rc(t) = \zeta_f(t)(S(t) + N_n(t))$.

Сверх обязательных бесплатных резервов $Rc(t)$ банк вкладывает в ЦБ еще и средства $Lc(t)$ под процент $rc(t)$. Депозиты в ЦБ краткосрочные, поэтому их дюрацию не учитываем.

$$Lc(t) > 0 \quad (7)$$

Рассматривая установленное выше соотношение (5) как некоторое институциональное ограничение на предложение ссуд, мы вводим в модель следующее ограничение на деятельность банка:

$$L(t) + Lc(t) + \zeta_f(t)(S(t) + N_n(t)) < S(t) + N_n(t) \quad (8)$$

Ликвидные активы банка $W(t)$ увеличиваются при получении процентов $r_f(t)L(t)$, $r_c(t)Lc(t)$, вкладов $V(t)$, приращении остатков $N(t)$ и возврате ссуд $\beta_f(t)L(t)$, а уменьшаются при выдаче кредитов $K(t)$, выплате процентов $rs(t)S(t)$, возврате депозитов $\beta_s(t)S(t)$, вложении средств в ЦБ $d/dt Lc(t)$, а также за счет средств $Z(t)$, выводимых из круга собственно банковской деятельности.

$$\begin{aligned} \frac{d}{dt} W(t) = & r_f(t)L(t) + \beta_f(t)L(t) - K(t) - r_s(t)S(t) - \beta_s(t)S(t) + \\ & + \frac{d}{dt} N(t) - \frac{d}{dt} Lc(t) + r_c(t)Lc(t) - Z(t). \end{aligned} \quad (9)$$

Поток $Z(t)$ состоит из дивидендов собственникам, налоговых платежей, инвестиций в основные фонды (включая участие в собственности), а также операционных расходов. Эти потоки (кроме, может быть, налогов) не связаны напрямую с активами и пассивами банка, и мы попытаемся построить модель, не вдаваясь в подробное описание структуры потока $Z(t)$. Мы будем трактовать этот поток как извлекае-

мую из банковской деятельности прибыль, которую банк стремится максимизировать.

Универсальным описанием интересов экономического агента можно считать стремление к максимизации собственной капитализации, которое, в свою очередь, может быть сведено к задаче максимизации потока полезных расходов (в данном случае $Z(t)$ в заданной временной пропорции $d_b(t)$):

$$Z(t) = \theta d_b(t), \theta \rightarrow \max. \quad (10)$$

Для разрешимости задачи (10) надо дополнить терминальными условиями, которые, естественно задавать как условия роста некоторой линейной формы фазовых переменных коэффициенты которой уточняются в процессе решения задачи.

$$(a(L(t_0))L(t_0) + a(S(t_0))S(t_0) + W(t_0))e^{y(T-t_0)} \leq a(L(T))L(T) + a(S(T))S(T) + W(T). \quad (11)$$

Мы не останавливаемся подробно на этих деталях, поскольку, как оказывается, выбор границ интервала планирования и вид терминальных условий в данном случае не влияют на вид решения.

При идентификации модели экзогенные переменные определялись следующим образом. Депозиты $Ss(t)$ и расчетные счета $Nn(t)$ брались непосредственно из агрегированных банковских балансов.

В настоящей статье предложено сравнительно несложное и правдоподобное описание функционирования современной банковской системы, пригодное для использования в модели общего межвременного равновесия, причем это описание не может быть заменено простыми соотношениями типа денежных мультипликаторов.

Модель успешно воспроизводит реакцию банковской системы на неожиданные события, такие как, например, масштабная распродажа активов или мировой финансовый кризис.

Выяснилось, что банковская система функционирует как единый агент даже в случае явно искусственного вмешательства в нормальное течение ее деятельности. Выяснилось также, что банковская система исполняет свою основную функцию – трансформацию сбережений в инвестиции, но источники инвестиций она предпочитает заимствовать за рубежом, а не создавать путем кредитной эмиссии.

Используемые источники

1. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг Джозеф Синки-мл.: Пер с англ. М: Альпина Бизнес Букс, 2007.
2. Грибов А.Ф. Моделирование банковской деятельности. М.: Изд-во Рос. экон. Акад., 2004.

Дмитриева Е. В.

*кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Сущность экономической оценки инвестиционных проектов

В данной статье описываются основные показатели оценки эффективности инвестиционного проекта: окупаемость и рентабельность, чистый дисконтированный доход, индекс рентабельности, срок окупаемости и внутренняя норма доходности. Обосновывается необходимость совершенствования методов учета риска при оценке эффективности инвестиционного проекта. Проводится анализ методов учета риска при оценке эффективности инвестиционного проекта и даются рекомендации по их использованию.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, критерии оценки инвестиционных проектов, эффективность, окупаемость, рентабельность, денежные потоки.

The essence of economic evaluation of investment projects

This article describes the key indicators for measuring the effectiveness of the investment project: payback and return, net present value, profitability index, payback period and internal rate of return. The necessity of improving the methods of accounting for the risk assessment of the effectiveness of the investment project. The analysis methods of accounting for the risk assessment of the effectiveness of the investment project and recommendations for their use.

Keywords: investments, an investment project, the criteria for evaluation of investment projects, efficiency, return on investment, profitability, cash flow.

Критерии оценки инвестиционных проектов (по способу учета фактора времени) можно разделить на две группы: традиционные критерии и критерии с дисконтированием денежных потоков.

Окупаемость и рентабельность — наиболее используемые на практике традиционные критерии. Критерий бухгалтерской нормы рентабельности заключается в исчислении для каждого из альтернативных проектов отношения средней за период жизни проекта чистой бухгалтерской прибыли к средним инвестициям (затратам на основной и оборотный капитал) в проект за тот же период. Критерий прост, но очень не надежен, поэтому может быть использован лишь для отбра-

ковки проектов. Слабые стороны этого метода: игнорируется влияние налогового щита по амортизации другим затратам; не учитывается влияние ликвидационной стоимости активов; не учитывается временная стоимость денег; невозможно отдать предпочтение инвестициям с близким значением бухгалтерской нормы рентабельности¹.

Критерий окупаемости инвестиций получил на практике очень широкое распространение. Окупаемость — это количество лет, необходимых для полного возмещения первоначальных затрат, т.е. определяется момент времени, когда суммарный денежный поток доходов сравняется с суммой денежных затрат. Срок окупаемости можно рассчитать по той же схеме, но с использованием суммарных дисконтированных денежных потоков. Недостатком метода окупаемости является игнорирование денежных поступлений за пределами срока окупаемости, что может иметь существенное значение для выбора инвестиций. Вместе с тем у этого метода есть очень важное достоинство — обеспечивать надежную оценку ликвидности инвестиций. Принято считать, что метод окупаемости характеризует ликвидность, а не доходность инвестиций. Поэтому метод наиболее популярен в период инфляции. Чем быстрее окупаются инвестиции, тем меньшее влияние на них оказывает инфляция. Именно поэтому в современной России так не популярны долгосрочные инвестиции.

В основе всех критериев, использующих дисконтирование денежных потоков, лежат следующие исходные предположения².

В финансах фирмы эффект принято выражать денежным потоком — упорядоченным во времени и с учетом фактора времени притоком (поступлением, получением) и оттоком (уменьшением и, расходом) денежных средств. В определении денежного потока присутствуют две существенные характеристики: упорядоченное движение денежных средств и фактор времени, которые в совокупности определяют методологическую основу проектирования денежных потоков.

Первая характеристика проистекает из происхождения денежных потоков, и, прежде всего от осуществления всей совокупности операций по каждому виду деятельности — операционной, инвестиционной, финансовой.

Необходимость учета фактора времени вызвана самой сутью процесса финансирования, связанной с неравномерностью поступления

¹ Ивасенко А.Г. Инвестиции: источники и методы финансирования. М.: Издательство «Омега-Л», 2009. С. 135.

² Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ. М.: ИНФРА-М, 2009.

денежных средств и их выплатой. Деньги в разные периоды времени – это разные деньги. Согласно фундаментальной теории финансов рубль сегодня стоит больше, чем рубль, который будет получен через год, тем более через пять. Природу этого феномена определяет ряд причин, из-за которых необходимо учитывать временной фактор: инфляция; риск; возможность инвестировать деньги в любой момент в другое место для получения дохода. Учет этих факторов требует приведения разных по времени и периодичности денежных потоков к одинаковому моменту времени. Процедура, в которой предполагается приведение следующих денежных потоков к настоящему моменту времени, называется дисконтированием³.

В теории практике финансов операции дисконтирования имеют фундаментальную значимость. Результатом дисконтирования будущего денежного потока является его текущая стоимость. Другими словами, *текущая стоимость (PV) – это дисконтированная стоимость будущего денежного потока*. Согласно этому правилу с учетом ранее принятых обозначений текущая стоимость равна:

$$PV = Ct / (1+i)^t, \quad (1.1)$$

где Ct – сумма будущих денежных потоков в любой из отрезков времени.

Важнейшие критерии дисконтирования следующие: чистая приведенная стоимость; внутренняя норма рентабельности; срок приведенной окупаемости; индекс прибыльности.

Чистая приведенная стоимость (NPV) – это сумма приведенных стоимостей всех денежных доходов и расходов. Чистую приведенную стоимость инвестиционного проекта можно определить как максимальную сумму, которую может заплатить фирма за возможность инвестировать средства в данный проект без ухудшения своего финансового положения:

$$NPV = \sum_{T=1}^n Ct / (1+i)^t, \quad (1.2)$$

где C – денежный поток за период; t – индекс периода; i – ставка процента за один период, или ставка дисконтирования.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) – это ставка дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость инвестиций равна нулю. Внутренняя норма рентабельности инвестиционного проекта не должна быть меньше некоего минимума, который фирма для

³ Староверов Г.С. Экономическая оценка инвестиций. М.: КНОРУС, 2006.

себя определила. Внутреннюю норму рентабельности как темп роста инвестированного капитала⁴.

Другой вариант интерпретации данного показателя: внутренняя норма рентабельности – это наивысшая ставка процента, которую может заплатить инвестор, не потеряв при этом в деньгах, если фонды финансирования инвестиционного проекта взяты в долг и общая сумма (основная сумма плюс проценты) должна быть выплачена из доходов от инвестиционного проекта после их получения. Для расчета показателя внутренней нормы рентабельности необходимо решить следующее уравнение:

$$\sum_{T=1}^n Ct / (1+i)^t = 0, \quad (1.3)$$

Внутренняя норма рентабельности равна значению i , при котором данное значение верно.

Если число периодов t велико, корни этого уравнения проще найти численными методами или при помощи специальных справочных таблиц. Можно также воспользоваться стандартными компьютерными программами (электронными таблицами) и функциями.

Срок приведенной окупаемости показывает, в какой момент времени приведенная стоимость инвестиций станет равной 0. Для этого необходимо решить относительно t уравнение:

$$\sum_{T=1}^n Ct / (1+i)^t = 0, \quad (1.4)$$

Значение t , при котором данное уравнение верно, и будет сроком окупаемости. Разность между длительностью жизненного цикла инвестиций и сроком окупаемости – это период, когда проект приносит экономическую выгоду, а кроме того, это косвенная оценка «запаса прочности» инвестиционного проекта: чем больше эта разность, тем меньше риск.

Индекс прибыльности (PI) – это отношение приведенной стоимости всех денежных доходов по инвестиционному проекту к приведенной стоимости инвестиционного капитала:

$$PI = PV / K, \quad (1.5)$$

где K – капиталовложения.

⁴ Нешитой А.С. Инвестиции. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007.

Индекс прибыльности показывает, какую экономическую выгоду принесет инвестиционный проект на каждый затраченный рубль ⁵.

Таким образом, финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения средств в реальные активы. При всех прочих благоприятных характеристика проекта он никогда не будет принят к реализации, если не обеспечит возмещение вложенных средств за счет доходов от реализации товаров и услуг; получение прибыли, обеспечивающей рентабельность инвестиций не ниже желаемого для фирмы уровня; окупаемость инвестиций в пределах срока, приемлемого для фирмы.

Используемые источники

1. Ивасенко А.Г. Инвестиции: источники и методы финансирования. М.: Издательство «Омега-Л», 2009.
2. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ. М.: ИНФРА-М, 2009.
3. Нешитой А.С. Инвестиции. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007.
4. Староверов Г.С. Экономическая оценка инвестиций. М.: КНОРУС, 2006.
5. Трубочеев Е.В. Инвестиционная стратегия. М.: Московский институт экономики, менеджмента и права, 2010.

⁵ Трубочеев Е.В. Инвестиционная стратегия. М.: Московский институт экономики, менеджмента и права, 2010.

Долотова Е. А.

аспирант,
ЧОУ ВПО «Институт социальных
и гуманитарных знаний»

Права человека: правозащитный аспект

В статье показаны угрозы правам человека в современном мире и обоснована гипотеза о формировании и развитии нового, правозащитного направления в изучении прав человека и практическом применении данной теории.

Ключевые слова: права человека, угрозы, правозащитное направление.

Human right: remedial aspect

The article shows the threats to human rights in the contemporary world and proved the hypothesis of the formation and development of a new, human rights trends in the study of human rights and the practical application of the theory.

Keywords: human rights, threats, human rights themes.

Проблематика прав человека занимает особое место в истории мировой научной и общественной мысли. С одной стороны, она касается каждого из нас, и элементарный здравый смысл подсказывает: достойная жизнь людей возможна лишь тогда, когда они в полной мере осознают необходимость абсолютного уважения к самому себе и такого же уважительного отношения к другим людям. С другой стороны, вряд ли можно назвать столь же острым, как права человека, вопрос, который не имеет однозначного решения — несмотря на то, что о нем на протяжении многих веков рассуждают и спорят философы, правоведы, социологи, политологи и представители других отраслей гуманитарного знания.

Сегодня мы живем в канун «второго осевого времени» (К. Ясперс). На рубеже XX—XXI веков человечество достигло небывалых высот с точки зрения прогресса науки, техники и коммуникаций, но вместе с тем вполне познало и обратную, негативную сторону этого развития. В глобальных масштабах проявили себя многие угрозы и опасности, связанные с разрывом между самыми богатыми и самыми бедными странами мира, истощением природных ресурсов, стремительным ухудшением экологической обстановки, ростом военной мощи и техногенных катастроф.

Кроме того, по мере развития новых перспективных областей исследования и научных направлений, тонко связанных с пределом жизни человека, сама жизнь предстает обесцененной, что в дальнейшем не исключает, как следствие, пересмотра прав человека, а шире — и всех нравственных устоев общества. Тот, кто владеет разработками — ядерным, химическим, биологическим и психотронным оружием, достижениями генной инженерии, трансплантации органов и тканей — при желании сможет тиранически держать в своих руках всё человечество.

Добавим также, что компьютеры во многом облегчили наше существование, но вместе с тем, став «уверенным пользователем», человек порой незаметно для себя самого запутывается во «всемирной паутине», не в силах выбраться оттуда. Параллельно тому, как общение с компьютером постепенно заменяет реальные контакты, человек отучается самостоятельно думать и действовать, а вместо слов использует пиктограммы, не лишённые сходства с примитивными наскальными письменами пещерных жителей. Утрата индивидуальности уничтожает дух человека, делает его придатком к машине. В таком случае какие бы то ни было рассуждения о правах человека вообще теряют всякий смысл.

Приведенный здесь перечень факторов, неблагоприятных с точки зрения прав человека, далеко не полон. Тем не менее, его вполне достаточно для неутешительных выводов о том, что человечество по сути поставлено перед выбором: или продолжить движение навстречу единению, к нарождающейся мировой культуре, или погибнуть.

Общая ситуация с угрозами правам человека для России осложняется под воздействием целого ряда объективных и субъективных факторов, обусловленных сменой государственно-правового строя в 1993 году. В условиях радикальных перемен 90-х годов на постсоветском пространстве были провозглашены приоритеты достоинства личности, прав человека, верховенства закона и свободы предпринимательства. Но это было лишь конституционным идеалом, первым шагом к эффективной защите интересов людей и реальному учреждению нового строя.

Фактически утратив прежние ориентиры, страна стремительно приближалась к катастрофе, казавшейся тогда неизбежной. Просчёты экономических реформ подорвали функцию национальной валюты и блокировали формирование массового слоя самостоятельных собственников. Подавляющее большинство населения России оказалось у черты бедности. Под лозунгами демократии скрывался идеологический вакуум. Ценности советского времени были поруганы и цинично отброшены, а вместо них повсеместно и настойчиво внедрялся культ денег, полученных любой ценой. Коммерческая реклама неустанно вос-

хваляла пагубные потребительские инстинкты, коварно именуя их «успехом». В погоне за этим призраком люди всё реже и реже вспоминали о своем достоинстве, о моральных принципах и нормах, молчаливо одобряя обогащение за счет других, хамство и публичное проявление ненависти друг к другу, взяточничество, пьянство, проституцию, супружескую измену.

Но бедные, униженные, отчаявшиеся люди не способны вносить вклад в развитие своей страны, их потенциал и таланты растрачиваются, нарастает массовое чувство социальной несправедливости, социальной и физической незащищенности, неуверенности в завтрашнем дне. Противодействовать этому может реальное утверждение в обществе гуманистических начал, полноценная реализация прав человека, необходимые для предотвращения непоправимых, трагических для России последствий.

В обозначенных условиях права человека, их осознание, признание и защита представляются если не единственным, то наиболее эффективным средством самосохранения человечества. В свою очередь, указанные обстоятельства обусловили формирование и развитие так называемого правозащитного аспекта прав человека ¹.

Здесь необходимо отметить, что в сознании общества закрепилось двоякое отношение к тому, что называют «правозащитным», и, соответственно, данный термин используется как со знаком «плюс», так и со знаком «минус».

В положительном смысле речь идет о правозащитном движении, история которого начиналась еще в СССР середины 60-х годов прошлого столетия. В то время критик и литературовед Андрей Синявский, а также поэт-переводчик Юрий Даниэль были арестованы за свои произведения, опубликованные за рубежом тайно, под псевдонимами Абрам Терц и Николай Аржак. Но псевдонимы были раскрыты, и в СССР авторов заклеили как «наймитов международной буржуазии», клеветующих на советский строй и советский образ жизни. Суд над литераторами стал первым политическим процессом после сталинских репрессий.

Соответственно днем рождения правозащитного движения в СССР (отметим, что правозащитников тогда называли диссидентами) считается 5 декабря 1965 года. Это был День Конституции СССР,

¹ О перспективах изучения прав человека в эпоху глобализации см. напр.: Права человека: итоги века, тенденции, перспективы // Государство и право. 2001. № 5. С. 89–100.

и правозащитники вышли к памятнику А.С.Пушкину на площадь в центре Москвы под лозунгом «Уважайте Конституцию!». Они требовали открытого судебного процесса над арестованными по политическому обвинению литераторами, отстаивали их право публиковать свои произведения там, где они хотят, и так, как они хотят.

В «митинге гласности», как его стали называть впоследствии, участвовали 22 человека, которые были задержаны, однако потом их отпустили, поскольку трудно было применить ответные репрессии по отношению к тем, кто призывал уважать Конституцию, собравшись в праздничный день, посвященный самой этой Конституции. К тому же митингующие ничем не нарушали общественного порядка, всячески подчеркивая свое мирное отношение к власти: не противостояние, а попытка диалога на языке права.

Подчеркнем, что Конституция СССР 1936 года, в то время сохранявшая свое действие, в статье 125 гарантировала гражданам СССР свободу слова, свободу печати, а также свободу собраний и митингов, свободу уличных шествий и демонстраций. Правда, это было провозглашено с классовых, но не с общечеловеческих позиций, ибо ставилось одно неперемное условие — «в соответствии с интересами трудящихся и в целях укрепления социалистического строя»². Диссидентство же было по сути поведением свободного человека в несвободной стране, поскольку первые советские правозащитники предпринимали попытки отстаивать вечные нравственные ценности, связанные с творческим началом в человеке, с его самореализацией и с уникальной неповторимостью. Апеллируя к праву, гласности, ненасилию, правозащитники настаивали на непреходящем значении прав человека не только для какого-то одного «передового класса», но и для судеб человечества в целом.

Таким образом, положительный смысл термина «правозащитный» изначально связан с движением, имевшим отнюдь не политический, но нравственный характер. В условиях монополии правящей партии на распространение идей и информации, утверждающих примат экономических, материальных интересов, борьбы классов, а как следствие — октроированных социальных прав, правозащитное движение самим своим существованием способствовало постепенным изменениям нравственной атмосферы в обществе, основанной не на классовом самосознании, а на глобальных гуманистических идеалах.

² Электронный ресурс <http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/cnst1936.htm#10>, режим доступа свободный.

В современной России правозащитное движение трансформировалось в конгломерат групп и ассоциаций. При том среди них появились и такие, с которыми связывают отрицательное значение термина «правозащитный». Именуя себя правозащитниками, подобные организации на самом деле всемерно способствуют созданию атмосферы, наиболее благоприятной для ведения идеологической и психологической войны против России. Так, например, под лозунгами «независимой гражданской активности» осуществляется консультационная деятельность многочисленных школ и центров, обучающих, как избежать призыва в армию. «Скоро призыв? Не хочешь в армию? Юридическая помощь в получении билета» — приблизительно так звучит реклама довольно недорогих платных услуг. Именуется «правозащитной» и организация под названием «Международный комитет защиты прав человека», открывшая представительства в 42 странах, включая Россию. Деятельность этой организации сводится к вручению всем желающим (и способным оплатить заказанную услугу) золотой звезды «Честь и Достоинство»³. Подобные примеры, к сожалению, можно продолжить.

Очевидно, что правозащитный аспект теории прав человека, рассматриваемый нами в настоящей статье, подразумевает положительное содержание. Определяя указанный аспект в качестве одного из современных направлений в изучении прав человека, мы тем самым подчеркиваем не только преемственность европейской традиции. Более важным представляется то обстоятельство, что в данном случае мы имеем дело с важнейшими нравственными основаниями права. Как верно заметил известный российский правовед С.С.Алексеев, права человека «по своему источнику и важнейшей стороне своей сути обращены к человеку как духовной личности и в этом отношении затрагивают ...прежде всего духовные, нравственные начала людей»⁴.

Актуальность правозащитного аспекта теории прав человека тем более велика, что в настоящее время во многих национальных правовых системах, включая и российскую, права человека закреплены, то есть решены как нормотворческая проблема — однако продолжают оставаться проблемой правореализации, не обеспечены должным образом.

Отечественная концепция прав человека исходит из того, что «жить и действовать «по правилам прав человека» — это значит придавать своей жизни все больший и больший правовой комфорт и соци-

³ Новая газета. 02 апреля 2007. <http://www.novayagazeta.ru/inquests/36264.html>

⁴ Алексеев С.С. Право: азбука-теория-философия. Опыт комплексного исследования. М.: «Статут», 1999. С. 625.

альную стабильность. Понятие «права и свободы человека» — это продолжение социально-природных и интеллектуально-духовных свойств самого человека.

Постановка проблемы формирования и развития правозащитного направления в исследовании прав и свобод человека продиктована потребностью каждого человека, общества и всего международного сообщества в защите человеческого достоинства»⁵.

Правозащитное направление, как это видно из самого термина, концентрируется на отстаивании прав человека, защите их от посягательств, от уничтожения. Данное направление призвано также добиться признания, фактического выполнения принципа, закрепленного в статье 18 Конституции Российской Федерации, согласно которому права и свободы человека и гражданина определяют смысл, содержание и применение законов, деятельность законодательной и исполнительной власти, местного самоуправления и обеспечиваются правосудием.

Ценность правозащитного направления тем более велика, что оно, как было схематично показано выше, позволяет дать адекватную интерпретацию нравственных основ правовой системы и, шире — связей правового и нравственного сознания. Ведь давно и хорошо известно, что ни один самый совершенный закон в области прав человека — как, впрочем, и в любой другой области — фактически не будет действовать, если его положения идут вразрез с господствующими нравственными установками общества.

Следует также отметить, что правозащитное направление имеет отчетливую тенденцию к расширению, поскольку касается не только отечественной доктрины прав человека, развиваемой в плане их фактической реализации, но и всех без исключения областей юридической науки и практики. Права человека, как и прежде, остаются центральным концептуальным звеном обозначенных процессов.

⁵ Анисимов П. В. Формирование правозащитного направления в юридической науке его связь с отраслями права // Государство и право. 2004. № 11. С. 115.

Дудин М. Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры « Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства*

Талубоев М. О.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства*

Инновационный форсайт как инструмент формирования стратегии развития предпринимательских структур

Для получения устойчивых или отличительных конкурентных преимуществ, которые образуют стратегическую конкурентоспособность, предпринимательской структуре необходимо обладать знаниевой компонентой развития, в том числе способностью продуцировать и внедрять инновации, в их системы управления. В статье рассматривается инновационный форсайт как эффективный инструмент активного конструирования будущего предпринимательских структур для формирования стратегической конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: стратегическая устойчивость, конкурентоспособность, инновационное развитие, форсайт, инновационная система, модернизация предпринимательских структур.

Innovative foresight as a tool for shaping development strategy business structures

To obtain stable and distinctive competitive advantages that make strategic competitiveness, entrepreneurs must have the knowledge-component development, including the ability to produce and innovate in their management systems. The article discusses the innovative foresight as an effective tool of the active construction of future business structures for the formation of strategic competitiveness in the long term.

Keywords: strategic stability, competitiveness, innovation development, foresight, innovation system, modernization of business structures.

За последние несколько десятилетий изменилась не только картина мира, но и картина бизнес пространства. Фактически к настоящему моменту уже не подвергается сомнению тезис о том, что развитие предпринимательских структур должно быть устойчивым и конкурентоспо-

собным уже не только в функциональном маркетинговом аспекте, но в стратегическом управленческом плане. Стратегическая устойчивость и конкурентоспособность предпринимательских структур есть факторы и условия, обеспечивающие их долгосрочное функционирование на выбранном отраслевом рынке деятельности.

Стратегическая устойчивость это способность предпринимательской структуры сохранять равновесно-стабильное развитие, либо достаточно быстро возвращаться в состояние относительного равновесия при выходе из него, поскольку аксиоматично известно, что, система получает импульс развития только при выходе из состояния равновесия. В свою очередь конкурентоспособность предпринимательской структуры необходимо рассматривать, как способность занять и удерживать лучшие позиции в выбранной отрасли. При этом таковые позиции обеспечивают предпринимательской структуре экономические и неэкономические выгоды, недоступные прямым конкурентам.

Буквально семь-десять лет назад считалось, что конкуренция, как научная категория, рассматривается только в аспекте рынка и его основных характеристик: спроса и предложения, а также возможности влиять на первый за счет изменения ценовых или ценностных параметров последнего. При этом преимущественное внимание уделялось ценовым параметрам, и в меньшей степени ценностным. Указанные тенденции считались характерными для массового производства потребления, селективный же потребительский выбор основывался на ценностных параметрах предложения. Потребление и в настоящее время можно считать массовым, но произошла кардинальная смена характеристик спроса.

В настоящее время спрос ориентирован на новое качество предложения, но не на количественные или ценовые параметры. И здесь становится очевидным, что новое качество предложения может обеспечить только такая предпринимательская структура, которая обладает какими-либо действительными (не маркетинговыми) уникальными или отличительными способностями и возможностями.

И поскольку специфика функционирования двух относительно одинаковых предпринимательских структур в отдельно взятой отрасли примерно равная (в аспекте факторов производства), а доступность ресурсов всегда ограниченная, стало очевидным, что лучшее предложение способна обеспечить та структура, которая сумеет наиболее выгодно провести рекомбинацию факторов производства и ресурсов с целью получения уникального или отличительного результата в условиях заданных ограничений. Данный достигнутый в результате выгод-

ной рекомбинации факторов и ресурсов результат — есть новое уникальное или существенное отличное рыночное предложение той или иной предпринимательской структуры. Такой феномен и был определен впоследствии Й. Шумпетером как инновации.

Понятие инноваций давно и прочно вошло как в научный, так и в деловой оборот. Как правило, под инновациями понимают первое практическое применение теоретических знаний, реализуемых в виде технико-технических организационно-экономических, производственных или иных решений, используемых, в том числе для интенсификации развития и повышения конкурентоспособности предпринимательских структур. Но не менее, а может быть и более важной становится способность предпринимательских структур не просто генерировать и внедрять инновации, но уметь посредством инноваций формировать своё будущее состояние и видеть свой рост (его траекторию и направленность) в долгосрочной перспективе.

Умение и способность предпринимательской структуры предвидеть свое будущее, основанное на инновационном типе развития, основывается на теории и практике форсайта. Современные теоретические интерпретации термина «форсайт», как общего сценарного представления будущего, исходят из семантики слова foresight — взгляд в будущее.

Именно взгляд, основанный на комплексном и системном представлении развития какого-либо объекта, отличает собственно форсайт от иных инструментов, способов и механизмов управления социально-экономическими системами как макро-, так микроуровня.

В теоретико-методологическом аспекте форсайт, как инструмент и средство управления конкурентоспособным и стратегически устойчивым развитием социально-экономических систем, в том числе предпринимательских структур, рассматривается в некоторой совокупности ракурсов. В частности, речь может идти о технологическом форсайте, о форсайт-прогнозах, проектах, процессах. Фактически эти ракурсы рассматривают форсайт с точки зрения функциональности или типов и видов операций управления текущей деятельностью и планирования/прогнозирования будущего состояния предпринимательской структуры. В нашем представлении форсайт несводим к какой-либо одной функциональной области управления стратегически устойчивым конкурентоспособным развитием предпринимательской структуры.

Тем более, неверным будет отождествление форсайта и рутинных плано-прогностических процедур в управлении деятельностью предпринимательской структуры. Такое упрощенное представление форсайта не соответствует его сложному системному содержанию и пред-

ставлению его как комплексного инструмента, в том числе используемого для управления развитием сложных объектов и нелинейных систем (включая социально-экономические системы). Под форсайтом в общем смысле мы понимаем исследование или предопределение контура будущего, а также совокупность подходов к принятию решений и их реализации с целью достижения наилучшего влияния факторов, обеспечивающих устойчивое развитие тех или иных объектов (систем) в долгосрочной перспективе.

С помощью форсайта, как относительно нового способа¹ и инструмента управления развитием тех или иных объектов и систем, возможно достижение некоторого множества целей, в том числе:

- аккумуляция знаний, их источников и носителей для разработки некоего будущего контура или направления развития какого-либо объекта или системы, в отношении которого ведется исследование;
- формулирование некоторого множества сценариев и прогнозов относительно ключевых аспектов социального, экономического, инновационно-технологического развития исследуемых объектов или систем;
- структурирование ключевых трендов в указанных аспектах развития исследуемых объектов или систем, а также формирование и изложение комплексного представления будущего состояния исследуемых объектов или систем в долгосрочной перспективе (как правило, горизонт исследования составляет от 10 лет и более).

Очевидно, что с точки зрения данного определения, а также в рамках заявленных целей возможны различные классификации форсайта по нескольким основаниям. Н.Н. Семенова предлагает выделять следующие классы форсайта в зависимости от следующих аспектов²:

- по степени охвата проблем форсайт может быть классифицирован как глобальный, национальный, региональный, локальный;
- по сферам, относительно которых проводится форсайт, он может быть классифицирован как социальный, экономический, политический, инновационный (научно-технический, технологический), организационный, образовательный и т.д.;

¹ Термин «форсайт» в научных и практических исследованиях стал активно использоваться с конца 80-х гг. XX века.

² Семенова Н.Н. Форсайт в условиях глобализации // Альманах «Наука. Инновации. Образование». Выпуск 5: «Форсайт: основы и практика применения». М.: Знак, 2008. С. 25–43.

- по различным уровням внутри исследуемых с помощью форсайта сфер, форсайт может быть классифицирован как отраслевой, кластерный, корпоративный и т.д.

Учитывая многоаспектность такого явления и сложность такого инструмента, как форсайт, а также несомненную его значимость в части формирования будущего, поскольку будущее вероятно, неоднозначно, но вместе с тем оно не может быть любым³, стоит согласиться с общим определением форсайта, данным Б. Мартином.

Он считает, что «... форсайт – это систематическое попытка заглянуть в долгосрочное будущее науки, технологии, экономики и общества с целью идентификации зон стратегического исследования и появления родовых технологий, подающих надежды приносить самые крупные экономические и социальные выгоды...»⁴.

Итак, форсайт в своей сущности – это приближенное к настоящему представление будущего. И поскольку форсайт интегрирует в своем определении и условия устойчивого развития тех или иных объектов и систем, и способы достижения необходимых темпов роста, то соответственно данный инструмент может рассматриваться преимущественно в стратегическом аспекте управления сложными объектами и/или системами. Кроме этого, как следует из общего определения, форсайт – это всегда конвергенция науки и практики. А в рассматриваемом нами контексте обеспечения стратегически устойчивого и конкурентоспособного развития предпринимательских структур форсайт – это в первую очередь конвергенция научно-технического и технологического знания и инновационно ориентированной практической деятельности.

Таким образом, по отношению к обеспечению стратегически устойчивого конкурентоспособного развития предпринимательских структур будем рассматривать форсайт как корпоративный инструмент, обеспечивающий интенсивный рост, ориентированный в будущее и основанный на инноватике. И тогда, форсайт, как инструмент управления развитием предпринимательских структур, необходимо рассматривать как инновационный.

В нашем понимании инновационный форсайт – это особый инструмент формирования будущего состояния предпринимательской

³ Пугачева Е.Г., Соловьев К.Н. Самоорганизация социально-экономических систем. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. С.109 (172).

⁴ Цит. по Афанасьев А.Г. Что такое форсайт? Попытки определения // Интернет-портал «Стратег.Ru» [электронный ресурс] режим доступа <http://stra.teg.ru/library/global/Prognoz/foresight/4> свободный

структуры посредством конвергенции действий и мышления, основанных на представлении об устойчивости развития указанных структур, достигаемого за счет получения качественно новых результатов в инновационно-практической и научно-технической деятельности.

Соотнеся классификацию инноваций, предложенную Ю. Яковец (эпохальные, базисные, улучшающие, микро-, анти-, и псевдоинновации)⁵ с классификацией форсайта, можно увидеть, что форсайт глобальных масштабов призван обеспечить основу для создания эпохальных инноваций, на макроэкономическом уровне форсайт позволяет создать базисные инновации, на микро-уровне (корпоративном или уровне предпринимательских структур) форсайт создает улучшающие или микро-инновации. Совокупность всех инновационных усилий, в том числе созданных и реализованных посредством форсайта, должно вести либо к смене общественной формации, либо к смене технологического уклада. То есть создание локальных инноваций за счет эффекта масштаба потенцирует создание комплексных или системных инноваций, за счет которых интенсифицируется развитие национальной и мировой социально-экономической системы.

Для предпринимательских структур, вне зависимости от масштабов деятельности, инновационный форсайт становится важнейшим условием сохранения стратегической устойчивости и обеспечения конкурентоспособности, поскольку дает возможность предвидеть возможные изменения социальных, рыночных и потребительских тенденций за счет своевременного выявления и идентификации явных и в первую очередь неявных сигналов внешней среды. В свою очередь активная идентификация сигналов об изменениях внешней среды и формирование сценариев течения этих изменений, а также трансформаций, которые последуют за этими изменениями в обществе и экономике, позволяет уже в настоящем принять решения по обеспечению стратегически устойчивого и конкурентоспособного развития предпринимательских структур в будущем.

Таким образом, форсайт — это достаточно уникальный инструмент создания будущего долгосрочного развития предпринимательской структуры, активно используемый в настоящем и основанный на инноватике.

⁵ См., например: Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. М.: Изд-во «Экономика», 2005. С. 14 (437).

Используемые источники

1. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Форсайт как инструмент обеспечения стратегической устойчивости предпринимательских структур производственной сферы // European Researcher, Международный мультидисциплинарный научный журнал «Европейский исследователь». 2012, (26), № 8–1.
2. Кузьминов Я.И. Перспективы форсайта в России безграничны// Форсайт. 2007. Т. 1. № 1. С. 26–29.
3. Пугачева Е.Г., Соловьев К.Н. Самоорганизация социально-экономических систем. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003.
4. Серегина С.Ф., Барышев И.А. Закономерно ли появление форсайта?//Форсайт. 2008. Т. 2. № 2. С. 4–12.
5. Семенова Н.Н. Форсайт в условиях глобализации // Альманах «Наука. Инновации. Образование». Выпуск 5: «Форсайт: основы и практика применения». М.: Знак, 2008. С. 25–43.
6. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. М.: Изд-во «Экономика», 2005.
7. Цит. по Афанасьев А.Г. Что такое форсайт? Попытки определения / Интернет-портал «Стратег.Ру» [электронный ресурс] режим доступа <http://stra.teg.ru/library/global/Prognoz/foresight/4> свободный

Забиров Н. Х.

*кандидат экономических наук,
председатель Союза предпринимателей
и экспортеров Таджикистана*

О проблемах взаимодействия власти и частного бизнеса для противодействия коррупции

В статье рассматриваются проблемы коррупции, место коррупции в бизнесе, взаимодействия власти с частным сектором против коррупции, методы и механизмы борьбы с коррупцией. Сотрудничество бизнес-ассоциаций с Агентством по государственному финансовому контролю и борьбе с коррупцией Республики Таджикистан.

Ключевые слова: коррупция, бизнес, государственные чиновники, коррупционеры, бизнес-ассоциация, предпринимательство, программа противодействию коррупции.

On the problems of interaction between government and the private sector to combat corruption

The article discusses the problem of corruption, the place of corruption in business, interaction between the governments with the private sector corruption, methods and mechanisms to fight corruption. Cooperation of business-associations with the Agency for State Financial Control and Combating Corruption of the Republic of Tajikistan.

Keywords: corruption, business, government officials, corruptioners, business-associations, entrepreneurship, anti-corruption program.

Частный бизнес является одной из основных мишеней коррупции, и сильно уязвим перед проявлениями коррупции. Причем проблемы бизнеса носят двойственный характер — с одной стороны предпринимательство терпит давление и прессинг со стороны коррумпированных госчиновников, с другой стороны — порой сам участвует одной из сторон коррумпированных сделок и схем, подвергая себя риску уголовного преследования.

Для бизнеса коррупция — это, прежде всего показатель недобросовестной конкуренции, то есть получение отдельными предпринимателями преимуществ благодаря покровительству представителей власти.

Представители Агентства по государственному финансовому контролю и борьбе с коррупцией, наверняка, хорошо информированы

о масштабах вовлеченности частного бизнеса в коррупцию. В нашей среде действительно порой попадаются недальновидные предприниматели, пытающиеся быстро заработать на незаконных сделках и в сотрудничестве с нечистоплотными чиновниками и отдельными гражданами увеличивают и без того высокий уровень коррупции в нашем обществе.

Однако это не должно становиться поводом для создания клише, что крупные предприниматели, экспортеры и импортеры, представители малого и среднего предпринимательства поддерживают коррупцию или пытаются ее использовать в своих корыстных целях. В большинстве своем, бизнес страдает от коррупции, теряет много времени, средств и сил, снижается инвестиционная привлекательность нашей экономики, ухудшается деловой климат.

В этом плане, мы представители бизнес-ассоциаций страны выступаем за усиление сотрудничества с Агентством по государственному финансовому контролю и борьбе с коррупцией и иными правоохранительными органами по выработке совместных мер по противодействию коррупции в стране и снижения уровня вовлеченности частного бизнеса в такие отношения.

На мой взгляд, необходимо развивать взаимодействия Координационного Совета бизнес-ассоциаций и общественных объединений Таджикистана далее – КСБАООТ в состав которого входит 58 бизнес-ассоциаций и общественных объединений с органами государственной власти и местными хукуматами в противодействии коррупции, Необходимо КСБАООТ подписание Соглашения о сотрудничестве практически со всеми органами законодательной и исполнительной власти, включая правоохранительные структуры. Особенно сегодня важно в первую очередь подписание соглашения о сотрудничестве КСБАООТ с Агентством по государственному финансовому контролю и борьбе с коррупцией Республики Таджикистан.

В рамках такого Соглашения, необходимо проводить ежегодные совместные конференции, заседание Круглых столов, и ряд других подобных мероприятий, где будут обсуждены вопросы повышения эффективности государственно-частного партнерства в противодействии коррупции с участием представителей парламента, руководителей правоохранительных и контролирующих органов, ассоциаций и союзов предпринимателей, представители общественных организаций и частного сектора.

В соответствии с данными Соглашениями о сотрудничестве может нам удастся добиться объективного рассмотрения жалоб и обра-

щений предпринимателей по вопросам, связанным с нарушением законодательства, откровенными фактами вымогательства.

Вынесенные сегодня на обсуждение проблемы весьма важны как для государства, так и субъектов предпринимательской деятельности, и нам предстоит непростая, и, полагаю, длительная совместная работа по очищению страны от коррупции. Нужно решительно бороться с этим злом. Благодаря инициативам главы государства борьба с коррупцией в последнее время стала приобретать реальное содержание и системный характер.

Отдельно стоит упомянуть об Указе Президента Республики Таджикистан уважаемого Эмомали Рахмона «О дополнительных мерах по усилению противодействия коррупции в Республике Таджикистан». Согласно этому указу, дополнительные меры, прежде всего, направлены на выявление и устранение условий способствующих появлению коррупции, а также пресечения попыток создать условия, которые могут привести к коррупции.

Особенно хочется отметить инициативу Президента страны о создании с целью координации, анализа и рассмотрении вопросов борьбы с коррупцией и объединении усилий деятельности органов власти, парламента и гражданского общества по вопросам пресечения и борьбы с коррупцией Национального Совета по противодействию коррупции при Президенте РТ. Пользуясь случаем хотел-бы поблагодарить руководство страны и Агентство по государственному финансовому контролю и борьбе с коррупцией за эту инициативу и включение в состав Совета представителя Ассоциаций предпринимателей Таджикистана.

Коррупцию полностью не удалось уничтожить никому; но совместными усилиями можно загнать ее в узкие рамки, позволяющие минимизировать ее влияние на основные общественные институты.

Одним из важных элементов этих мероприятий, с точки зрения частного бизнеса является улучшение государственного управления в социально-экономической сфере.

В частности ожидается:

- анализ нормативных правовых актов и внесение соответствующих изменений и дополнений в Земельный кодекс РТ, законы РТ «О землеустройстве», «О недрах», «О приватизации государственной собственности в Республике Таджикистан», «Об аренде», «Об ипотеке», «О государственной регистрации недвижимого имущества и прав на него» с целью установления четкого контроля и обеспечения прозрачности в земельных вопросах, сделках с недвижимостью, приватизации, аренде

- государственного имущества, использовании государственно-го имущества, государственных ресурсов;
- совершенствование нормативных правовых актов (Закон РТ «О государственных закупках товаров, работ и услуг» и другие нормативные правовые акты), регулирующих осуществление закупок для государственных нужд, в целях обеспечения прозрачности и исключения возможности произвольного толкования этих нормативных правовых актов, дискриминации и предоставления неоправданных преимуществ в случаях использования соответствующих нормативных правовых актов;
 - внесение соответствующих изменений и дополнений в законы РТ «О государственных предприятиях», «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью» ограничений, установленных для государственных служащих, на лиц, выполняющих управленческие функции в государственных организациях или организациях с государственной долей;
 - анализ законодательства (Гражданский кодекс, Кодекс об административных правонарушениях, Законы «О государственных предприятиях», «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью», «Об общественных объединениях» и «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателях») и практики его применения с целью предотвращения и урегулирования конфликта интересов на государственной службе, в том числе предусмотрение ответственность юридических лиц, в интересах которых совершаются коррупционные сделки;

В последнее время был принят ряд мер, направленных на преодоление административных барьеров, снижение коррупциогенных факторов в законодательной сфере, ослабление административного давления на малый и средний бизнес.

Однако немного было доведено до логического завершения, а в ходе применения некоторых законов выявилась недостаточность принятых мер. Так, например, несмотря на прогрессивный характер Закона о «Моратории на проверки субъектов малого и среднего предпринимательство», который был принят сроком на два года, так и не были внесены изменения в другие законы, регулирующие порядок контроля в отдельных сферах общественной жизни. Из-за чего со стороны контролирующих органов продолжались вести необоснованные проверки. Сколько таких проверок было в период Моратории, и сколько из них органы прокуратуры или Агентство отклонили как необосно-

ванные, сколько было нарушений с их стороны, сколько было возбуждено административных или уголовных дел нет никаких данных. А сколько кричали, сколько было жалоб и телепередач со стороны бизнес-сообщества о существовании таких фактов. Если это касается бизнеса то внимание со стороны общества достаточно будет высока, а если нарушают контролирующие органы то это может также утихнуть, так же как и начать.

Коррупция пышно расцветает в сообществах, где главнейшими целями и ценностями становятся статус, власть, должность, собственность, деньги любой ценой. Коррупция слабеет и затаивается в сообществах, в которых достоинствами провозглашаются и где культивируются терпимость, доверие, взаимопомощь, доброта, единение, ум, трудолюбие.

Напоследок я бы хотел сделать ряд конкретных предложений по улучшению сотрудничества между Антикоррупционным ведомством и бизнес-ассоциациями страны.

Регулярные встречи и прямые контакты. Несомненно, что многие проблемы возникают из-за недопонимания между людьми, отсутствием тесного общения между ними. Более успешное сотрудничество требует частых рабочих контактов между руководителями ассоциаций предпринимателей и руководством Агентства по государственному финансовому контролю и борьбе с коррупцией.

Необходимо всесторонне расширять практику взаимодействия органов власти и институтов гражданского общества в противодействии коррупции во всех ее проявлениях.

Необходимо формирования действенной системы взаимоотношений власти и бизнеса на основе соблюдения законов и морально-этических норм.

Одним из важных практических шагов по формированию партнерства государства и бизнеса в борьбе против коррупции может являться договоренность на основе предложенного вышеупомянутого нами Соглашения о сотрудничестве между Агентством и КСБАООТ договоренность об участии наших экспертов в проведении Агентством проверки эффективности расходования бюджетных средств на государственные закупки.

Для ограничения вмешательства государственных структур в предпринимательскую деятельность и меньшего контакта госчиновников с представителями бизнеса с целью снижения коррупции сегодня возникла необходимость обязательного возложения на отраслевых бизнес-ассоциаций некоторые функции государственного регулирования

предпринимательской деятельности, в частности проведения мониторинга ценообразования, учет потенциальных участников тендерных закупок, норм и нормативов в проведение работ и оказание услуг и других согласованных функций.

Агентству по государственному финансовому контролю и борьбе с коррупцией совместно с Генпрокуратурой предложить подготовить проект закона о специальном порядке рассмотрения жалоб на коррупцию в государственных органах, контроле за объективностью проверки таких обращений, обязательной публикации результатов, а также персональной ответственности руководителей структур, в которых неоднократно выявляются факты коррупции.

А также разработать и в пилотном режиме апробировать систему критериев и показателей для оценки эффективности реализации программ противодействия коррупции в органах исполнительной власти, а также методика проведения соответствующих контрольных мероприятий.

Важным шагом в борьбе с коррупцией может стать принятие Парламентом страны новых поправок в Уголовный кодекс Республики Таджикистан, направленных на совершенствование «государственного управления в области противодействия коррупции». Прежде всего, можно вести стократный штраф за получение взятки в особо крупном размере.

Особенно сегодня важно в рамках программ противодействия коррупции в органах исполнительной власти, привлечение на государственную службу квалифицированных специалистов и создание адекватных материальных стимулов в зависимости от объема и результатов их работы и другие.

Завьялова Т. С.

*аспирант,
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»*

Влияние развития малых предприятий на эффективность бюджетных поступлений

В настоящей статье рассматривается положительное влияние развития малого бизнеса на увеличение бюджетных поступлений. Дан анализ зависимости доли бюджетных поступлений от создания и развития субъектов малого предпринимательства, предложены рекомендации по развитию малого бизнеса на примере предприятий сферы услуг.

Ключевые слова: бюджет, малый бизнес, услуги, эффективность.

Impact of the development of small enterprises on the efficiency of budget revenue

This article discusses the positive impact of small business development to increase budget revenues. An analysis of the dependence of budget revenues from the creation and development of small businesses, offered recommendations for the development of small businesses in service industries.

Keywords: budget, small business, services, efficiency.

Распределение прав и обязанностей в сфере налогообложения, регулирование поступлений и расходований денег между бюджетами различных уровней находятся в состоянии изменяющихся социально-экономических условий, факторов и субъектов.

Дальнейшее развитие налоговой системы и увеличение налоговых поступлений в бюджеты различных уровней является одной из задач, стоящих перед государством.

При разработке современной бюджетной политики надо, как и везде, выполнять определенные требования. Научный подход к ее разработке должен учитывать настоящее состояние экономики, реальное состояние финансов и бюджета страны. Для того, чтобы бюджетная политика в целом была действенной, надо четко определять ее основные направления на ближайший период и перспективу, представлять

первоочередные задачи и главные цели¹. После анализа поступлений налогов и сборов в бюджеты, соответствующих видам деятельности предприятий малого и крупного бизнеса, можно определить направления развития бюджетной политики.

Субъекты малого и большого бизнеса отдельно не выделяются в статистике налоговых поступлений. Данный факт весьма осложняет оценку поступления налогов и сборов по видам экономической деятельности от субъектов малого предпринимательства. Сложность вопроса заключается не только в трудности оценки части поступлений налогов и сборов от малого бизнеса, но и в том, что местные власти практически не имеют возможности влиять на составление и распределение бюджета. Данный факт, отнюдь, не стимулирует местные власти создавать благоприятные условия для развития малого бизнеса на своей территории.

Несмотря на это существует ряд налогов, поступающих преимущественно от субъектов малого предпринимательства, что позволяет нам выделять долю налоговых поступлений от малого бизнеса в общей массе налоговых поступлений. Таким образом, можно судить о недостаточном развитии сектора малого бизнеса и низком поступлении в бюджет налогов от субъектов малого предпринимательства.

Влияние создания и развития малых предприятий сферы услуг на эффективность бюджетных поступлений является весьма актуальной темой.

Целью данной работы является анализ поступлений в бюджет от субъектов малого предпринимательства и рекомендации по развитию малого бизнеса (преимущественно сферы услуг) для увеличения эффективности бюджетных поступлений.

По итогам работы за 2011 год в консолидированный бюджет Российской Федерации поступило 192,6 млрд. руб., что на 31,4 млрд. руб. больше поступлений 2010 года. В доходы бюджетов муниципальных образований поступило налогов 32,2 млрд. руб., что на 8% или 2,4 млрд. руб. выше поступлений 2010 года.

По итогам работы за 9 месяцев 2012 года в консолидированный бюджет Российской Федерации поступило 155 млрд. руб., что на 11,3 млрд. руб. (на 8%) больше поступлений аналогичного периода 2011 года. В доходы бюджетов муниципальных образований перечислено налогов 26,1 млрд. руб., что на 14% или 3,3 млрд. руб. больше поступлений января–сентября 2011 года.

¹ Основные направления бюджетной политики на 2011 г. и плановый период 2012 и 2013 гг. // Финансы, № 8, 2010, с. 3–6

По данным поступлениям видно, что доля налоговых поступлений от субъектов малого предпринимательства составляет, примерно, 17%, причем эта доля не меняется с годами. Малый бизнес топчется на одном месте и не получает дальнейшего развития. Такое положение вещей оказывает негативное влияние на сбалансированность экономики и не позволяет предотвращать кризисные ситуации экономических процессов.

Не самым развитым, но стабильным и прибыльным малым бизнесом на сегодняшний день является сфера услуг. Доля субъектов малого бизнеса сферы услуг составляет, примерно, 28% от общего числа малого предпринимательства, а выручка в общем объеме составляет всего 13,5%, что является очень низким показателем для развитого государства. Деятельность в области услуг является менее затратной, пользуется повышенным спросом у населения страны и всегда остается на плаву, даже в условиях кризиса. Задача государства – оказать поддержку малым предприятиям для их развития более быстрыми темпами. Следует различать интенсивные и экстенсивные факторы, влияющие на развитие малых предприятий.

Экстенсивный фактор реализуется за счёт роста общего количества малых предприятий. Увеличение числа малых предприятий одной сферы деятельности может привести к их переизбытку и снижению общей выручки, а, следовательно, к уменьшению поступлений в бюджет.

В свою очередь, интенсивные факторы развития определяются совершенствованием и повышением качества систем управления, внедрением инноваций и улучшением качества человеческого капитала².

Становление и развитие предприятий малого бизнеса возможно также за счет непрерывного снижения реальных затрат.

Накопление физического и человеческого капитала, создание современных инфраструктур и экономических институтов, в перспективе определяют развитие малых предприятий и увеличение поступлений в бюджеты в такой же степени, в какой они позволяют отделить взятому предприятию снижать реальные затраты.

Развитие малых предприятий проходит весьма медленно без поддержки государства и кредитных учреждений, что подтверждается мировым опытом.

Создание благоприятных условий и государственная поддержка малого бизнеса заключается в ряде мер, направленных на доступность

² Е.И. Лавров, Е.А. Капогузов. Экономический рост: теории и проблемы: Учебное пособие. Омск: Изд-во ОмГУ, 2006.

кредитов при льготных процентных ставках для субъектов малого предпринимательства, а так же льготное налогообложение малого бизнеса и разнообразные гарантийные механизмы.

Как отмечалось выше, льготы по налогообложению являются государственной поддержкой малого бизнеса.

Для малого бизнеса, возможно, применить вариант льгот по примеру налогообложения крестьянских (фермерских) хозяйств (п. 14 ст.217 НК РФ), где не облагаются НДФЛ доходы членов крестьянского (фермерского) хозяйства, в течение пяти лет, считая с года регистрации хозяйства ³.

Применение льгот по налогообложению в виде освобождения по налогам в период создания малого бизнеса облегчило бы создание собственного предприятия. А создание предприятий в области сферы услуг дало бы возможность не только получить доход собственно малому бизнесу, но и создаст новые рабочие места, а также пополнит бюджет государства.

Освобождение предприятий от налогообложения в период становления малого бизнеса не повлечет за собой снижения поступлений налогов в бюджет. Так как на стадии создания предприятия малого бизнеса есть вероятность его убыточности, а значит, налог на прибыль и другие аналогичные платежи так и так не будут поступать в бюджет. В отличие от этого создание рабочих мест и получение заработной платы повлекут за собой новые поступления в бюджет налогов по заработной плате.

Важным элементом развития малого бизнеса являются инвестиции, которые не возможны без дополнительного кредитного финансирования. В настоящее время доступность вновь создаваемого малого предприятия к кредитным средствам банков очень низка. Альтернативой такому положению вещей может послужить государственный кредит для вновь создаваемых малых предприятий, где ответственность по кредитным средствам несут учредители предприятия как физические лица.

Так же возможен вариант софинансирования малых предприятий за счет государственных заказов. Государство может распределять государственные заказы между малыми предприятиями, а не отдавать все заказы предприятиям-гигантам. Это позволит малому бизнесу развиваться, а государству получать более качественную продукцию.

Малые предприятия в основном применяют ЕНВД (50% от общего числа малых компаний), а также упрощенную систему налогообло-

³ Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с изм. и доп. вступившими в силу с 29.01.2010г.) // принят ГД ФС РФ 19.07.2000 г.

жения (упрощенную систему налогообложения на основе патента с 2013 года), которые являются фиксированными платежами в зависимости от направления вида деятельности. Это позволяет рассчитать и спланировать дополнительное поступление в бюджет при увеличении предприятий малого бизнеса. Таким образом, развитие малых предприятий, в общем, и малых предприятий сферы услуг, в частности, может оказать положительное влияние на увеличение бюджетных поступлений.

Подводя итоги, можем утверждать, что создание и развитие малых предприятий приведет к увеличению бюджета различных уровней, что в свою очередь поможет реализовать социально-экономические программы по поддержке и развитию малого предпринимательства в отдельных регионах страны. А так же:

- поспособствует формированию дополнительных доходов у населения, а следовательно, расширит спрос на потребительские товары и услуги;
- поможет решить проблему занятости населения;
- продвинет новые технологии.

Используемые источники

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с изм. и доп. вступившими в силу с 29.01.2010 г.) // принят ГД ФС РФ 19.07.2000 г.
2. Е.И. Лавров, Е.А. Капогузов. Экономический рост: теории и проблемы: Учебное пособие. Омск: Изд-во ОмГУ, 2006.
3. Основные направления бюджетной политики на 2011 г. и плановый период 2012 и 2013 гг. // Финансы, № 8, 2010, с. 3–6.

Каминский С. И.

*аспирант,
Киевский национальный
торгово-экономический университет*

Матричный механизм управления оборотным капиталом предприятия торговли на основе оптимизации его финансового цикла

В статье рассмотрено механизм управления оборотным капиталом предприятия торговли на основе использования финансового цикла.

Ключевые слова: оборотный капитал, рентабельность чистого оборотного капитала, финансовый цикл.

The matrix mechanism in working capital management trading enterprises on the basis of optimizing its financial cycle

In the article the mechanism of working capital management companies trade on the basis of the financial cycle.

Keywords: working capital, return on net working capital, the cash conversations cycle.

На современном этапе развития экономики актуальными вопросами, стоящими перед руководством предприятий, являются вопросы, связанные с совершенствованием системы управления, в том числе и финансового менеджмента. В данной ситуации центральными становятся проблемы, связанные с разработкой и реализацией эффективной политики управления оборотным капиталом, определяющие основные критерии оценки и планирования процессов создания капитала, его использования и потребности в вовлечении дополнительных ресурсов.

Проблемы управления оборотным капиталом исследовались в работах известных отечественных и зарубежных ученых, в частности Р. Брейли, Ю. Бриггема, Дж. К. Ван Хорна, Р. Вестерфилда, Б. Джордана, П. Етрила, С. Майерса, С. Росса, Дж. Шрайбфедер, И.А. Бланка, В.В. Бочарова, К.К. Жуйрикова, В.В. Ковалева, А.С. Кокина, Д.М. Кузнецов, В.М. Павловой, С.С. Толстых, Т.Е. Унковской, С.Р. Раилева, Ю.И. Рыжикова, А.А. Смирнова, А.С. Стояновой, А.Д. Шеремета, В.Н. Ясенева, Н.И. Яшина.

По мнению И. А. Бланка [4, с. 418] оборотный капитал – характеризует ту часть капитала предприятия, которая инвестирована во все виды его оборотных активов.

В.В. Ковалев [2, с. 666] оборотный капитал обозначает как оборотные средства и рассматривает его как активы предприятия, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности, вложения, которые как минимум однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла, если последний превышает 12 мес.

Карен Берман, Джо Найт и Джон Кейз [3, с. 210] дают определение оборотному капиталу как категории ресурсов, включающей денежные средства, товарно-материальные запасы и дебиторскую задолженность за вычетом краткосрочных долговых обязательств компании.

По мнению автора наиболее точное определение оборотному капиталу дано в работе авторского коллектива под редакцией профессора Г. Б. Поляка [1, с. 581] как наиболее подвижной части капитала организации, вложенной в его текущие активы.

Определение направлений обеспечения высокой эффективности управления оборотным капиталом на основе целевой функции управления финансовым циклом предприятия является целью статьи.

В современной практике торгового менеджмента одной из важных задач финансового менеджмента как его функциональной составляющей является обеспечение эффективного управления оборотным капиталом предприятия. Оборотный капитал предприятия торговли как основополагающий объект финансового управления характеризует совокупность материальных и экономических ресурсов предприятия, находящихся постоянно в его технологическом (операционном) цикле. В состав оборотного капитала предприятия торговли входят:

1. Денежные активы как совокупная сумма денежных средств предприятия, находящихся в его распоряжении на определенную дату и представляющая собой его активы в форме готовых средств платежа (т.е. в форме абсолютной ликвидности) [5, с. 67];

2. Товарные запасы в качестве товарной массы, предназначенной для продажи и выполняющей следующие функции:

- обеспечение непрерывного воспроизводства операционных активов, в т.ч. и расширенного;
- удовлетворение платежеспособного спроса населения;
- косвенная характеристика соотношения между объемом и структурой спроса и предложения в сегменте потребительского рынка [6, с.104];

3. Дебиторская задолженность, представленная суммой задолженности в пользу предприятия в виде финансовых обязательств юридических и физических лиц [5, с. 64].

Составляющие оборотного капитала обеспечивают непрерывность технологического процесса деятельности предприятия торговли формируя цикл кругооборота (рис. 1).

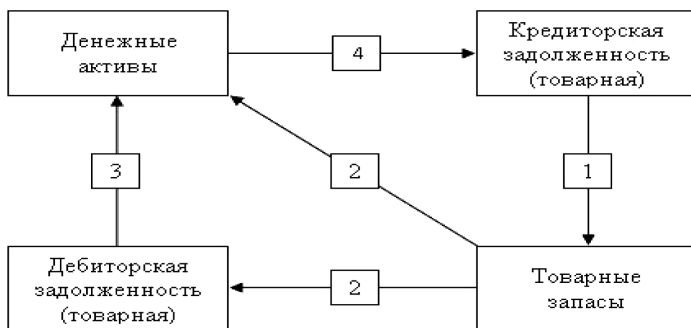


Рис. 1. Цикл кругооборота оборотного капитала предприятия торговли

К особенностям кругооборота оборотного капитала предприятия торговли относится отсутствие стадии производства, что ускоряет сам процесс кругооборота, включая лишь четыре стадии:

1. Закупка товарно-материальных ценностей у поставщиков на разных условиях оплаты их стоимости: предоплата, немедленная оплата и отсрочка платежа. Как показывает современная практика торгового менеджмента, основная часть закупок предприятиями торговли осуществляется с отсрочкой платежа, что формирует их кредиторскую задолженность перед поставщиками. Такая кредиторская задолженность для предприятия является наиболее доступным источником краткосрочного финансирования операционной деятельности.

2. Реализация товаров потребителям, в т.ч. с отсрочкой платежа, которая может производиться с немедленной оплатой и с отсрочкой платежа. В первом случае, предприятие превращает товарные запасы сразу в денежные активы. Данная ситуация характерна для розничных предприятий торговли. Во втором случае, что характерно для оптовых предприятий, когда предприятие реализует товарные запасы своим клиентам на условиях отсрочки платежа (коммерческий кредит), формируя при этом дебиторскую задолженность.

3. Инкассация дебиторской задолженности за реализованные товары при продаже товаров с отсрочкой платежа.

4. Погашение кредиторской товарной задолженности поставщикам.

В общем виде управление оборотным капиталом можно представить как комплекс мероприятий по формированию и обеспечению эффективного использования оборотного капитала предприятий торговли, который систематизирован по совокупности соответствующих методов и процессов, инструментов обеспечивающих влияние на возобновляемые активы и структурирован следующим образом (рис. 2):

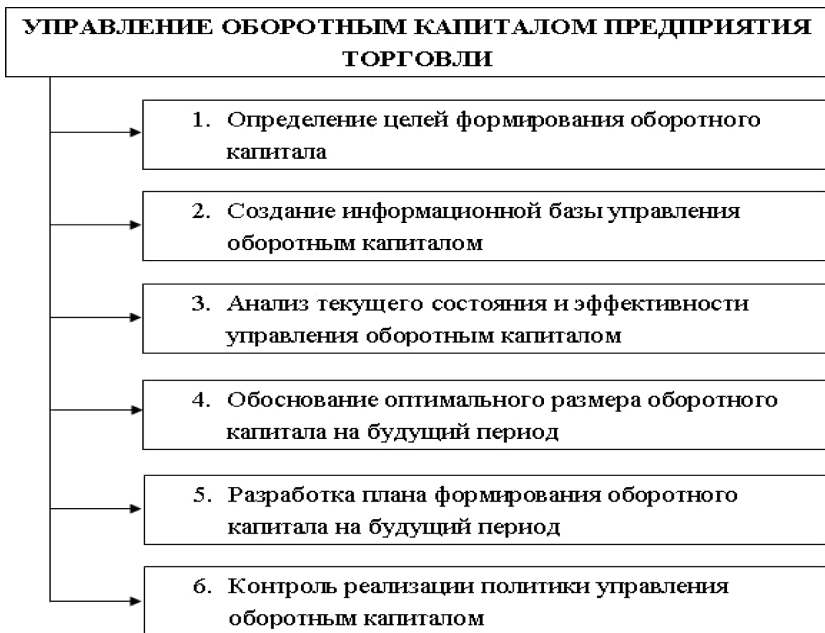


Рис. 2. Процессная структура системы управления оборотным капиталом предприятия торговли

Особенности управления оборотным капиталом предприятий торговли обуславливают особенности формирования его операционного и финансового цикла, исходя из того, что операционный цикл отражает период полного оборота денежных активов в торгово-технологическом процессе предприятия, а финансовый цикл — период, в течение которого предприятие финансирует свою хозяйственную деятельность собственными денежными активами. Фактически, в процессе управления оборотным капиталом функционалом является достижения оптимальной длительности периода операционного и финансового циклов.

По мнению автора, эффективность управления оборотным капиталом на предприятиях торговли может косвенно характеризовать дли-

тельность финансового цикла. Названный показатель определяет соотношение между продолжительностью операционного цикла и периодом обращения кредиторской товарной задолженности, при этом его оптимальным значением практики считают равенство нулю. Это означает полную уравновешенность процесса экономической организации продаж и закупок товаров. Для количественной характеристики финансового цикла используют следующие параметры:

1. Период обращения товарных запасов (Пз) как период, необходимый предприятию для превращения товарных запасов в денежные активы, который рассчитывается:

$$\text{Пз} = \frac{\text{Зср} \times \text{Д}}{\text{СПР}}, \quad (1)$$

где Зср – запасы средние за период;

Д – количество дней в периоде;

СПР – себестоимость проданных товаров в периоде.

2. Период обращения дебиторской задолженности (Пдз) как период, за который дебиторская задолженность полностью инкассирована:

$$\text{Пдз} = \frac{\text{ДЗср} \times \text{Д}}{\text{ВРн}}, \quad (2)$$

где ДЗср – средняя дебиторская задолженность за период;

ВРн – выручка от продаж в периоде.

3. Период обращения кредиторской задолженности (Пкз), исчисляемый по времени, необходимого предприятию для полного погашения своей кредиторской товарной задолженности:

$$\text{Пкз} = \frac{\text{КЗср} \times \text{Д}}{\text{СПР}}, \quad (3)$$

где КЗср – кредиторская задолженность, средняя за период.

Соответственно, продолжительность финансового цикла предприятия торговли:

$$\text{ДФЦ} = \text{Пз} + \text{Пдз} - \text{Пкз}. \quad (4)$$

Критерии качества управления оборотным капиталом фактически регламентируют условия торгово-технологического процесса предприятия и формируют базовые ориентиры в системе стратегических целей финансового менеджмента предприятия в целом.

Таким образом, выделяются две основные стратегические цели в управлении оборотным капиталом предприятия торговли:

1. Обеспечение оптимальных значений продолжительности финансового цикла предприятия как одного из весомых признаков эф-

фективности управления оборотным капиталом. Прямое уменьшение продолжительности финансового цикла, достигается при уменьшении периода обращения товарных запасов, уменьшении периода обращения дебиторской задолженности, увеличении периода обращения кредиторской задолженности.

Определяя оптимальную продолжительность финансового цикла при планируемых параметрах управления оборотного капитала — его объем и структура — необходимо выделить такие векторы влияния как ускорение его кругооборота, увеличение доходности использования оборотного капитала и снижение стоимости его формирования.

2. Обеспечение устойчивой платежеспособности и ликвидности активов предприятия, исходя, из оптимальной продолжительности финансового цикла позволит повысить потенциал прибыльности предприятия торговли и финансовой устойчивости на длительную перспективу.

Текущая платежеспособность определяется наличием денежных средств предприятия торговли на любую дату достаточную для погашения платежных обязательств. Ликвидность характеризуется способностью предприятия своевременно конвертировать в денежную форму составляющие оборотного капитала исходя из параметров возвращения заемных средств.

Управление оборотным капиталом предприятия торговли, должно быть ориентировано кроме того на уровень рентабельности чистого оборотного капитала, который исчисляется как разница между размерами оборотных активов и краткосрочных пассивов.

Такая постановка задачи предполагает, естественно, оптимизацию размера чистого оборотного капитала исходя из масштабов и особенностей деятельности конкретного предприятия, обрачиваемости товарных запасов и дебиторской задолженности закладываемых в его ассортиментной и кредитной политиках и зависящей от рыночной конъюнктуры в сегменте влияния. Как излишек, так и недостаток чистого оборотного капитала отягощают финансовое состояние предприятия торговли. Превышение размера чистого оборотного капитала относительно фактической потребности свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов, а его недостаток — о неспособности предприятия своевременно погасить свои краткосрочные обязательства и может генерировать идеи банкротства.

Рентабельность чистого оборотного капитала как отдача по прибыли каждой единицы используемого чистого оборотного капитала, по мнению автора, может быть заложена в основу оценки эффективно-

сти управления оборотным капиталом предприятия торговли с учетом влияния продолжительности финансового цикла.

При таком подходе матричный механизм диагностики эффективности управления оборотным капиталом можно представить следующим образом (рис. 3):

	ТФЦ<0	ТФЦ=0	ТФЦ>0
Рчок>0	1 Успех	2 Успех	3 Возможно формирование кризиса
Рчок=0	4 Нормальное	5 Нормальное	6 Нормальное
Рчок<0	7 Возможно формирование кризиса	8 Возможно нарастание кризиса	9 Возможна угроза банкротства

Рис. 3. Матрица диагностики эффективности управления оборотным капиталом предприятия торговли

Исходя из рис. 3 можно позиционировать ситуации формирования эффективности управления оборотным капиталом предприятия торговли, на основе управления продолжительностью финансового цикла следующим образом:

- ситуация, представленная в квадратах 1 и 2, характеризует управление оборотным капиталом на данном предприятии как успешное (эффективное);
- ситуация для квадратов 4, 5 и 6 характеризует нормальный уровень эффективности управления оборотным капиталом на данном торговом предприятии, обеспечивающий получение нормативной (средней) прибыли, наблюдаемой в данной сфере экономической деятельности или в данном сегменте рынка.
- ситуация, представлена в квадратах 3 и 7 свидетельствует о неэффективной политике управления оборотным капиталом предприятия торговли, которое приведет к формированию кризиса.
- ситуация квадрата 8 свидетельствует о нарастание кризиса на предприятии торговли и соответственно в квадрате 9 о возможности угрозы банкротства, которая сложилась в результате неэффективной политики управления оборотным капиталом.

Диагностирование состояния управления оборотным капиталом с использованием инструментария оценки качества управления финансового цикла предприятия торговли является важным методическим подходом в обеспечении заданных параметров управления финансово-хозяйственной деятельности предприятия торговли в целом на основе превентивных воздействий в т.ч. и антикризисного менеджмента.

Принятие финансовых решений относительно управления оборотным капиталом сводится к поиску компромисса между риском потери ликвидности и обеспечением целевой эффективностью деятельности предприятий торговли. При этом в основе оценок эффективности использования оборотного капитала, выступает продолжительность финансового цикла. Данный показатель позволяет судить, в течение какого периода времени оборотный капитал проходит все стадии кругооборота на данном предприятии, как структурно на этих стадиях формируется потребность в дополнительном капитале или его избыток, проявляется способность предприятия торговли удерживать финансовое равновесие.

Используемые источники

1. Финансы и кредит: Учебник / Г.Б. Поляк, Л.Д. Андросова, В.Н. Горелик и др.; под ред. Г.Б. Поляка. М.: Волтерс Клувер, 2010.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2011.
3. Карен Берман, Джо Найт, Джон Кейз. Финансы для нефинансовых менеджеров: как понимать цифры финансовых отчетов / Пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007.
4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т1. К.: Ника-Центр, 1999.
5. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера. К.: Ника-Центр, 1998.
6. Саталкина Н. И., Герасимов Б. И., Терехова Г. И. Экономика торговли: Учебное пособие. М.: ФОРУМ, 2010.

Кормишкин Е. Д.

*доктор экономических наук, профессор,
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарёва»*

Юленкова И. Б.

*кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарёва»*

Функционирование региональных венчурных фондов: проблемы, противоречия¹

Возможности венчурного финансирования инновационных проектов в России и ее регионах ограничиваются рядом объективных и субъективных причин. Помимо существенной ограниченности капитала, готового к инвестированию в высокорисковые инновационные проекты, имеются только отдельные элементы необходимой инфраструктуры поддержки инновационного процесса, трансфера и коммерциализации технологий, не проработаны правовые аспекты венчурного финансирования инновационных компаний. Автором проведен анализ функционирования региональных венчурных фондов, выявлены проблемы и противоречия их развития.

Ключевые слова: малый бизнес, венчурный капитал, венчурный фонд, инновации, инвестиции.

Functioning of regional venture funds: problems, contradictions

Possibilities of venture financing of innovative projects in Russia and its regions are limited to a number of the objective and subjective reasons. Besides essential limitation of the capital ready to investment in high-risk innovative projects, there are only separate elements of necessary infrastructure of support of innovative process, a transfer and commercialization of technologies, legal aspects of venture financing of the innovative companies aren't worked. The author carried out the analysis of functioning of regional venture funds, problems and contradictions of their development are revealed.

Keywords: small business, venture capital, venture fund, innovations, investment.

Уровень и тенденции развития малого наукоемкого бизнеса в России не соответствуют не только требованиям современного этапа гло-

¹ Статья публикуется при поддержке Гранта РГНФ 11-02-00328 а «Методология формирования регионального сегмента национальной инновационной системы».

бального научно-технического развития, но и задачам освоения уже накопленного в России научно-технического потенциала, а также коммерциализации большого числа оригинальных научных и инженерных решений, появляющихся в государственных научных центрах в ходе реализации современных федеральных программ. Более того, несмотря на общее увеличение в последнее время числа малых предприятий (рис. 1), количество малых инновационных предприятий в Российской Федерации существенно не изменяется, а в отдельные промежутки времени наблюдается тенденция к их сокращению (табл. 1).

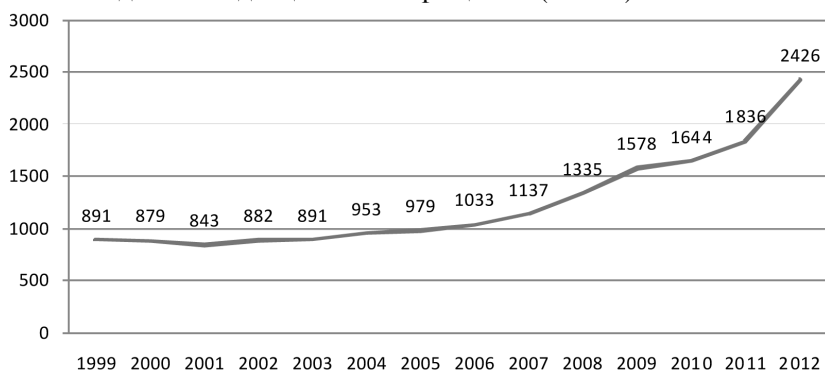


Рис. 1. Число зарегистрированных малых предприятий в Российской Федерации (включая микропредприятия), тыс. ед.

Сложившаяся ситуация в сфере инновационной активности российского предпринимательства обуславливает необходимость существенного изменения доли инновационной продукции во всей отгруженной продукции. В то время как в развитых странах значение этого показателя доходит до 30–40%, в российской промышленности он составляет только 5–6%. Таким образом, в России формируется упрощенная структура предпринимательской деятельности, сконцентрированная, прежде всего, в сферах оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, предметов личного пользования.

Общественная организация «Опора России» провела совместно с ВЦИОМ исследование условий и проблем развития малого инновационного предпринимательства. Получены следующие результаты: не более 15% из всех малых инновационных предприятий России можно назвать по-настоящему инновационными, т.е. ориентированными на рынок. Имеется в виду, что эти 15% проводят научные исследования, занимаются охраной интеллектуальной собственности и коммерциализацией нововведений на рынке. Остальная же доминирующая масса свою истинную инновационную составляющую утратила.

Таблица 1

Развитие малого предпринимательства в инновационной сфере

Показатель	2000	2001	2003	2005	2007	2009	2011
Число субъектов малого предпринимательства, осуществлявших технологические инновации, ед.	673	729	779	919	996	993	1276
Удельный вес субъектов малого предпринимательства, осуществлявших технологические инновации, %	1,3	1,5	1,6	1,6	4,3	4,1	5,1
Объем отгруженных инновационных товаров, работ, услуг субъектов малого предпринимательства, млн. руб.							
- в действующих ценах	927,6	1087,1	1119,7	3103,2	12644,3	10215,7	16389,7
- на рубль затрат на технологические инновации, руб.	1,1	1,1	0,9	1,6	1,2	1,5	1,7
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг малого предпринимательства в ВВП РФ, %	0,013	0,008	0,008	0,014	0,038	0,026	0,030

Рассчитано по: Российский статистический ежегодник.

Следует также упомянуть слабый спрос на результаты НИОКР, существующий в настоящее время на российском рынке. Лидеры российского бизнеса – крупные энергетические и металлургические компании прямо не заинтересованы в реализации наукоемких проектов, более того, предпочитают осуществлять технологическую модернизацию с помощью известных зарубежных компаний, т.е. не способствуют формированию и функционированию полноценных национальных рынков новых продуктов, технологий и услуг. Государство также не предъявляет заметного спроса на результаты научных исследований и не проводит политики, которая могла бы способствовать повышению интереса к российским научным разработкам и результатам их внедрения в производство на российском и зарубежном рынках.

Несмотря на высокий удельный вес государства как собственника научных организаций и интеллектуального задела, государственная политика пока не нацелена ни на оптимизацию госсектора науки, ни на создание реальных стимулов для предпринимательского сегмента национальной инновационной системы. В России еще не сложилась подобная мировым аналогам многоуровневая и многофункциональная система фондов для поддержки малых инновационных предприятий, и

в настоящее время с разной степенью эффективности функционируют ее отдельные элементы на федеральном и региональном уровнях.

В складывающейся структуре поддержки малого инновационно-предпринимательства значительная ее часть осуществляется федеральными и, в некоторых случаях, региональными фондами путем выделения средств непосредственно малым инновационным фирмам, часто на возвратных условиях в форме льготного кредитования. Реально на такую поддержку могут претендовать лишь уже сложившиеся фирмы, имеющие свои наработки и некую производственную базу. Это – один из возможных вариантов государственной поддержки малого инновационного предпринимательства, и он, бесспорно, имеет право на существование. Однако практика осуществления подобной «прямой» формы поддержки показывает, что ее эффективность, влияние на общие процессы развития малого инновационного предпринимательства достаточно скромны.

Региональные венчурные фонды с государственным участием начали создаваться в 2005 г. после проведения федерального конкурса между субъектами Российской Федерации на право получения субсидий из федерального бюджета на поддержку предпринимательства в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 22.04.2005 № 249 «Об условиях и порядке предоставления в 2005 г. средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая фермерские (крестьянские) хозяйства». Венчурные фонды учреждены в форме ЗПИФа, инвесторами которого выступают региональные Фонды содействия венчурным инвестициям в субъекты малого предпринимательства в научно-технической сфере, федеральный бюджет и частные инвесторы на паритетной основе. Управление региональными венчурными ЗПИФа осуществляется отобранные по конкурсу управляющие компании. Основной задачей венчурных ЗПИФов с государственным участием является привлечение частных инвестиций в венчурные проекты на основе государственно-частного партнерства – по сути, региональные администрации получили возможность привлечь на каждый рубль, вложенный в паи ЗПИФа из регионального бюджета, 2 рубля инвестиций из федерального бюджета и от частных инвесторов. Кроме того, предполагалось, что деятельность венчурных ЗПИФов с госучастием будет более прозрачна по сравнению с прямыми госинвестициями, поскольку инвестиционные решения будут приниматься управляющей компанией, действующей в соответствии с инвестиционной декларацией и правилами фонда и находящейся под внешним

контролем со стороны ФСФР, спецдепозитария, регистратора, аудитора и оценщика.

На конец 2012 года в России действует 23 региональных венчурных фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере (табл. 2), созданных в 2006–2012 годах Минэкономразвития РФ совместно с администрациями регионов, общим объемом 9,6 млрд руб.

Таблица 2

Региональные венчурные фонды инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере

№	Название фонда	Управляющая компания	Размер фонда, млн. руб.	Год создания
1	города Москвы	Альянс Инвестиции	800	2006
2	города Москвы (Второй)	ВТБ Управление активами	800	2008
3	Воронежской области	Сбережения и инвестиции	280	2009
4	Волгоградской области	НИКОР Кэпитал Партнерз	280	2009
5	Калужской области	Сбережения и инвестиции	280	2010
6	Краснодарского края	Сбережения и инвестиции	280	2009
7	Красноярского края	Тройка Диалог	120	2006
8	Московской области	Тройка Диалог	284	2007
9	Нижегородской области	ВТБ Управление активами	280	2007
10	Новосибирской области	НИКОР Кэпитал Партнерз	400	2009
11	Пермского края	Альянс Инвестиции	200	2006
12	Республики Башкортостан	Сбережения и инвестиции	400	2009
13	Республики Мордовия	Альянс Инвестиции	880	2007
14	Республики Татарстан	Тройка Диалог	800	2006
15	Республики Татарстан (высоких технологий)	АК Барс капитал	300	2007
16	Самарской области	Инвест-Менеджмент	280	2009
17	Санкт-Петербурга	ВТБ Управление активами	600	2007
18	Саратовской области	ВТБ Управление активами	280	2007
19	Свердловской области	Ермак	280	2006
20	Томской области	Мономах	120	2006
21	Челябинской области	Сбережения и инвестиции	480	2009
22	Чувашской Республики	НИК Развитие	280	2009
23	Ставропольского края	УК ООО «АктивФинансМенеджмент»	400	2012

Подводить итоги работы этих венчурных фондов пока рано, так как существующие в рассматриваемых регионах программы венчурного финансирования находятся на ранних стадиях развития (4–2 года), в то время как горизонт венчурных инвестиций от входа до выхода из проекта, как показывает мировая практика, составляет от 7 до 15 лет. Стоит также отметить, что работа региональных венчурных фондов с госучастием непублична, поскольку согласно действующему законодательству ЗПИФы квалифицированных инвесторов не обязаны публиковать от-

четность, и управляющие компании этой нормой повсеместно пользуются. Так что ставшие достоянием широкой общественности сведения о деятельности подобных фондов неполны и отрывочны.

Вместе с тем даже на основании этой далеко не полной информации можно сделать вывод, что активность региональных венчурных фондов довольно низка и они оказывают весьма ограниченное влияние на инновационную деятельность малых предприятий в соответствующих регионах.

Региональные венчурные фонды были призваны решить две основные задачи. С одной стороны, этот инструмент должен был частично удовлетворить спрос начинающих технологических компаний в инвестициях. С другой – региональные венчурные фонды с госучастием должны были стать катализатором в формировании рынка частных венчурных инвестиций, то есть сыграть роль, аналогичную той, что в свое время сыграли государственные агентства ипотечного кредитования для развития рынка ипотеки в России. На практике эти две задачи зачастую вступают в идеологическое противоречие, что, собственно, и является причиной критики региональных фондов со стороны администраций некоторых регионов.

Представители региональных администраций, как правило, рассматривают венчурный фонд с госучастием не как институционального инвестора, для которого ключевыми задачами являются возврат инвестиций и получение дохода, а как еще один инструмент распределения бюджетных средств, облегчающий доступ к финансированию (а не инвестициям) малых инновационных предприятий. Успешность инвестиций из регионального бюджета в паи венчурного ЗПИФа оценивается ими с точки зрения увеличения налоговых поступлений и создания рабочих мест в результате развития предприятий, получивших инвестиции фонда.

С этими задачами региональные венчурные ЗПИФы, за редким исключением, действительно справляются плохо. При этом, передавая бюджетные средства в венчурный ЗПИФ, регион фактически теряет над ними контроль на период работы фонда, поскольку региональные власти не имеют формальных рычагов влияния на инвестиционную политику управляющей компании. Так как большинство региональных фондов формировались до принятия поправок в законодательство, допускающих поэтапную оплату пая в венчурных ЗПИФах, инвестиции в неактивные венчурные фонды привели к замораживанию бюджетных средств, которые могли бы пойти на финансирование других мер поддержки.

Ситуация усугубляется тем, что администрации субъектов федерации практически лишены возможности заменить управляющую компанию регионального фонда или же вывести из него бюджетные средства. Закон позволяет участникам фонда отказаться от услуг управляющей компании, однако для этого требуется консенсусное решение всех пайщиков. На практике достичь его оказывается очень сложно, причем разногласия по этому вопросу в ряде случаев возникали в том числе и между федеральным центром в лице Минэкономразвития и региональными администрациями.

С точки зрения управляющей компании и частных инвесторов (часто это одно и то же), участие государства в региональных венчурных ЗПИФах — это не более чем механизм разделения рисков, который не придает фонду никакой дополнительной социальной нагрузки. Для управляющей компании единственным мерилем успешности фонда являются возвратность и доходность инвестиций. Однако и с этой стороны некоторые региональные фонды подвергаются критике.

Профессиональные участники рынка венчурных инвестиций критикуют, в первую очередь, качество некоторых сделок, заключаемых региональными фондами, а также небольшое количество проектов, которые проходят сквозь «сито» управляющих компаний. В зарубежной практике считается нормальным, если венчурный фонд заключает сделки не более чем с 1% общего числа рассмотренных проектов. В подавляющем большинстве региональных венчурных фондов отношение между числом рассмотренных проектов и числом сделок значительно выше.

Некоторым управляющим компаниям региональных венчурных фондов не хватает соответствующего опыта для качественного анализа проектов и подготовки венчурных сделок. В частности, наличия постоянных партнерских связей с крупными научными центрами для проведения полноценной научно-технической экспертизы проектов, компетенций в области защиты, оценки и управления интеллектуальной собственностью, хотя бы минимального опыта работы с малыми технологичными компаниями, понимания специфики управления такими компаниями.

Кроме того, управляющие компании вынуждены заниматься лишней работой, которая отвлекает их от основной задачи — подготовки венчурных сделок. Так как региональные венчурные фонды создавались в форме ЗПИФов без возможности поэтапной оплаты пая (иными словами, капитал фонда формировался единовременно), управляющие компании должны заниматься управлением этими активами.

Интенсивность работы региональных венчурных фондов, направленной на формирование входящего потока проектов, сдерживается в первую очередь дефицитом подготовленных проектов. Сами венчурные фонды такой подготовкой не занимаются. В ряде регионов одновременно с венчурными фондами были созданы государственные «упаковочные» агентства, основными функциями которых являются подготовка претендующих на получение инвестиций проектов и их доведение до понятного управляющему компании вида. Однако их работа так и не смогла кардинально изменить ситуацию.

Одним из ключевых препятствий для развития в России венчурной индустрии является низкий уровень взаимного доверия между инновационными компаниями и потенциальными инвесторами.

Как правило, управляющие компании устанавливают весьма жесткие условия по вхождению в капитал предприятий, претендующих на инвестиции. В частности, стандартным условием является получение контрольного пакета акций (или контролирующей доли в уставном капитале) при вхождении ЗПИФа в капитал предприятия. Фактически привлечение таких инвестиций в проект означает для его создателей потерю контроля над созданным ими бизнесом и чаще всего над созданной ими интеллектуальной собственностью.

Многих предпринимателей настораживает сложная процедура due diligence и согласования инвестиционной сделки, которая предусматривает предоставление управляющей компании исчерпывающей информации о проекте и текущей деятельности компании.

Таким образом, отсутствие доверия между инновационными компаниями и потенциальными инвесторами — одно из ключевых препятствий для развития в России венчурной индустрии в целом.

Перечисленные выше проблемы единичны, но показательны, поскольку проекты, получившие финансирование из региональных венчурных фондов, также единичны.

Вместе с тем критика со стороны представителей некоторых региональных администраций в адрес региональных фондов, связанная с недостаточным, по их мнению, числом заключенных сделок, не всегда оправданна. В ряде случаев поток сделок ограничивается размером капитала фонда. Дело в том, что венчурный фонд с учетом резервов на последующие раунды инвестирования и вознаграждения управляющей компании не может разместить более 40% переданных в его управление средств. Для ряда регионов выходом могло бы стать увеличение капитала своих венчурных фондов при условии, что управляющие компании фондов работают достаточно эффективно.

Помимо венчурных фондов в форме ЗПИФ с госучастием в ряде российских регионов созданы венчурные фонды, находящиеся под управлением органов государственной власти или уполномоченных ими организаций. Как правило, такие фонды создаются в форме государственных некоммерческих организаций.

Необходимо отметить, что в идеологии венчурных фондов под государственным управлением изначально заложено противоречие: с одной стороны, такие фонды являются институтами финансовой поддержки, позволяющими малым инновационным предприятиям и стартапам получить необходимые для развития инвестиции, а с другой стороны — это венчурные инвесторы, которые должны как минимум обеспечить возврат вложенных средств. Иными словами, такие организации в первой своей ипостаси призваны максимально облегчить доступ инновационным предприятиям к бюджетным инвестициям, а во второй — уделять столь же пристальное внимание управлению рисками и тщательному отбору инвестиционных проектов. Как показывает практика работы аналогичных организаций за рубежом — например, фонда Yozma (Израиль) или Calpers (США), — во многом это противоречие может быть снято благодаря выстраиванию прозрачных процедур принятия инвестиционных решений. Однако необходимо отметить, что в рассматриваемых здесь фондах прозрачность таких процедур как раз и составляет основную проблему.

Такая ситуация в корне противоречит лучшей мировой практике, поскольку в перечисленных выше зарубежных фондах принятие всех решений, связанных с одобрением инвестиционных сделок, делегировано профессиональным управляющим и экспертам фонда.

Ситуацию осложняет еще и тот факт, что на российском рынке капиталов отсутствуют достоверная информация и инструменты страхования инвестиционных рисков, что не позволяет вновь возникающим фирмам получать доступ к финансовым ресурсам на равных условиях с крупными компаниями, а инвесторы не хотят вкладывать деньги в новые предприятия. Институт финансовых посредников развит слабо. Страховые компании, пенсионные, взаимные и венчурные фонды, а также инвестиционные банки практически не участвуют в инновационном бизнесе. Отсутствие финансовых посредников приводит к повышению издержек фирмы на приобретение необходимых факторов производства, затрудняет продвижение новых торговых марок на рынки и заключение контрактных отношений с иностранными партнерами.

Используемые источники

1. Венчурное инвестирование в России – настоящее и будущее [Электр. ресурс]: <http://www.bishelp.ru>.
2. Венчурный капитал за первую четверть 2012 г. – национальные данные, 2012 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nvca.org/index.php>
3. Ерошин А.М. Механизмы государственной поддержки инноваций: зарубежный опыт // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 10. С. 21.

Мадиев Б. Н.

*аспирант,
Институт социальных и гуманитарных знаний*

Особые туристско-рекреационные экономические зоны как территории с особым правовым и инвестиционным статусом

На основе анализа финансирования и инвестирования в инфраструктуру туризма в России и других странах выявлены причины низкой инвестиционной привлекательности как общеэкономического и политического характера, так и специфические, свойственные непосредственно туристской отрасли Российской Федерации. Конкретизируются ряд мер на повышение привлекательности инвестиционных проектов туризма в Российской Федерации.

Ключевые слова: туристско-рекреационная экономическая зона, инвестиционная привлекательность, инфраструктура туризма.

Special tourist and recreational economic zone as an area with a special legal status and investment

The summary: On the basis of the analysis of financing and investment in tourism infrastructure in Russia and other countries of the causes of low investment attractiveness as general economic and political issues, and specific characteristic of direct tourism industry of the Russian Federation. Narrow range of measures to increase the attractiveness of tourism investment projects in the Russian Federation.

Keywords: tourism and recreation economic zone, investment attraction, tourism infrastructure.

Одним из самых эффективных инструментов привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику служит создание в той или иной форме особых (свободных) экономических зон, которые на сегодняшний день играют значимую роль в мировой экономике.

Такие зоны, как правило, создаются для увеличения притока иностранных инвестиций, расширения экспортно-импортных операций, установления более открытых отношений с мировым рынком, развития новых технологий, внедрения инноваций в производство. В отдельных проектах свободные экономические зоны формируются для оживления экономики депрессивного региона за счет особого режима ведения бизнеса на его территории.

В соответствии с Законом № 116 ФЗ в России могут создаваться особые экономические зоны только четырех типов:

Промышленно-производственные.

Технико-внедренческие.

Туристско-рекреационные.

Портовые ¹.

В данной работе мы рассматриваем Туристско-рекреационную зону. Туристско-рекреационная зона – это территория, имеющая границы в рамках одного или несколько регионов, сформированная: туристским предложением на основе высокой плотности объектов показа, видовыми характеристиками (природа, пейзаж, ландшафт), наличием развитой туристской инфраструктуры, социально-экономическим потенциалом, благоприятными экологическими условиями, транспортной доступностью, а также возможностью встраивания предлагаемых туристских продуктов во внешние и внутренние туристские сетевые программы, в том числе в международную логистику².

Среди основных налоговых льгот резидентов следует отметить освобождение от земельного налога и налога на имущество в течение первых 5 лет ведения туристско-рекреационной деятельности, а также установление пониженной ставки налога на прибыль в размере 16%. Государством предоставляются гарантии от неблагоприятного изменения налогового законодательства.

Арендная плата за землю в туристско-рекреационных особых экономических зонах составляет 0,02% от кадастровой стоимости земельного участка в год. На наш взгляд, это одно из основных конкурентных преимуществ туристско-рекреационных особых экономических зон.

Сегодня для вливания новых инвестиций в российскую экономику, по оценкам иностранных экспертов, существует четыре основных барьера:

- административный (бюрократический);
- налоговый (непрозрачная налоговая система и отсутствие налоговых льгот для инвесторов);
- таможенный (сложная процедура импорта и экспорта);
- нестабильность правового поля для инвестиций – отсутствие надежных гарантий защиты прав инвесторов.

¹ Федеральный Закон РФ от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ» (в ред. Федерального закона от 03.06.2006 № 76-ФЗ.

² Степанова С.А. Развитие туристского комплекса региона на основе повышения инвестиционной привлекательности туристско-рекреационных территорий. Автореферат. Спб, 2010. С. 25.

Как уже отмечалось выше, в Федеральном законе «Об особых экономических зонах» представлена система льгот и преференций для инвесторов, вкладывающих деньги в развитие особых экономических зон, а именно:

- особый административный режим (минимизация бюрократических барьеров, один регулирующий орган – Агентство по управлению особой экономической зоной, принцип «одного окна»);
- особый налоговый режим;
- особый таможенный режим;
- право аренды земельного участка на территории особой экономической зоны для резидентов;
- правовые гарантии защиты прав инвесторов (неизменность законодательства, судебный порядок разрешения споров и т.д.).

Кроме того, Закон № 116-ФЗ является определенной гарантией для инвесторов, вкладывающих свои средства в развитие особых экономических зон, так как правовая основа создания и деятельности таких зон, как и гарантии прав инвесторов, заложены на законодательном уровне и не могут произвольно отменяться, или изменяться подзаконными нормативно-правовыми актами.

Данные льготы и определяют в совокупности особый правовой режим осуществления предпринимательской деятельности на территории особой экономической зоны³.

Мировой финансово-экономический кризис принес не только очевидные негативные последствия, но и понимание необходимости укрепления партнерства между государством и бизнесом. В период обострения мировых финансово-экономических проблем идет активный поиск решений, которые бы позволили бизнесу продолжать развитие долгосрочных проектов. Государство в условиях глобального финансово-экономического кризиса вынуждено концентрировать свои усилия на изыскании новых эффективных подходов к поддержке национального производителя на международных рынках, в том числе и в туризме.

Одной из проблем развития туризма в Российской Федерации является неразвитая инфраструктура туризма, в основе которой лежит незначительный размер привлеченных инвестиций в этот сектор экономики. Необходимые капитальные затраты на строительство и реконструкцию материальной базы туризма дорогостоящие, в то же вре-

³ Пушкин А.В., Богданов И.Г. Особые экономические зоны в России: Правовое регулирование /М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. С. 52.

мя потенциальные инвесторы остерегаются вкладывать средства в развитие этой отрасли. Существуют причины низкой инвестиционной привлекательности как общеэкономического и политического характера, так и специфические, свойственные непосредственно туристской отрасли. Прежде всего, это отсутствие реальных льгот для туристских предприятий, низкий платежеспособный спрос населения на внутренние услуги туристского характера, ярко выраженный сезонный характер услуг, отсутствие высококвалифицированного менеджмента, неопределенность в выборе приоритетов региональной стратегии развития отрасли, отсутствие гарантий и механизма страхования инвестиционных рисков и т. д.

Фактический размер инвестиций определяется важностью туристского сектора в экономике страны. В то же время, инвестирование — очень рискованное мероприятие, так как этот вид деятельности очень чувствителен к экономическим, политическим, климатическим и другим изменениям.

На повышение привлекательности инвестиционных проектов в туризме потребуются ряд мер:

- признание не формальной, как это закреплено в законе о туризме и программах развития туризма, а истинной приоритетности туристской отрасли.

Приходится отмечать, что до настоящего времени такого признания туризм в РФ пока не получил. Если сравнить объемы финансирования в России и других странах, то получится весьма печальная картина. Согласно паспорту Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ на 2011—2018 годы», из Федерального бюджета было выделено на развитие туризма всего 96 млрд. рублей, то есть в среднем по 12 млрд рублей в год, или примерно 387 тыс. долл. США в год. Для сравнения приводятся объемы финансирования в развитых и динамично развивающихся туристских странах:

Испания — \$147 млн в год

Тайланд — \$93 млн в год

Китай — \$67 млн в год

Франция — \$58 млн в год

Канада — \$35 млн в год

США — \$22 млн в год

- создание инвестиционного фонда туризма на уровне субъекта Российской Федерации;
- выделение государственных субсидий на целевое развитие инфраструктуры туризма (такая практика широко используется в

- развитых туристских странах: Греции, Австрии, Франции, Италии, Великобритании);
- развитие долевого (смешанного) инвестирования с участием государственных и частных капиталовложений;
- предоставление льготных кредитов под контролируемые проекты (покрывает разницу между фиксированной и рыночной % ставкой кредита). В Австрии – под 5% на 20 лет;
- поручительство правительства или специального органа при выделении коммерческими банками займов на реализацию проектов;
- налоговые льготы для инвесторов, в том числе иностранных (включая сокращенные ставки налога на добавленную стоимость, налога с продаж, налога на прибыль) на стадии реализации. Защита от двойного налогообложения;
- привлечение дополнительных источников инвестирования в виде использования сборов за лицензирование и сертификацию, распределяемых до сих пор в общей массе госбюджета;
- расширение масштабов и активности объектов малого гостиничного бизнеса;
- обеспечение гарантий риска инвестиционных проектов в области туризма;

В Налоговом кодексе предлагаются механизмы, способствующие привлечению инвестиций:

- Инвестиционный налоговый кредит (так называемое бюджетное кредитование).
- Для вновь создаваемых предприятий (за исключением торговой и посреднической деятельности) уменьшение налоговых платежей на прибыль на период его окупаемости, но не более 3 лет с последующей уплатой всех неукоснительных налогов и начисленных процентов.
- Не является объектом налогообложения безвозмездно полученные денежные средства от иностранных инвесторов на финансирование капитальных вложений производственного назначения при условии использования в течение года с момента получения.
- Согласно ст. 149 НК предоставляется льгота по НДС на путевки внутреннего и въездного туризма на территории России.
- Согласно ст. 21 НК предоставляется льгота по НДС предприятиям «санаторно-курортного оздоровительного отдыха».

Автор надеется, что данные предложения позволят сконцентрировать меры государственной поддержки инвестиционной деятельности на решение базовых проблем в сфере государственной поддержки и создания благоприятного инвестиционного имиджа республики, обеспечить эффективное использование бюджетных ресурсов, консолидированных для решения данных проблем.

Малахов Е. С.

*кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Новороссийская государственная морская академия*

Ананченкова П. И.

*кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики
и управления в социальной сфере,
Академия труда и социальных отношений*

Корпоративное обучение в системе менеджмента персонала

Современное развитие хозяйствующих субъектов рынка требует существенно новых подходов к обеспечению системы управления кадровыми ресурсами. Эффективность работника во многом зависит от того, что сделает менеджмент компании для его профессионального развития. Для этого многие компании разрабатывают и внедряют собственную систему внутрикорпоративного обучения.

Ключевые слова: управление персоналом, обучение, корпоративный университет, эффективность, менеджмент.

Employees, heads and owners of the company – about need of intra firm training

In article various aspects of relevance of intra corporate training programs from a position of staff of the company, heads of an average and the top management and owners are considered. Features of functioning of corporate educational systems, including such new form, as corporate university are marked out.

Keywords: training, company, personnel, corporate university.

Эффективное управление современными компаниями является одной из наиболее актуальных задач отечественного бизнеса и диктует соответствующие изменения к организации системы управления персоналом: отбор соответствующих профессиональных кадров, их адаптация на рабочем месте, а также постоянное повышение квалификации кадровых ресурсов. Современные тенденции эффективного кадрового менеджмента уже не могут ограничиваться традиционными подходами к управлению человеческими ресурсами компании и находят новые возможности повышения их качества, прежде всего за счет

внутрикорпоративного обучения, адекватного потребностям компании в целом и ее отдельных структурных подразделений.

Как отмечает Беляев А.И.: «Корпоративное обучение выполняет ряд функций, обеспечивая увеличение ценности и количественной стоимости человеческих ресурсов, стабильную конкурентоспособность предприятия, готовность предприятия к проведению организационных преобразований. К ним относятся развитие ключевых компетенций, обеспечение потенциала профессионального роста, формирование новой корпоративной культуры, апробация управленческих механизмов новых задач, формирование управленческих команд»¹.

Традиционно, система внутрифирменного обучения тесно связано с системой профессионального и дополнительного образования. Так, многие высшие учебные заведения реализуют кратко- и среднесрочные программы повышения квалификации и переобучения, различные тренинг-центры проводят коучинг-тренинги, мотивационные, командообразующие и прочие активные семинары под заказ конкретных компаний. Однако, в последние годы некоторые наиболее крупные российские предприятия создали специальное структурное подразделение, осуществляющее непрерывное внутрикорпоративное обучение — так называемые корпоративные университеты.

Следует отметить, что идея корпоративных образовательных структур не нова. Первый корпоративный университет — Gamburger University — появился в 1961 году в компании McDonald's. Он был создан для того, чтобы обучать сотрудников ресторанов McDonald's, разбросанных по всему миру, различным аспектам ведения бизнеса. Клиенты McDonald's не должны были чувствовать разницы в обслуживании, где бы они ни находились — в Европе, Америке или Азии.

Основной рост числа корпоративных университетов пришелся на 90-е годы прошлого века. По данным эксперта Ричарда Гринберга, с 1988 по 1998 год количество корпоративных университетов увеличилось в 4 раза — от 400 до 1600².

Причины, по которым компании создают корпоративные университеты, можно выделить в три крупных блока. Во-первых, необходимость реализации новой бизнес-инициативы — слияния, поглощения компаний, введения в портфель новых видов бизнеса, новых продуктов и т.д. Пример такого университета — корпоративный уни-

¹ Беляев А.И. Методология развития персонала крупных производственно-хозяйственных систем// Автореферат дисс. ... д.э.н. М., 2009. С. 20.

² Коломейце В.И. История создания корпоративных университетов / www.ubo.ru

верситет при компании «Даймлер-Бенц», который позволил после слияния «Даймлер-Бенца» и «Крайслера» оптимизировать и слить воедино менеджмент нового гиганта машинной индустрии. Студентами учебного заведения стали все пять тысяч менеджеров высшего и среднего звена компаний, которые обучались по специально адаптированным под поставленную задачу программам.

Во-вторых — ассимиляция новых менеджеров в компании и удержание ценных кадров. Этот подход характерен для компаний с проблемой текучести кадров. В качестве примера можно привести Центр развития руководящего персонала Вулфсберг (Wolfsberg) — учебный центр Объединенного банка Швейцарии (Union Bank of Switzerland, UBS). Текучесть кадров в банковской сфере за последние несколько лет установилась на уровне 20–25% в год. Причина — в потрясениях, преследовавших этот вид бизнеса некоторое время назад: череда слияний и поглощений сменялась программами реструктуризации. Поэтому одной из основных задач, которую был призван решить учебный центр UBS, — переломить эту тенденцию. Для решения еще одной важной задачи — поддержания репутации банка — сотрудники должны знать и придерживаться установленных правил, кодекса поведения. Обучение проводилось как на рабочих местах, так и в аудиториях, с использованием внешних и внутренних преподавателей. UBS разработал внутренний веб-сайт, своеобразный Интранет, названный «edweb». Он связан с глобальной информационной системой UBS, задачей которой является управление реализацией стратегии и достижением целей бизнеса. Информационная система построена на принципах такого подхода как «управление по целям» (Management by Objectives): стратегия бизнеса декомпозируется до уровня персональных целей сотрудников (другими словами — строится дерево целей). Достижение этих целей регулярно отслеживается и служит основанием для принятия стратегических решений.

Таким образом, система позволяет определять потребность в обучении каждого сотрудника (если поставленная перед подразделением/сотрудником цель не достигнута, причиной может быть недостаток конкретных знаний или навыков), а также индивидуальные достижения до и после обучения, то есть эффективность образовательных программ. В результате использования такого подхода UBS удалось привлечь лучших, наиболее перспективных сотрудников, увеличить прибыль и уменьшить текучесть кадров.

Третьей причиной создания корпоративного университета можно назвать сохранение культурного наследия, укрепление и развитие осла-

бывшей корпоративной культуры. Введение в обучающие программы предметов, связанных с общечеловеческой культурой, с историей становления компании, развития и поддержания корпоративности имеет в виду решение основной задачи — приведение в соответствие целей и принципов корпорации с целями и ценностями отдельной личности.

Наиболее интересный и ставший хрестоматийным пример — корпоративный университет Motorola U с годовым бюджетом около \$100 млн., 99 подразделениями в 21 стране, постоянным штатом из 400 сотрудников. Motorola U уже на протяжении 20 лет является крупнейшим корпоративным университетом мира.

Университет состоит из четырех больших отделений, привязанных к четырем основным регионам — Европа, Ближний Восток и Африка; Азия и Тихоокеанский регион; Канада и Латинская Америка; Северная Америка — перед каждым из которых стоят свои задачи.

Одними из первых внедрение корпоративных университетов начали пришедшие на российский рынок западные компании Coca-Cola, McDonald's, Motorola. В России корпоративные университеты начали появляться с 1999 года. Первый из них — созданный в том же 1999 году компанией «ВымпелКом» университет «Би Лайн».

Сейчас собственные корпоративные университеты есть у многих компаний — «Ингосстрах», ОКБ Сухого, «Ростелеком», «Росинтер», «ВымпелКом», «Уралсиб», «Северсталь» и др.

В современной практике российских компаний сложились в основном две модели организации и функционирования корпоративных университетов:

1. Университет как совокупность подразделений корпорации. Действует как структурное подразделение корпорации и как полноценная учебная структура — с собственной инфраструктурой, персоналом, штатными преподавателями и т. п. Такая структура не только организует обучение персонала, но также является системой внутрифирменного развития персонала, неразрывно связанной со стратегическим развитием организации. Учебный центр является структурным подразделением корпоративного университета. По такому принципу организована система внутрифирменного обучения в ОАО «Газпром» и «Норильский никель».

2. Университет как образовательная структура, созданная по региональному и/или отраслевому принципу. Такая образовательная структура создается на основе горизонтальной и вертикальной интеграции отраслевых образовательных учреждений дополнительного образования в единый учебно-методический центр или как новое обра-

зовательное учреждение, действующее в интересах собственной компании, а также для предприятий и организаций региона.

Задача корпоративного университета не ограничивается просто повышением квалификации сотрудников³. Для этого дешевле и проще использовать трениговую компанию, обеспечить обучение сотрудников в специализированном вузе или организовать центр дистанционного обучения.

У корпоративного университета более масштабные задачи. Предполагается, что он должен повышать конкурентоспособность организации и помогать в реализации ее долгосрочной стратегии. Фактически, вместе с постановкой системы внутрикорпоративного обучения формируется и сама компания, ее управленческая структура. Корпоративный университет строит планы своей работы в соответствии с единой идеологией, на перспективу. Специалисты по стратегическому планированию анализируют потребности рынка, перспективы бизнеса, возможные направления инвестиций, формируют бизнес-планы.

Определяя цели и задачи создания корпоративного университета, можно выделить следующие: повышение эффективности деятельности компании через комплексное обучение руководителей высшего и среднего звена; подготовка компании к изменениям и снятие сопротивления сотрудников к нововведениям, сделав их сторонниками и активными участниками изменений; формирование единой идеологии менеджмента в компании и общего понятийного аппарата; формирование единых корпоративных ценностей и корпоративной культуры; генерация идей, стимулирование непрерывного развития организации; научение сотрудников комплексному подходу к решению рабочих вопросов возникающих в ходе хозяйственной деятельности; обучение навыкам практического использования современных подходов к ведению бизнеса и реализация за счет этого конкурентное преимущество компании; укрепление и развитие межфункциональных связей внутри компании; разработка в процессе обучения и внедрение изменений в компании, призванные повысить конкурентоспособность и прибыльность бизнеса.

В заключение следует отметить, что управление персоналом, как одно из направлений менеджмента — это комплексная работа по его подбору, адаптации, обучению и переобучению, мотивации, формированию лояльности и т.д. Кадры — это стратегический ресурс компа-

³ Вишнякова С.М. Профессиональное образование: Словарь. Ключевые понятия, термины, актуальная лексика. М., 1999. С. 130–131.

нии, поэтому от работодателя во многом зависит эффективность использования этого ресурса. Адаптация персонала к изменяющимся производственным условиям – это неизбежный процесс, идущий параллельно с глобальным развитием всей компании. Функционирование корпоративного университета позволяет повысить эффективность трудовых ресурсов на любом этапе развития компании.

Используемые источники

1. Беляев А.И. Методология развития персонала крупных производственно-хозяйственных систем// Автореферат дисс. ... д.э.н. М., 2009.
2. Вишнякова С.М. Профессиональное образование: Словарь. Ключевые понятия, термины, актуальная лексика. М., 1999.
3. Коломейце В.И. История создания корпоративных университетов / www.ubo.ru

Миронова М. Д.

*доктор экономических наук, доцент,
Казанский университет культуры и искусств*

Формирование системы мотивации работников учреждения СКС на разных этапах трудовой карьеры

В настоящее время перед учреждениями СКС, деятельность которых осуществляется в рыночных условиях, стоит задача существенно повысить интенсивность и качество работы, обеспечить лучшее использование производственного и трудового потенциала. Чтобы реально управлять мотивами работника учреждения СКС посредством воздействия на его личные интересы, необходимо формировать единую совокупность материальных, моральных, творческих и других стимулов.

Ключевые слова: система мотивации, учреждения социально-культурной сферы, этапы трудовой карьеры.

Creation of the staff motivation system of the culture organization at different stages of the career

At the present time organization culture is directed at solving the task of increasing productivity and quality of work, to ensure the best use of labor potential. To truly manage the worker motives of the organization of culture by means of influence on his personal interests, it is necessary to form a unified set of material, moral, artistic and other incentives.

Keywords: the motivation system, the institution of socio-cultural sphere, the stages of the career.

Анализ опыта современных культурно-досуговых учреждений, показал, что в настоящее время ни одна из подобных организаций не может выжить без развития сферы платных услуг — это общая тенденция, характерная для всех учреждений культуры без исключения. Перед учреждением СКС, особенно действующим в условиях автономии, встают новые задачи привлечения как можно большего числа новых спонсоров для ремонта здания, проведения новых интересных мероприятий для всех категорий населения. Расширение объема и видов платных услуг в учреждениях культуры стимулирует деятельность работников культурно-досуговых учреждений и повышает ответственность за выполнение работ.

Реализуемые в сфере культуры рыночные методы хозяйствования не могут быть эффективными без создания действенных стимулов к труду и предприимчивости в сочетании с высокой организованностью и дисциплиной. История человечества неопровержимо доказала, что действенность любых преобразований в экономике определяется их воздействием на отношение людей к труду. Поэтому важность проблем формирования позитивной мотивации к труду работников учреждений СКС неоспорима.

Известно, что в современном обществе выбор человеком места работы определяется содержанием труда и удовлетворенностью им. Содержание удовлетворенности трудом зависит от таких факторов, как разнообразие выполняемых работником трудовых функций, развитие элементов творчества в работе, возможности профессионально-квалификационного роста, социально-психологический климат в коллективе, которые в совокупности образуют понятие удовлетворенность трудом.

Отсюда очевидно, что трудовая активность работника в существенной степени зависит от применяемых руководством методов мотивации и стимулирования труда.

Выбор человеком варианта своего поведения зависит не только от ожидаемого вознаграждения, но и от цены, которую он должен заплатить за результаты.

Мотивация — одна из основных функций современного менеджмента, направленная на повышение эффективности труда персонала организации.

Сущность мотивации заключается в том, что работники побуждаются к реализации целей предприятия через удовлетворение собственных потребностей. При этом каждый работник выполняет работу в соответствии с делегированными ему правами и установленными обязанностями, сообразуясь с принятыми управленческими решениями [1].

Различные определения мотивации раскрывают данное понятие с разных сторон. С одной стороны, мотивация — это процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей организации. С другой стороны, мотивация — это процесс сознательного выбора человеком того или иного типа поведения, определяемого комплексным воздействием внешних (стимулы) и внутренних (мотивы) факторов. В процессе производственной деятельности мотивация позволяет работникам удовлетворить свои основные потребности путем выполнения своих трудовых обязанностей.

Мы рассматриваем мотивацию трудовой деятельности как процесс удовлетворения работниками своих потребностей и ожиданий в

выбранной ими работе, осуществляемый в результате реализации их целей, согласованных с целями и задачами организации и одновременно с этим как комплекс мер, применяемых субъектом управления для повышения эффективности труда работников.

Мотив труда формируется только в том случае, когда трудовая деятельность является если не единственным, то основным условием получения блага. Большое значение для формирования мотивов труда имеет оценка вероятности достижения целей. Если получение блага не требует особых усилий либо благо очень трудно получить, то мотив труда чаще всего не формируется. Формирование мотива труда происходит в том случае, если в распоряжении субъекта управления имеется необходимый набор благ, соответствующий социально обусловленным потребностям человека. Для получения благ требуются личные трудовые усилия работника. Трудовая деятельность позволяет работнику получить эти блага с меньшими материальными и моральными издержками, чем любые другие виды деятельности и приносит ему большее удовлетворение.

Мотивы труда разнообразны. Они различаются по потребностям, которые человек стремится удовлетворить, по тем благам, которые работник определяет как необходимые для удовлетворения своих потребностей. Мотивы труда образуют в совокупности единую систему. Разделяются мотивы на группы по направлениям содержательности труда, его общественной полезности, статусу, плодотворности трудовой деятельности, получения материальных благ, а также ориентации на определенную производительность.

В мотивах, побуждающих человека к деятельности и становящихся формой их проявления, обнаруживаются потребности. Количество человеческих потребностей очень многообразно. Рассматривая мотивы применительно к трудовой деятельности, выделяют наиболее общие факторы, влияющие на эффективную мотивацию (А. Маслоу, Д. Мак Клеlland).

Поскольку потребности вызывают у людей стремление к их удовлетворению, руководители должны создавать такие ситуации, которые бы позволили сотрудникам чувствовать, что они могут удовлетворить свои потребности посредством определенного типа поведения, приводящего к достижению целей организации. В любом случае знание истинных мотивов поведения работника поможет избежать потери хорошего специалиста, предупредить возможный конфликт в коллективе.

Одним из основных, применяемых на большинстве предприятий и организаций способов достижения эффективной мотивации труда, является материальное и нематериальное стимулирование.

Материальное стимулирование относится к экономическим методам управления персоналом. Часто стимулирование ассоциируется исключительно с денежным/материальным вознаграждением, но на самом деле это понятие гораздо шире. Существует и нематериальное стимулирование, которое по форме является внутренним вознаграждением и способствует формированию удовлетворения, которое дает сам процесс труда. Таким образом, вознаграждение служит для побуждения людей к эффективной деятельности. Вознаграждение — это все, что работник считает ценным для себя.

Внутреннее вознаграждение дает сама работа. Это может быть чувство достижения результата, содержательности и значимости выполняемой работы, самоуважения, а также чувство причастности, коллективизма. Дружба между членами одного трудового коллектива и просто общение с коллегами, возникающие в процессе работы, также рассматриваются как внутреннее вознаграждение. Наиболее простой способ обеспечения внутреннего вознаграждения — создание соответствующих условий работы, вызывающих удовлетворение от самого процесса труда.

Внешнее вознаграждение дает не сама работа, а субъект управления, имеющий возможность вознаграждать за труд. С мотивационной точки зрения его можно определить как стимулирование труда.

Мотивация и стимулирование как методы управления трудом противоположны по направленности: первое ориентировано на изменение существующего положения; второе — на его закрепление, но при этом они взаимно дополняют друг друга.

Существуют определенные требования к организации стимулирования труда. Комплексность подразумевает единство моральных и материальных, коллективных и индивидуальных стимулов, значение которых зависит от системы подходов к управлению персоналом, опыта и традиций организации. Гибкость и оперативность проявляются в постоянном пересмотре стимулов в зависимости от изменений, происходящих в обществе и в коллективе. Дифференцированность означает индивидуальный подход к стимулированию разных слоев и групп работников.

В настоящее время перед учреждениями СКС, деятельность которых осуществляется в рыночных условиях, стоит задача существенно повысить интенсивность и качество работы, обеспечить лучшее использование производственного и трудового потенциала. Одновременно существенное значение приобретают и социальные факторы, направленные на создание благоприятных условий для развития личности в процессе труда. Чтобы реально управлять мотивами работника учреждения СКС посредством воздействия на его личные интересы,

необходимо формировать единую совокупность материальных, моральных, творческих и других стимулов.

Следовательно, мотивация и стимулирование как методы управления трудом противоположны по направленности: первое ориентировано на изменение существующего положения; второе — на его закрепление, но при этом они взаимно дополняют друг друга. Они позволяют удовлетворять различные потребности отдельных работников, при этом помогают сформировать настрой работника, его готовность трудиться с максимальной отдачей. Таким образом, мотивация и стимулирование труда создают предпосылки для полного использования трудового потенциала, воздействуют на трудовую отдачу.

Реализация индивидуального подхода к стимулированию разных слоев и групп работников учреждения СКС определяет требования использования различных подходов к разным группам работников. В частности, можно рассматривать группы работников, находящихся на различных этапах трудовой карьеры.

В наиболее обобщенном виде выделяют четыре основных этапа развития трудовой карьеры работников в зависимости от его возраста, уровня социальной зрелости и стажа работы. Каждый этап характеризуется своими целями и особенностями трудовой деятельности, отличается от других имеющимся у работника трудовым потенциалом, требованиями к перспективам трудовой карьеры, мотивами трудовой деятельности. Однако, трудовой путь работника в пределах каждого этапа может существенно варьироваться в зависимости от различных производственных, социальных и иных факторов. Основные направления мероприятий по формированию и развитию мотивации работников учреждений СКС на различных этапах трудовой карьеры представлены в таблице 1.

Предварительный этап до 25 лет включает получение среднего и высшего среднего образования. В течение этого периода человек может сменить несколько работ в поисках вида деятельности, который будет удовлетворять его потребности и отвечать его возможностям. После предварительного этапа наступает этап становления от 25 до 35 лет, который длится примерно 10 лет. Здесь работник начинает осваивать выбранную профессию, приобретать навыки, начинает формироваться квалификация, происходит самоутверждение и появляется потребность к установлению независимости. Этап продвижения от 30 до 50 лет — происходит процесс роста по служебной лестнице. На данном этапе накапливается практический опыт, приобретаются навыки, начинает расти потребность в достижении более высокого статуса и большей независимости. От 50 до 60 лет начинается этап сохранения, характеризующийся действиями закрепления достигнутых результа-

Таблица 1

Мотивация работников на различных этапах трудовой карьеры

Этап	Цели трудовой деятельности	Характеристики и особенности трудового потенциала	Требования к перспективам профессиональной карьеры	Мотивация трудовой активности
До 25 лет	Поиск жизненных ориентиров, определение направления трудовой деятельности с учетом собственных интересов профессиональной ориентации.	Формирование ценностных ориентаций в семье и трудовом коллективе. Начало профессиональной подготовки, приобретение навыков трудового поведения.	Неадекватность имеющихся возможностей и требований к перспективам трудовой карьеры	Создание приятной рабочей обстановки: состояние рабочего места, дизайн, формирование позитивного представления о работе. Безопасность как физическая, так и социальная, т.е. одобрение, уважение. Справедливая оценка труда, вознаграждение.
25–35 лет	Формирование устойчивого и стабильного жизненного, семейного, профессионального и социального существования.	Формирование поведенческих установок в соответствии с трудовой деятельностью. Рост уровня профессиональной подготовки.	Определяются этапы профессиональной карьеры, в соответствии с ними регулируется использование энергетических и интеллектуальных ресурсов.	Личное развитие, новый опыт, широкие возможности для обучения. Личное участие в принятии решений. Увеличение материальной заинтересованности. Приобщение к внутрифирменной культуре. Гибкий график работы.
35–50 лет	Гармоничное развитие всех сторон жизнедеятельности работника.	Вершина социальной и профессиональной зрелости. Наиболее высокая работоспособность и самооценка. Ориентация на самые значимые и трудоемкие задачи. Высокий деловой потенциал и профессиональный опыт.	Формируются предельные, реально обоснованные требования. Оценивается достигнутый результат.	Высокая ориентация на содержание труда. Участие в управлении, принятии решений, распределении. Карьера, успех, престиж. Максимальные возможности для повышения квалификации. Разнообразные формы основного и социального стимулирования.

Продолжение таблицы 1

50–60 лет	Сохранение рабочего места или минимизация усилий и выход на пенсию.	Противоречие между уровнем мастерства и снижающейся физической активностью.	Минимизация и завершение трудовой деятельности или апогей карьеры и занятие должности как цели карьеры.	Сохранение и передача опыта молодежи (наставничество). Предоставление работы, не требующей значительных физических усилий. Авторитет, уважение, признание заслуг. Высокая пенсия, досрочный выход на пенсию. Условия для отдыха и лечения.
-----------	---	---	---	--

тов, наступлением пика совершенствования квалификации. Работник передает свои знания молодым сотрудникам. Работник достигает вершины независимости и самоутверждения.

Переход от одного этапа к другому, т.е. развитие карьеры, всегда регулируется потребностью и стремлением к этому самого работника. Однако, следует учитывать тот факт, что карьера должна быть управляемым процессом.

В то же время планирование карьеры, являясь элементом планирования кадров, не может носить исключительно директивный характер, так как со временем могут меняться как сам работник (его интересы, ориентации, творческие и профессиональные планы), так и миссия, цели и задачи учреждения СКС.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что карьера работников учреждения СКС должна строиться исходя из ряда принципов развития организации. Это позволит выделить важные элементы, этапы и особенности карьеры и учитывать их в работе с сотрудниками. Мы считаем, что в качестве главного принципа эффективного управления трудовыми ресурсами учреждения СКС следует положить такой, как развитие творческой индивидуальности сотрудников, что предполагает определенную избирательность при планировании развития карьеры. Реализация данного принципа предполагает перспективное развитие организации СКС в современных экономических условиях.

Используемые источники

1. Никонова Т.В. Карташова Л.В. Соломанидина Т.О. Организационное поведение. Изд-во М: ИНФРА-М. 2002.
2. Переверзев М.П., Косцов Т.В. Менеджмент в сфере культуры и искусства: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2007.

Михель В. С.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства*

Влияние организационных преобразований на управление финансами

Статья посвящена влиянию организационных преобразований на управление финансами.

Ключевые слова: управление финансами, реорганизация, финансы.

Influence of organizational transformations on management of finance

The article devoted to influence of reorganization on the finance management.

Keywords: finance management, reorganization, finance.

Современные промышленные корпорации являются открытыми нелинейными динамично развивающимися крупными социально-экономическими системами. Нелинейность и динамичность (может заключаться как в эволюционном, так и в революционном, скачкообразном росте) являются главнейшими сущностными характеристиками типа или вида развития крупных социально-экономических систем. И суть развития состоит не столько в количественных, сколько в качественных изменениях, которые интенсифицируют рост промышленной корпорации за счет эффективного и результативного использования ресурсов, а также за счет грамотного и проактивного управления развитием.

В экономике, основанной на знаниях, развитие хозяйствующих субъектов неизменно связывается с наращиванием ключевых компетенций (организационных знаний), то соответственно такое развитие невозможно без качественных структурных (организационных) преобразований. Изменение размера, формы, направления деятельности, целей развития промышленной корпорации требует разработки методов и инструментов для проведения необходимых преобразований.

Преобразования являются неотъемлемой составляющей повышения качества и эффективности управления промышленными корпорациями, в том числе и в области стратегического управления финансами

данных хозяйствующих субъектов. С точки зрения синергетики организационные преобразования стоит рассматривать как процесс самоорганизации сложных нелинейных открытых систем. В этих условиях управление должно быть ориентировано на создание и поддержку многообразия существующих и возникающих связей между элементами системы организационного пространства, с целью создания условий для развития промышленной корпорации, заключающееся в повышении уровня ее управляемости и готовности к принятию изменений во внешней среде и активному продуцированию изменений внутренней среды. Как указывают А.А. Белов и Т.В. Гвоздева «... управление [преобразованиями] заключается в создании условий для продуктивной коммуникации, с целью последующего партнерства участников и структур организационного пространства в условиях общей недостаточности ресурсов ...»¹.

Недостаточность ресурсов, в том числе финансовых, и их эффективное распределение (перераспределение) в рамках организационного контура промышленной корпорации соответствует ресурсной теории фирм, а также основополагающему принципу устойчивого развития, в котором рационализация производства и потребления является главенствующим условием его [устойчивого развития] обеспечения. При этом основными принципами управления организационными преобразованиями (с учетом синергетической парадигмы) будут следующие, ниже перечисленные принципы:

- принцип продуктивности коммуникаций (его мы уже упоминали выше), продуктивность коммуникаций важна как для формирования эффективной системы управления, так и для мониторинга организационного пространства;

- принцип достаточности коммуникационных каналов, достаточность коммуникационных каналов важна как для организации коммуникационного пространства, так и для обеспечения условий формирования самоорганизующейся структуры;

- принцип моделирования коммуникационного пространства, которое основывается на двух основополагающих методах: метод построения модели самоорганизующейся системы и метод управления неформальными организационными отношениями.

Управление организационными преобразованиями в условиях, ориентированных на достижение стратегических целей промышлен-

¹ Белов А.А., Гвоздева Т.В, Управление организационными преобразованиями на основе синергетических принципов // Научно-теоретический журнал «Успехи современного естествознания» [электронный ресурс] режим доступа www.rae.ru свободный.

ной корпорации и обеспечение устойчивого роста необходимо рассматривать с точки зрения синергетики и синергетических принципов управления данными организационными преобразованиями. Поэтому эффективность стратегического корпоративного управления и стратегического управления финансами промышленной корпорации необходимо рассматривать как способность предвидеть и готовность внедрять изменения, а результативность управления (и корпоративного и финансового стратегического) необходимо рассматривать как способность социально-экономической системы и соответствующей ей структуры к самоорганизации.

Стоит отметить, что к настоящему времени в теории управления, а также в иных, в том числе прикладных науках, не выработано единого мнения, а также общих методико-методологических основ управления организационными преобразованиями. В частности, данные преобразования рассматриваются и как реструктуризация (бизнеса, капитала, активов, финансов)², и как изменения в организационной структуре³, и как корпоративный даунсайзинг и/или райтсайзинг⁴.

При этом существует несколько подходов к управлению организационными преобразованиями и две основных теории, применимые к управлению данными преобразованиями. Поэтому нам представляется необходимым прежде чем перейти к существу вопроса о влиянии организационных преобразований на стратегическое управление финансами промышленной корпорации, рассмотреть в сжатом виде собственно специфику организационных преобразований.

Установив, что в основе организационных преобразований лежит способность к самоорганизации, необходимо обратить внимание, что синергетических позиций (и этот аспект уже был рассмотрен в рамках предыдущего раздела данного исследования), организационные преобразования означают переход социально-экономической системы в новое состояние.

Принято считать, что организационные преобразования дают новый стимул в развитии корпоративных структур, а также открывают новые возможности по реализации способностей таковых структур к инновационно ориентированному типу развитию.

² См., например: Болонин А.И. Концептуальные основы реструктуризации корпоративных финансов // Вестник Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. 2010. № 3. С. 5–7.

³ См., например: Каткова Л.А. Реструктуризация – основа повышения конкурентоспособности предприятия // Теория и практика общественного развития. 2012. № 2. С. 277–278.

⁴ См., например: Appelbaum S.H., Everard A., Hung L.T.S. Strategic downsizing: critical success factors // Management Decision. 1999. № 37 (7). P. 535–552.

Как известно, при прочих равных условиях инновационно ориентированный тип развития позволяет получать промышленным корпорациям дополнительные экономические и неэкономические выгоды. Следовательно, цель управления организационными преобразованиями заключается не просто в позитивном приращении финансово-экономических и социально-экономических показателей роста промышленной корпорации, но в их максимизации в условиях заданных ограничений (и в первую очередь ресурсных ограничений). Тогда задача управления организационными преобразованиями будет заключаться в нахождении такого вектора преобразований, который позволит внести необходимые изменения в корпоративную структуру, способствующие достижению желаемого (максимального) эффекта. Таким образом, управление организационными преобразованиями в промышленной корпорации необходимо рассматривать как процесс, который, по мнению Н.Ю. Гамалей, подчиняется ряду определенных законов⁵:

- во-первых, корпоративная структура по своим характеристикам должна быть адекватна характеристикам внешней среды;
- во-вторых, корпоративная структура должна уметь сохранять равновесие (использовать самоорганизацию) даже при условии его аperiodической или регулярной утраты за счет того, что в самоорганизующейся структуре происходит перераспределение ресурсов и равновесие восстанавливается;
- в-третьих, изменения в корпоративной структуре должны быть эффективными, т. е. затраты на преобразования должны быть ниже, чем получаемый эффект (это касается как материальных, так и нематериальных сфер);
- в-четвертых, в корпоративной структуре должна быть обеспечена обратная связь за счет сформированного единого организационного коммуникационного пространства, поскольку в стохастической среде предвидеть все возможные последствия преобразований и вносимых изменений невозможно;
- в-пятых, в управлении корпоративной структурой должна присутствовать креативная и лидерская составляющая, что позволяет преодолеть социальную инерцию (сопротивление преобразованиям, неготовность к изменениям).

Проведение организационных преобразований можно рассматривать как поэтапную последовательную процессную модель, которая предложена Л. Грейнером, либо как этапную биотехническую модель, которая была разработана Ф. Гуияром и Д. Келли (рисунок 1).

⁵ Гамалей Н.Ю. Управление организационными изменениями на предприятии // Вестник Ростовского государственного экономического университета. 2011. № 2. С. 65–75.

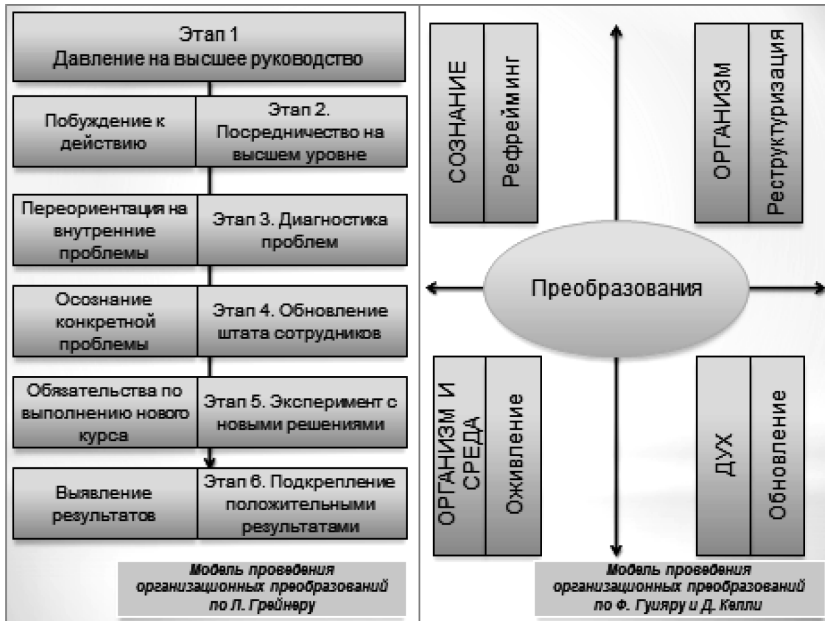


Рис. 1. Модели проведения организационных преобразований⁶

И та и другая модель имеют право на существование и практическую реализацию. Но стоит отметить, что с нашей точки зрения проведение организационных преобразований в промышленной корпорации необходимо основывать на интегрированном подходе, который полагает наличие и реактивного (адаптивного) и проактивного управления (рисунок 2).

Тогда с точки зрения предложенного нами интегрированного подхода к проведению преобразований, подходы к управлению преобразованиями в практико-ориентированной модели Н.Ю. Гамалей можно рассматривать как эволюционный и революционный (рисунок 3).

Эволюционное управление полагает, что организационное развитие реализуется через стратегию системного вмешательства, которая в свою очередь основывается на двух методах: структурном и кадровом. Абсолютно понятно, что структурный метод направлен на внедрение изменений в организационные характеристики функционирования корпоративной структуры. Соответственно, кадровый ме-

⁶ Источник: Гамалей Н.Ю. Управление организационными изменениями на предприятии // Вестник Ростовского государственного экономического университета. 2011. №2. С. 65–75.



Рис. 2. Интегрированный подход к проведению организационных преобразований в промышленной корпорации ⁷

тод направлен на изменение характеристик (качественных и количественных) персонала промышленной корпорации. И в этом аспекте в последней четверти XX века наибольшее внедрение получила концепция даунсайзинга ⁸.

Фактически даунсайзинг означает сокращение излишнего персонала и за счет этого высвобождение дополнительных финансовых ресурсов, которые можно в свою очередь реинвестировать в развитие хозяйствующего субъекта (промышленной корпорации).

⁷ Разработано автором.

⁸ См., например: Appelbaum S.H., Everard A., Hung L.T.S. Strategic downsizing: critical success factors // Management Decision. 1999. № 37 (7). P. 535–552



Рис. 3. Подходы к управлению преобразованиями ⁹

Впоследствии концепция даунсайзинга была заменена концепцией райтсайзинга, которая на практике может быть реализована посредством стратегии сокращения, стратегии изменений в организационной структуре или комплексной стратегии системных изменений.

Именно последний комплексный аспект нашел наибольшее применение в управлении организационными преобразованиями, поскольку дает возможность обеспечить гибкость корпоративной структуры и проактивность управленческих технологий в контексте обеспечения устойчивого роста промышленной корпорации. Как указывают Л.Д. Тительман и А.П. Исаев ¹⁰, комплексный системный подход позволяет осуществить целенаправленные преобразования на основе интеграции всех процессов, необходимых для создания и внедрения новых технологий менеджмента в рамках управления предприятием (и/или отдельно взятым проектом).

Итак, на данном этапе мы можем определить, что управление организационными преобразованиями в промышленной корпорации направлено на формирование базиса для дальнейшей самоорганиза-

⁹ Источник: Гамалей Н.Ю. Управление организационными изменениями на предприятии // Вестник Ростовского государственного экономического университета. 2011. № 2. С. 65–75.

¹⁰ Тительман Л.Д., Исаев А.П. Метод организационных преобразований // Вестник УрФУ. Серия Экономика. 2004. № 10. С. 13–24.

ции при выходе социально-экономической системы из равновесного состояния, что необходимо для обеспечения её развития и устойчивого роста в условиях аксиоматичной ограниченности ресурсов. Таким образом, организационные преобразования необходимо рассматривать как факторы, стимулирующие устойчивый рост промышленных корпораций, который невозможен без стратегически эффективного управления финансами данных корпораций.

Стоит отметить, что в общей концепции управления преобразованиями имеют место быть две теории, которые в полной мере применимы к стратегическому управлению финансами промышленных корпораций, это теория **Е** и теория **О**.

Теория **Е** (от термина Economic Value), основана на создании «экономической ценности» (повышении стоимости капитала), а другая, теория **О** (от понятия Organizational Capabilities), – на развитии «организационных способностей» (уникальных характеристик функционирования промышленной корпорации) на долгосрочный период.

Главное их отличие состоит в том, что каждая теория ставит в качестве доминантной цели – либо максимизацию экономических выгод и экономической добавленной стоимости, либо наращивание организационных способностей (ключевых компетенций). Теория **Е** основывается на финансовых стимулах в организационных преобразованиях, соответственно для теории **О** финансовые стимулы в организационных преобразованиях вторичны.

Но исходя из ресурсной теории и её динамической парадигмы, а также с учетом выше сказанного об организационных преобразованиях, мы считаем, что противопоставлений между теориями **Е** и **О** быть не должно, поскольку, во-первых, наращивание организационных способностей (ключевых компетенций) без обладания всеми необходимыми для этого видами ресурсов невозможно. Во-вторых, все привлекаемые для обеспечения организационного развития и устойчивого роста, а также для внедрения организационных преобразований, ресурсы имеют свою стоимость и, как правило, эта стоимость выражается в финансовом эквиваленте. Значит, финансовые ресурсы имеют несколько большую ценность, нежели все остальные, поскольку при достаточной обеспеченности промышленной корпорации финансовыми ресурсами, она [корпорация] имеет возможность достаточно быстро и в достаточных для покрытия потребностей объемах привлекать все остальные ресурсы.

С другой стороны, ряд авторов, в частности Г.В. Широкова, указывают, что каждая корпоративная структура должна выбрать для себя ту теорию, в рамках которой она будет развиваться и проводить орга-

низационные преобразования, так как смешение полярных теорий на практике, приведет к хаосу¹¹.

В данном случае Г.В. Широковой подразумевается, что следование только одной из двух рассматриваемых теорий дает возможность проводить внутренне непротиворечивую политику организационных преобразований.

Нам же в этом вопросе ближе позиция Т.Ф. Локтевой и А.Г. Романкова, которые указывают, что «... хотя использование любой из них может быть наиболее простым и естественным способом, ни теория Е, ни теория О в отдельности не достигают всего спектра целей ... Интегрировать две теории можно используя их либо последовательно, либо параллельно. Из двух вариантов последовательного использования наиболее логичным представляется такой, когда на первом этапе применяется теория Е, а затем теория О. Сначала проводятся резкие и жёсткие изменения, необходимые для увеличения экономической стоимости фирмы. Затем начинается работа на долгосрочную перспективу...»¹².

Резкие и жесткие изменения — это и есть, по нашему мнению преобразования, ориентированные на повышение эффективности, результативности и продуктивности стратегического управления финансовыми ресурсами промышленной корпорации.

Мы считаем, что проведение организационных преобразований с одной стороны способствует повышению качества управления финансами, в том числе за счет того, что повышается и качество стратегического корпоративного управления. Но с другой стороны, организационные преобразования и изменения в функционировании промышленной корпорации — есть источник рисков. При дополнительном наличии социальной инерции вероятность реализации всех возможных рисков событий, а также их синергии возрастает многократно.

Мы рассматриваем качество стратегического управления финансами промышленной корпорации в условиях изменений и преобразований как триаду важнейших свойств или характеристик, таких как: эффективность, результативность и продуктивность (см. Рис. 4).

Каждая из данных характеристик далеко не имманентна сущности функционирования промышленных корпораций, как может показаться на первый взгляд, поскольку преобразования, вызванные средовыми изменениями, в значительной мере усиливают неопределенность буду-

¹¹ Широкова Г.В. Теория О и Теория Е как стратегии организационных изменений // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. № 1. С. 61–68.

¹² Локтева Т.Ф., Романков А.Г. Интеграция положений Теории Е и Теории О при управлении организационными изменениями // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2006. № 4. С. 33–41.



Рис. 4. Концептуальная модель стратегического управления финансами промышленной корпорации в условиях организационных преобразований¹³

шего, а значит, в большей степени могут стимулировать отток финансовых ресурсов, нежели их приток.

Поэтому мы считаем необходимым показать собственное представление указанных выше характеристик качества стратегического управления финансами промышленной корпорации.

Итак, первая характеристика – это эффективность. С экономической точки зрения эффективность это соотношение полезного результата и затрат ресурсов (средств и факторов производства). В стратегическом управлении финансами промышленной корпорации под эффективностью в условиях организационных преобразований необ-

¹³ Разработано автором.

ходимо понимать позитивное приращение экономической добавленной стоимости, то есть максимизацию прибыли, и минимизацию стоимости привлеченного для получения данной прибыли капитала. В нашем понимании экономическая добавленная стоимость выступает ключевым стратегическим показателем эффективности управления финансами промышленной корпорации.

Эффективность позволяет оценить не только зависимость между получаемой прибылью и необходимым для этого получения объемом капитала (а также его стоимостью), но и способность сформированных за счет привлеченного и собственного капитала активов генерировать не только доход, но и прибыль. С понятием эффективности стратегического управления финансами промышленной корпорации связано и понятие результативности.

В общем плане результативность рассматривается как способность давать хороший результат при заданных ограничениях. В серии стандартов ISO результативность рассматривается как степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов. В аспекте стратегического управления финансами промышленной корпорации результативность необходимо рассматривать как соответствие фактически полученных финансовых показателей установленным показателям в рамках стратегического финансового плана. Поэтому в качестве результата качественного управления финансами промышленной корпорации необходимо рассматривать действительно полученную сумму прибыли, и действительно затраченную для получения данной суммы прибыли сумму капитала.

Позитивным результатом можно считать превышение темпов прироста прибыльности промышленной корпорации над темпами прироста капиталоемкости, при условии, что достигнут требуемый (плановый) объем доходов и прибыли, а объем затраченного капитала не превышает установленных нормативных значений.

Итак, эффективность есть соотношение полученного результата к затраченным ресурсам, результативность есть степень достижения планово (нормативно) установленного результата в условиях заданных ограничений. Следующая характеристика — это продуктивность стратегического управления финансами промышленных корпораций. Под продуктивностью какой-либо деятельности, процесса или явления понимается способность давать продукт, то есть производить нечто полезное. По отношению к стратегическому управлению финансами под продуктивностью стоит понимать способность не просто генерировать потоки финансовых ресурсов, но обеспечивать превалирующий приток финансовых ресурсов по сравнению с его оттоком. Это в свою

очередь позволяет обеспечивать достаточность финансовых ресурсов для ведения операционной, инвестиционной и собственно финансовой деятельности промышленной корпорации.

Таким образом, под качеством стратегического управления финансами промышленной корпорации в условиях организационных преобразований необходимо понимать совокупность эффективности, результативности и продуктивности указанного управления. При этом проводимые в рамках организационных преобразований изменения естественным образом касаются и стратегического управления финансами, а значит, качество изменений в стратегическом финансовом управлении может определяться только при условии обеспечения устойчивого роста промышленной корпорации.

В рамках классической парадигмы управления финансами хозяйствующих субъектов аспект организационных преобразований можно сопоставить с реструктуризацией либо предприятия, как хозяйственного комплекса, либо его активов/капитала.

Цель реструктуризации состоит в том, чтобы повысить конкурентоспособность и эффективность функционирования корпоративной структуры, либо для корпоративных структур, которые находятся в кризисе – обеспечить восстановление ликвидности его активов и/или финансовой устойчивости, как наиболее важнейших характеристик.

В первом случае реструктурированию подвергаются следующие категории стратегического управления: собственность, активы, пассивы, производственно-организационная структура и соответственно штат сотрудников промышленной корпорации. Во втором случае реструктурированию подвергаются следующие категории оперативного управления: текущие обязательства и текущие активы, а также доходы и расходы промышленной корпорации с целью восстановления нормального финансового положения.

Поэтому, отождествляя стратегическую реструктуризацию с организационными преобразованиями, Л.А. Каткова указывает, что «... реструктуризацию предприятия необходимо рассматривать как процесс комплексного изменения финансово-экономической, технологической, производственно-сбытовой, организационно-управленческой структуры предприятия и методов функционирования, обеспечивающий эффективное использование потенциала предприятия (производственного, управленческого, инновационного и др.), осуществляемый в рамках реализации рыночной стратегии предприятия с целью повышения конкурентоспособности и получения максимальной прибыли ...»¹⁴.

¹⁴ Каткова Л. А. Реструктуризация – основа повышения конкурентоспособности предприятия // Теория и практика общественного развития. 2012. № 2. С. 277–278.

В целом данное определение согласуется с выше полученными нами выводами, однако, имеется один нюанс: реструктуризация есть управленческие действия, предпринимаемые в рамках реактивно-адаптивного управления, то есть на этапе, когда уже проблематика функционирования промышленной корпорации явно идентифицируемая. Мы же рассматриваем управление организационными преобразованиями как проактивность – способность генерировать, воспринимать изменения, а также успешно их внедрять для обеспечения устойчивого роста.

Как абсолютно верно подчеркивает Н.Н. Соколова «... в настоящее время все большее число предприятий осознают необходимость сознательного перспективного управления финансовой деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней финансовой среды ...»¹⁵.

Поэтому цели стратегического управления финансами должны быть увязаны с целями стратегического корпоративного развития в условиях организационных преобразований. Поэтому Н.Н. Соколова предлагает согласовывать стратегические финансовые и стратегическое корпоративные цели следующим образом (таблица 1).

Таблица 1

Сопоставление стратегических финансовых целей и стратегических корпоративных целей¹⁶

Стратегические финансовые цели	Стратегические корпоративные цели
Рост доходов (от операционной деятельности)	Увеличение рыночной доли
Рост дивидендов	Повышение качества продукции
Увеличение доходов на инвестированный капитал	Снижение издержкостоемкости (по сравнению с конкурентами)
Повышение рейтингов (кредитного, инвестиционного)	Увеличение ассортимента продукции, рост ее привлекательности
Рост потоков наличности	Укрепление репутации на потребительском рынке
Повышение курсов акций	Повышение уровня и качества обслуживания потребителей
Улучшение и оптимизация структуры источников доходов	Инновационно ориентированный тип развития, выход на международные рынки

¹⁵ Соколова Н.Н. Методологические основы формирования финансовой стратегии предприятий // Вестник КрасГАУ. 2007. № 4. С. 17–23.

¹⁶ Там же.

Таким образом, стратегическое управление финансами промышленных корпораций в условиях организационных преобразований обеспечивает решение приоритетных вопросов и задач (особенно это касается стоимостных категорий и показателей бизнес-стратегии, набора альтернатив и окончательных решений).

А также стратегическое управление финансами играет ведущую роль в процессе оценки стратегического соответствия и достаточности ресурсов, с одной стороны, и внешнего окружения (конкурентной среды), с другой, одновременно в терминах возможностей и потенциальных угроз. Тогда, если рассматривать стратегическое управление финансами промышленной корпорации с этих позиций, то можно представить собственно сам процесс стратегического управления финансами следующим образом (см. Рис. 5).



Рис. 5. Стратегическое управление финансами промышленной корпорации как процесс

Стратегическое управление финансами промышленной корпорации основывается на анализе, оценке и предвидении внешне-средовых и внутренних средовых изменений. Соответственно, внешние средовые изменения, которые уже имеют место быть, и которые только слабо идентифицируются, составляют возможности и угрозы управления, а внутренние средовые изменения — сильные и слабые стороны управления финансами промышленной корпорации.

На практике сопоставление сильных и слабых сторон с возможностями и угрозами дает общее перспективное видение стратегического финансового развития и роста, а также позволяет согласовать стратегическое управление финансами с корпоративной стратегией развития. За счет координации управленческих воздействий во всех подсистемах управления промышленной корпорацией обеспечивается эффективность, результативность и продуктивность стратегического управления финансами, что выражается в максимизации экономических выгод (доходов, прибыли, EVA), оптимизации стоимости капитала, минимизации финансовых потерь (превалировании притока финансовых ресурсов над его оттоком).

Таким образом, стратегическое управление финансами в условиях организационных преобразований дает возможность обеспечить устойчивый социально-экономический рост промышленной корпорации, а значит обеспечить её долгосрочную конкурентоспособность, основанную на экономически эффективном управлении и наличии ключевых компетенций (организационных способностей).

Мокичев С. В.

*доктор экономических наук, профессор,
Казанский государственный
университет культуры и искусств*

Герасимова В. А.

*аспирант,
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

Инновационный территориальный кластер как центр формирования трудовой деятельности инновационного человека

Статья посвящена рассмотрению инновационного территориального кластера как центра формирования трудовой деятельности инновационного человека. Авторы описывают современное состояние ИТК и ряд необходимых условий для успешной реализации кластерной политики.

Ключевые слова: инновационный территориальный кластер; инновационный человек; объем финансирования; субсидии; университеты; трудовая деятельность.

Innovative territorial cluster as center of formation of labor activity of the innovative person

The article is devoted to innovative regional cluster as a center of formation of innovative employment rights. The authors describe the current state of ICT and a number of necessary conditions for the successful implementation of cluster policy.

Keywords: innovative regional cluster, human capital, and the volume of financing, subsidies, universities, work activity.

Современная модернизация экономики определяется инновационным вектором развития региональной экономической системы. Приоритет в данном направлении смещается в сторону кластерной организации территории. Происходит повсеместное расширение организационных форм межфирменного сотрeдничества по формированию тесных связей между фирмами, их поставщиками и клиентами, а также институтами знаний по созданию инноваций. Межфирменные сетевые структуры, являясь генераторами развития региональной инновационной системы, определяют качественно новый этап генезиса социально-экономических отношений.

Усложнение взаимодействия экономических агентов в процессе выстраивания инновационного территориального кластера и усиления в связи с этим значимости сетевой кооперации выступает как модель становления трудовой деятельности инновационного человека. В практическом плане необходимость учета специфики становления трудовой деятельности инновационного человека раскрывает взаимодействие хозяйствующих субъектов в принципиально новой форме организации инновационного процесса. Неоинституционализм обусловил объединение в кластере хозяйствующих субъектов, консолидацию ресурсов и компетенций с целью исследования взаимовыгодных, долгосрочных кооперационных связей и ориентацию на долгосрочное сотрудничество. Согласно неоклассической традиции, необходимым условием определения кластера является выявление устойчивых взаимодействий между экономическими агентами. Речь идет о работе А. Маршалла «Принципы экономической науки», в которой показано, что промышленные регионы, на территории которых располагается несколько предприятий, занимающихся родственными видами деятельности, характеризуются высокими показателями экономического развития. В дальнейшем это нашло отражение в работе М. Портера, по мнению которого кластер представляет собой «группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга. Согласно подходу М. Портера, Т.Ю. Ковалева ключевыми свойствами кластера считает «группу территориально локализованных взаимосвязанных предприятий, поставщиков ресурсов, специализированных услуг и технологий, научно-исследовательских центров, институтов и других организаций, составляющих цепочку создания стоимости.

Изучение опыта исследования кластеров показывает, что исходная диагностика инновационной экономики должна базироваться на несколько иных методологических подходах.

Предстоит выработать новую теорию и методологию инновационного территориального кластера, на базе которой будет создан новый механизм формирования трудовой деятельности инновационного человека.

Эти проблемы рассмотрены во многих публикациях, но процесс модернизации подтверждает необходимость по-новому подойти к формированию инновационного человека, к теоретическому обоснованию методов и форм его инновационной деятельности с учетом особенностей инновационного территориального кластера и его институциональной структуры. Тенденции формирования инновационного

человека в инновационном территориальном кластере еще не исследованы. Это определяет актуальность нашей статьи.

В ходе исследования мы проверяем три основные гипотезы:

- об изменении методологических принципов, закономерностей, форм, методов и критериев трудовой деятельности инновационного человека в инновационном территориальном кластере в связи с процессом модернизации экономики, характером взаимосвязи субъектов хозяйствования;
- развить теоретические положения экономической теории об инновационном человеке как об особом субъекте экономических отношений, формирующим новую инновационную систему;
- развить представления о типологии инновационного человека, с обоснованием авторского подхода к его классификации.

Методологические принципы исследования инновационного территориального кластера с позиций неоклассической и институциональной экономической теории позволяют определить его сущность как самостоятельный субъект, который затрачивает экономические ресурсы для производства инновационной продукции. Инновационная экономика создает новые условия и эффекты кластерного образования. Возникает необходимость пересмотра классической модели человеческого капитала соответственно изменению инновационной территориальной организации инновационного процесса.

Инновационный человек обладает универсальными свойствами повышать эффективность всех ресурсов и на всех стадиях воспроизводственного цикла, придавая инновационному территориальному кластеру возможности устойчивого сбалансированного и социально ориентированного расширенного воспроизводства на интенсивной основе.

Инновационный человек является импульсом развития национальной инновационной системы. И этот факт признается и разделяется многими исследователями.

Трудовая деятельность инновационного человека предполагает подключение к процессу его развития и эффективному использованию всех уровней его формирования посредством тесной кооперации усилий государства и его органов образования, науки, рыночных агентов по инновационному обучению, массовому инновационному воспитанию населения и созданию условий для реализации инновационных решений на практике посредством их коммерциализации.

Переход к инновационному территориальному кластеру существенно изменил среду формирования трудовой деятельности инновационного человека, который действует в комплексной системе от-

носителем устойчивых институциональных правил, и изменяющий эти правила, ориентируясь не только на максимизацию прибыли, но и на увеличение добавленной стоимости, реализацию интеллектуального потенциала. В работе Э. Фрезера построена цепочка добавленной стоимости для американских кластеров на базе оценки специализации отраслей промышленности по показателям занятости.

Основным конкурентным преимуществом инновационного территориального кластера стали уникальные и организационные возможности инновационного человека, сформировавшегося в процессе взаимодействия агентов в кластере. Новым этапом кластерной территориальной организации инновационной деятельности стала трансформация цепей поставок в кластерную систему создания добавленной стоимости. Сейчас можно уже говорить не о целях, а о созвездиях создания стоимости.

В них трудовая деятельность инновационных людей усиливает инновационную стратегию инновационного территориального кластера в которой наиболее рельефно происходит оперирование нематериальными объектами и увеличение интенсивности взаимодействий отдельных секторов экономики знаний.

Уровень развития инновационного территориального кластера обеспечивает свободу создания, передачи и распространения знаний. В нем создается инновационная среда для творческих личностей, заинтересованных в новых знаниях, которые несут в себе потенциал добавленной стоимости и рабочих мест путем производства и эксплуатации интеллектуальной собственности. Как отметил Т. Стюарт «Интеллект становится средством производства, когда свободно текущая умственная энергия организована для дела т.е ей придана четкая форма и она может быть использована для создания чего-то такого, что невозможно создать, пока она остается в неупорядоченном состоянии.

Кластер упорядочивает инновационную трудовую деятельность в регионе и ориентирует на максимизацию всей добавленной стоимости с учетом сопряженных эффектов.

В России кластеры начали формироваться с 2000 года, общее количество которых, на сегодняшний день, составляет – 72, на стадии формирования – 74. Для сравнения, в США насчитывается более 240 региональных кластеров плюс еще около 50 кластеров, образованных исключительно благодаря близости к природным ресурсам.

Государство РФ заинтересовано и принимает активное участие в развитии инновационных кластеров. Так, по поручению председателя правительства РФ от 28 августа 2012 года №ДМ-П8-5060 была иници-

рована разработка программ поддержки ИТК, под которые было отобрано 25 территориальных кластеров.

В рамках перечня отобранных программ развития кластеров с учетом оценок их инновационного и производственного потенциала были сформированы две группы, в первую из которых включены кластеры, программы развития которых предполагается поддержать через предоставление субсидий из федерального бюджета субъектам Российской Федерации, на территории которых они базируются.

1 группа

1. Калужская область. Кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины
2. Красноярский край. Кластер инновационных технологий ЗАТО г. Железногорск
3. Москва. Кластер «Зеленоград»
4. Московская область. Кластер ядерно-физических и нанотехнологий в г. Дубне
5. Московская область. Биотехнологический инновационный территориальный кластер Пушкино
6. Московская область. Кластер «Физтех XXI» (г. Долгопрудный, г. Химки)
7. Нижегородская область. Саровский инновационный кластер
8. Новосибирская область. Инновационный кластер информационных и биофармацевтических технологий Новосибирской области
9. Республика Мордовия. Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением
10. Республика Татарстан. Камский инновационный территориально-производственный кластер Республики Татарстан
11. Санкт-Петербург. Кластер медицинской, фармацевтической промышленности, радиационных технологий Санкт-Петербурга
12. Самарская область. Инновационный территориальный Аэрокосмический кластер Самарской области
13. Томская область. Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области
14. Ульяновская область. Ядерно-инновационный кластер г. Димитровграда Ульяновской области

Во вторую группу были включены территориальные кластеры, программы развития которых требуют дальнейшей доработки, в связи с чем на первом этапе не предполагается поддержка реализации программ данных кластеров за счет предоставления межбюджетных субсидий.

2 группа

1. Алтайский край. Алтайский биофармацевтический кластер
2. Архангельская область. Судостроительный инновационный территориальный кластер Архангельской области
3. Кемеровская область. Комплексная переработка угля и техногенных отходов в Кемеровской области
4. Москва. Новые материалы, лазерные и радиационные технологии (г. Троицк)
5. Нижегородская область. Нижегородский индустриальный инновационный кластер в области автомобилестроения и нефтехимии
6. Пермский край. Инновационный территориальный кластер ракетного двигателестроения «Технополис «Новый звездный»
7. Республика Башкортостан. Нефтехимический территориальный кластер
8. Санкт-Петербург. Развитие информационных технологий, радиоэлектроники, приборостроения, средств связи и инфотелекоммуникаций Санкт-Петербурга
9. Свердловская область. Титановый кластер Свердловской области
10. Ульяновская область. Консорциум «Научно-образовательно-производственный кластер «Ульяновск-Авиа»
11. Хабаровский край. Инновационный территориальный кластер авиастроения и судостроения Хабаровского края

Исходя из вышеописанного, мы можем выделить следующие группы по отраслевой спецификации кластеров: ядерные технологии; производство летательных и космических аппаратов; производство новых материалов; машиностроение; приборостроение; информационно-коммуникационные технологии; химия и нефтехимия; фармацевтика, биотехнология и медицинская промышленность.

В соответствии с представленными данными общий объем финансирования по 25 отобраным кластерам в 2012–2017 гг. составит около 1,5 трлн. руб. Однако прямое финансирование кластеров за счет федеральных средств составляет незначительную часть в бюджете кластера, т.к. идеология кластера подразумевает, что в его развитии в первую очередь нуждаются компании-участники, поэтому и работа кластера преимущественно финансируется силами бизнеса.

Из средств федерального бюджета предполагается привлечь 480 млрд. руб. (33% общего объема). Еще около 213 млрд. руб. должны быть обеспечены за счет средств региональных и местных бюджетов, что составляет 14% общего объема средств на реализацию программ. Из внебюджетных источников предполагается привлечь 53% от общего объема финансирования, что составляет 780 млрд. руб.

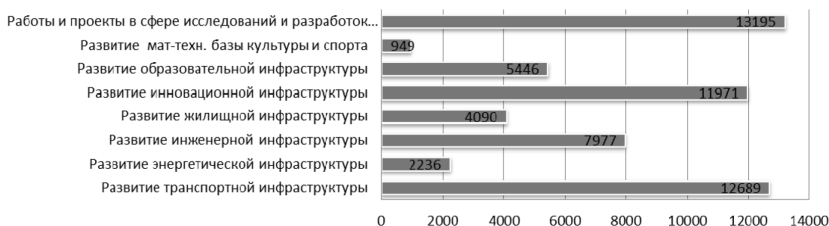
Наибольшая доля средств внебюджетных источников предусматривается в программах развития кластеров по направлению «Новые материалы» (70%), а наименьшая — для программ развития кластеров по направлению «Производство летательных и космических аппаратов, судостроение» (38%), на него же приходится наибольшая доля средств федерального бюджета.

Для Научно-технологический потенциал кластеров в значительной степени определяется объемом расходов на НИОКР их участников. Отобранные кластеры характеризуются высоким уровнем расходов на НИОКР. Так, по 25 отобранным кластерам совокупный объем расходов на НИОКР за последние пять лет 2007–2011 гг. составил 1110 млрд. руб. или в среднем 222 млрд. руб. ежегодно в рассматриваемом периоде. Расходы на НИОКР, осуществляемые участниками кластеров, составляют существенную долю (43%) в общем объеме соответствующих расходов по экономике, который за период 2007–2011 гг. оценивается Минэкономразвития России в 2552 млрд. руб. На период 2012–2014 гг. запланированы расходы в объеме 968,8 млрд. руб. или в среднем 323 млрд. руб. ежегодно. Таким образом, программы развития данных кластеров предусматривают существенное увеличение расходов на НИОКР — на 145% по показателю отношения среднегодовых расходов на НИОКР за период 2012–2014 гг. к аналогичному показателю в 2007–2011 гг. По всем группам кластеров отношение среднегодовых расходов на НИОКР по каждому из периодов планируется в более чем 100%. Лидерами увеличения затрат на НИОКР являются кластеры двух групп — «Ядерные и радиационные технологии» и «Фармацевтика, биотехнологии и медицинская промышленность», по которым значение данного показателя предполагается на уровне свыше 200%.

Также в процессе реализации программных мероприятий, посредством предоставляемых субсидий планируется развитие различных инфраструктур, направленных на повышение производительности труда, улучшения жилищных условий, осуществление модернизации материально-технической базы культуры и спорта, а также внедрение инноваций за счет подготовки и повышения квалификации кадров.

Прогнозируемым результатом реализации программ развития ИКТ, является увеличение частных инвестиций в развитие производства, разработку и продвижение новых продуктов до 2218,7 млрд. руб. за период 2009–2016 гг. с увеличением среднегодового объема до 147%; рост совокупной выручки участников кластеров от продаж несырьевой продукции до 5672,8 млрд. руб. за период с 2011–2016 гг. с приростом в 105%.

Объем финансирования
за счет предполагаемой субсидии в 2013-2017 гг., млн. рублей



Принимая во внимание вышеизложенное, отмечаем, что финансирование это только базис для реализации программ. Наиболее распространенной выгодой от кооперации являются человеческие ресурсы. Одним из основных приоритетов программ развития инновационных территориальных кластеров является создание высокопроизводительных рабочих мест. Опираясь на результаты опроса 3528 компаний, действующих в кластерной среде, автор проследил позитивную тенденцию развития человеческих ресурсов. Так, 64% компаний отметили пользу кластеров как возможность нанимать более подготовленных работников. Чуть меньше компаний (62%) отметили регулярную передачу информации в их кластере. Шесть из десяти компаний (61%) находят, что их кластер способствует поднятию предпринимательского духа. Почти столько же (59%) отмечают, что развитие партнерских отношений по специфическим проектам характерно для их кластера. Большинство компаний (57%) отмечают наличие обмена опытом внутри кластера, а 55% компаний говорят об обмене информацией, касающейся технологий. 41% компаний отмечают среди позитивных характеристик своего кластера помощь в сокращении времени доступа к рынку. 43% компаний заявляют, что их кластеры обеспечивают доступ к исследовательской инфраструктуре, а 46% компаний утверждают, что их кластеры обеспечивают пользование всех участников важными элементами инфраструктуры: зданиями, исследовательскими лабораториями и тд.

Что касается общего числа рабочих мест на 2011 г. на предприятиях и организациях-участниках кластеров с уровнем заработной платы превышающим на 100% средний уровень в регионах базирования кластера, составило 179 617 ед. В 2016 году их количество увеличится до 331 692 ед. или на 84,7%.

Еще раз хотелось бы отметить, что развитие человеческого капитала и увеличение инновационной активности связано с тем, что кластер выступает в роли своеобразного «хранилища» знаний, навыков и

опыта талантливых людей, являющихся специалистами в сфере основной деятельности кластера. Концентрация новых знаний, подталкивают участников к генерации новых идей, разработок и решений, что является существенным фактором развития экономики основанной на знаниях.

Также значительную роль в развитии кластеров и экономики в целом имеют университеты. Существует положительная динамика взаимодействия кластеров и университетов, что позволяет готовить квалифицированных специалистов в узких сферах профессиональной деятельности. К примеру, Калужский фармацевтический кластер сотрудничает с МГУ им. М.В. Ломоносова. Совместными усилиями ими был организован Научно-образовательный центр. В том же кластере открыт Центр подготовки кадров для фармацевтических производств совместно с предприятиями отрасли.

В 2011 году в стратегию развития КГУ им. Циолковского (Калуга) было включено создание новых специальностей в области «живых систем». На реализацию данных целей из федерального бюджета выделено 270 млн. руб.

Активная и профессиональная работа с вузами ведется в Зеленоградском кластере с НИУ МИЭТ, первостепенной задачей которых, является открытие профильных кафедр. В Железногорском кластере (Красноярск) разрабатывается положение о новой образовательной программе для инженеров, высококлассных специалистов мирового уровня.

Несомненно помимо позитивных аспектов имеются и недоработанные, проблемные места. Это в-первую очередь проблемы кластерных проектов. В заявленных и изучаемых автором программах, зачастую выделяют сложность организации совместных проектов по исследованию и разработке между участниками кластера, т.к. из-за слабых механизмов регулирования, во многих случаях выгоду от реализуемых проектов получают не все участники кластера. Данные проблемы ведут к обесцениванию понятия «кластер» и отменяют необходимость его существования. Решением сложившейся ситуации, может стать разработка концепции формирования и управления кластером, а также построения системы управления общих проектов кластера на основе сетевой модели взаимодействия с внедрением на всех производствах LEAN, и CALS/PLM- технологий.

Во-вторых существует доминирование крупных компаний для которых не всегда актуален кластерный формат взаимодействия. Крупным организациям выгоднее самостоятельно организовать проект или решить проблему.

Авторы определили, что помощь организациям малого и среднего бизнеса в контексте кластерной политики является наиболее эффективной мерой развития, так как в силу ограниченных размеров предприятия объединяясь смогут оперативно и результативно решать проблемы, связанные с повышением инновационного уровня и конкурентоспособности.

Зарубежный опыт показывает, что малые и средние предприятия являются основными бенефициарами реализуемых государством кластерных программ. Например, 80% компаний-участников кластерной программы «Конкурентоспособные кластеры» во Франции относятся к числу малых и средних предприятий. Эти предприятия получили в общей сложности 54% финансирования по проектам в рамках данной программы.

В-третьих обнаружена необходимость создания единой технологической цепочки, связывающую научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы с производственно-сбытовой деятельностью.

В-четвертых требуется создание маркетингового центра кластера, основной задачей которого является сбор информации о поставщиках и производителях товаров-аналогов, а также информации о конкурентах и динамике рыночных ниш по производимой продукции и продукции, готовящейся к выпуску.

Таким образом, современная кластерная политика представляет собой одно из приоритетных направлений инновационного развития экономики России, в котором должна быть отражена не только первоначальная отраслевая конфигурация, но и конкретная система перспективных производственно-технологических схем с учетом существующих ресурсных, инфраструктурных, рыночных условий.

Как мы выяснили, инновационный кластер является динамичной системой, обеспечивающей трудовую деятельность инновационного человека на основе реализации синергетического эффекта. Однако для эффективного развития, кластерная политика должна создавать необходимые условия для продуктивного наращивания образовательного потенциала, предусматривать сложности и нюансы совместного взаимодействия компаний, а также выстраивать четко отлаженную инфраструктуру управления кластером. Немаловажным фактором развития, в рассматриваемом аспекте, является государственная политика. Обеспечение налоговыми льготами и преференциями поможет значительно уменьшить риски кластерного взаимодействия.

Одним из ожидаемых результатов развития инновационных кластеров должно стать повышение качества человеческого капитала, а

также формирование инновационного бизнеса, способного поднять уровень экономики и осуществить прорывные технологии, как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Используемые источники

1. Бондаренко В. Бизнес для всех. № 35 (507), www.businesspress.ru, 04.10.2005, с. 3.
2. Кластерная теория развития экономики. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.ipkadr.ru/news/show_news/25/
3. Монастырский Е.А. Инновационный кластер // Инновации. 2006. № 2. С. 38–43.
4. Пилипенко И.В. Проведение кластерной политики в России / Приложение 6 к Ежегодному экономическому докладу 2008 года Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» «Стратегия 2020»: от экономики «директив» к экономике «стимулов» [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:http://www.biblioglobus.ru/docs/Annex_6.pdf.
5. Портер М. Международная конкуренция. М: Международные отношения, 1993.
6. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») // СЗ РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.
7. Хасанов Р.Х. Реализация региональной промышленной политики с использованием кластерных подходов [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.pmjobs.net/art/7.doc>

Москвин Д. В.

*Российская академия предпринимательства,
филиал (г. Новосибирск)*

Современные проблемы макрорегулирования в экономико-экологической сфере и возможные решения

В настоящее время сформирован банк различных предложений и теоретических моделей по разрешению проблем, связанных с загрязнением окружающей среды. Большинство из них либо бесперспективны, либо сложно осуществимы на практике. Предлагается (с макроэкономической позиции) рассмотреть взаимосвязь двух процессов: первый – экономическое развитие, второй, – процесс ликвидации последствий загрязнения окружающей среды, а также предложить теоретические и практические решения по совершенствованию механизмов макрорегулирования в экологической сфере.

Ключевые слова: валовой национальный продукт, проблемы макрорегулирования в экономико-экологической сфере, экономико-экологический эффект.

Contemporary problems of the macroregulation in the economic-ecological sphere and probable solutions

There is bank of different proposals and theoretical models nowadays which can help solve problems connecting with pollution of the environment. The majority of them is unpromising or complex realizing in practice. It is offered (from the macroeconomic view) to examine interrelation of two processes: the first – economic development, the second – the liquidation of consequences of the environment pollution. Also it is offered to suppose theoretical and practical solutions how to improve mechanisms of macroregulations in ecological sphere.

Keywords: grate national product, problems of the macroregulation in the economic-ecological sphere, economic-ecological effect.

«Экологические расходы» государства

Мировой опыт становления рыночных отношений показал, что жесткая централизация государственной власти и использование административных механизмов по обеспечению экономического роста весьма необходимы. Так было и с западноевропейскими странами в послевоенный период, и с латиноамериканскими странами (Аргентиной, Бразилией) в конце XX века.

Экономические системы стран Запада формировались при активном участии государства, и лишь по прошествии многих десятилетий достигли уровня саморегулирования, когда власть ограничивалась ролью наблюдателя экономического развития.

Начиная с 90-х годов прошлого столетия, в природоохранном секторе России сложилась двоякая ситуация. С одной стороны, принимались десятки федеральных законов, постановлений, инструкций, регламентирующих потребление природных ресурсов и лимитирующих загрязнения окружающей среды, активно работали центральные и местные экологические организации. С другой стороны, сложившаяся политико-экономическая обстановка оказывала негативное влияние на эффективность природоохранных программ и соблюдение экологических законов.

Кризис 2008–2009 гг. показал, что в современной России прямое государственное вмешательство в экономические процессы продолжает быть актуальным. Достаточно вспомнить проекты по поддержке крупных отечественных предприятий, а также целевое финансирование отдельных ресурсодобывающих отраслей экономики, чего, к сожалению, не скажешь о природоохранном секторе. Ежегодно в различные сферы экономики направляются огромные бюджетные средства, а наименее приоритетные отрасли, как, например, экологическая, остаются без должного финансирования или совершенно не финансируются.

Сейчас необходимость расширения «экологического участия» государства связана с изменением уровня и характера экономического развития России, структурой сельского и городского населения, с появлением ярко выраженных негативных последствий промышленного роста.

Если представить методике расчета расходной части валового национального продукта — ключевого индикатора тренда экономического развития государства, то для закрытой экономической системы можно четко выделить три группы расходов — $(C + I + G)$ — потребительские, инвестиционные, государственные (без учета NX — доходов и расходов по экспортно-импортным операциям):

$$Y = (C + I + G) \pm NX \quad (1)$$

Очевидно, что государственные экологические расходы должны отражаться в показателе «G». Например, в ряде развитых стран, где традиционным считается именно бюджетное финансирование экопроектов, такие отчисления ежегодно увеличиваются. А при современных темпах экономического развития, потреблении ресурсов и, следовательно, загрязнении среды, отчисления в экологический сектор в

некоторых странах может составить до 15-ти% от ВВП уже в ближайшие десятилетия. Это огромные затраты.

Если предположить, что государственные расходы на реализацию комплексных экологических программ «Gn» должны возрасти соразмерно растущему загрязнению и постоянно ухудшающейся экологической обстановке, это отразится на показателе «Gi» — несвязанных с природоохранным сектором затратах государства, что (по принципу «сообщающихся сосудов») приведет к сокращению затрат на иные сферы — здравоохранение, ВПК, образование и т.п.

$$G = Gi\downarrow + Gn\uparrow, \quad (2)$$

Таким образом, логично в расходную часть ВВП ввести новый показатель государственных расходов «Gn», (т.е. выделить экологические расходы из показателя «G»):

$$Y = C + I + (Gi + Gn) \pm NX, \quad (3)$$

$$\text{где } Gn = n1 + n2 + n3 + n4, \quad (4)$$

Бюджетирование «Gn» возможно за счет:

n1 — налоговых отчислений предприятий загрязнителей;

n2; n3 — налоговых отчислений, получаемых от домохозяйств при покупке экологических товаров, а также добровольных пожертвований;

n4 — части доходов в виде ренты или арендной платы, поступающей в бюджет от наиболее крупных и экологически опасных предприятий.

Макроэкономический подход к решению экологических проблем

Ни классиками экономической науки А. Смитом и Д. Рикардо, ни последующими экономическими школами и учеными, включая К. Маркса, А. Маршалла и Дж. М. Кейнса не поднимались вопросы, связанные с крупными экологическими проблемами. Это, безусловно, объяснимо: не было проблем, — не было и суждений о них.

Базисной теоретической основой разрешения проблем загрязнения окружающей среды (негативных экстерналий), можно считать теорему британского экономиста Р.Г. Коуза. Однако о практическом ее использовании говорить не приходится.

Для построения новой теоретической модели, учитывающей современные экономико-экологические тенденции, необходимо определить критерии экологической макро-политики, а также показать причинно-следственные связи между этими критериями:

Критерий 1: «Проблема — необходимость». Российские природоохранные структуры в основном заняты «лечением» — т.е. ликвидацией негативных экологических последствий экономического роста, а

не их «профилактикой» — заблаговременным предотвращением. Негативное влияние загрязнения природы на показатели экономического роста и является той «болезнью», которая побуждает природоохранные структуры к принятию практических шагов.

Демонстрация зависимых элементов первого критерия позволяет выявить недостающий элемент:

1. Экономический рост — сопровождается бурным развитием промышленных предприятий.

2. Источники — способствуют появлению и постепенному увеличению негативных экстерналий вследствие экономического развития.

3. Последствия экономического роста — приводят к необходимости устранения негативных экстерналий.

Вывод: в данной цепочке отсутствует стадия — «Профилактика экономического роста с учетом экологического фактора».

Критерий 2: «Практический опыт воздействия на негативные экстерналии». Итак, все известные методы макроуправления экологическими процессами сводятся к двум направлениям: администрирование и экономическое стимулирование.

Таблица 1

Методы регулирования рационального природопользования и охраны окружающей среды

Административные методы регулирования	Экономические методы регулирования
G1 – установление норм и стандартов по выбросам	R1 – продажа разрешений (прав) на загрязнение
G2 – контроль своевременной платы за выбросы со стороны загрязнителей	R2 – экономическое стимулирование загрязнителей
G3 – мониторинг состояния окружающей среды	R3 – налоговые льготы для предприятий, соблюдающих экологическое законодательство
G4 – установление лимитов на загрязнение природы и ограничения потребления природных ресурсов	R4 – формирование фондов экологической направленности. Целевое (приоритетное) фондовое финансирование
G5 – штрафные санкции за нарушение экологического законодательства	R5 – финансовое стимулирование предприятий, внедряющих экологически чистых технологий, в т.ч. на основе инновационных разработок
G6 – научно-образовательная деятельность в области охраны окружающей среды	R6 – государственное софинансирование экологических проектов
G7 – экологический учет и аудит	R7 – банковская деятельность в области охраны окружающей среды

Современные природоохранные структуры могут использовать как минимум четырнадцать различных регулирующих методов, однако практика свидетельствует лишь о трех из них, сравнительно эффективных:

G1 — установление норм и стандартов по выбросам. Такие стандарты приняты во многих странах, в том числе, и в России. В США за их соблюдением следит специальное Управление по охране окружающей среды. Превышение установленных стандартов влечет крупные штрафы или уголовное наказание. Практика установления стандартов имеет также и очевидные недостатки. Прежде всего, стандарты позволяют (в определенных пределах) бесплатно сбрасывать вредные вещества. При установлении единых норм не учитываются разная степень остроты экологических проблем в регионах страны, а также существенные различия предельных частных издержек отдельных фирм. Поэтому затраты, связанные с достижением единого уровня загрязнения, могут приводить к значительным потерям отдельных фирм и государства в целом, так как игнорируются существующие в частном секторе сравнительные преимущества. И, наконец, стандарты не стимулируют промышленные предприятия к снижению уровня загрязнений.

G2 — плата за выбросы, а вернее ее размер, действительно способствует сокращению общего объема вредных выбросов, о чем свидетельствует опыт применения ее в Германии и США. Вместе с тем, стандарты по уровню загрязнений часто нарушаются, что свидетельствует о недостаточной эффективности системы контроля этой оплаты.

R1 — продажа разрешений (прав) на загрязнение. Государство определяет объемы допустимых вредных выбросов и продает их в форме лицензий с открытых аукционов.

Итак, природоохранная деятельность базируется, преимущественно, на использовании трех вышеуказанных методов: G1, G2, R1. Причем, о выборе группы методов для конкретной экологической ситуации и оценке ее эффективности по соотношению «затраты — результаты» ни в российской, ни в зарубежной природоохранной практике не упоминается. Этот факт дает право на выдвижение принципиально иного подхода к использованию всех известных на сегодня методов.

Критерий 3: «Расчет эффекта экологической программы». Если рассчитать экономический эффект от реализации трех ключевых методов G1, G2, R1, то максимально возможный суммарный эффект SE определяется как сумма эффектов каждого метода G1;G2;R1 (если, конечно, они использованы в совокупности):

$$\sum E = G1(e) + G2(e) + R1(e), \quad (5)$$

Подсчет эффекта данным образом — важнейшая теоретическая недоработка. Отсутствие прогнозирования и теоретического обоснования использования различных сочетаний тех или иных групп методов сказывается на конечных, часто низкоэффективных, результатах большинства природоохранных программ, как в России, так и за рубежом.

Предлагается алгоритм принятия решений по выбору оптимального набора методов, состоящий из пяти нижеследующих этапов. Подготовка и проведение любой комплексной экологической программы на основе данного алгоритма позволит получить значительно больший эффект, чем ранее.

Таблица 2

Алгоритм принятия решений по выбору оптимального набора административных и экономических методов регулирования рационального природопользования и охраны окружающей среды

Наименование этапа	Характеристика, обоснование
Корректная постановка цели и распределение задач	Экологическая обстановка в промышленных городах России различная, поэтому – различны и цели природоохранных программ: например, по сроку проведения, по масштабу внедрения, по финансовым затратам и т.п. Пример: промышленное предприятие загрязняет воздушную среду и, тем самым, наносит вред жителям города. В данном случае, «цель» – это локализация источника загрязнения путем установки современных средств очистки воздуха. В формулировке цели также должны быть обозначены сроки исполнения, масштаб проблемы, затраты, источники финансирования. Затем каждая цель подразделяется на отдельные задачи, при этом для решения каждой из них определяется исполнитель и его ответственность.
Сбор и обработка информации. Формирование информационной базы данных.	Пример: допустим, ответственная компания планирует проведение очистки озера от загрязнений. В этом случае, химический состав воды в озере, длительность, характер и масштабы загрязнения определяют информационную базу по данному природному объекту. Кроме того, от полноты информации об источниках финансирования, факторах внешней среды, оказывающих влияние на качество природоохранной программы, зависит выбор направления следующего этапа.
Анализ и оценка факторов внешней среды, оказывающих влияние на эффект природоохранной программы	Это наиболее важный и сложный этап в реализации представленного алгоритма. Результат любой экологической программы зависит от факторов внешней среды, оказывающих на нее прямое (Чп) и косвенное (Чк) воздействие (см. Таблицу 3).

Продолжение таблицы

	<p>При анализе и прогнозировании факторов внешней среды необходимо учитывать, что все они взаимосвязаны и оказывают различное влияние друг на друга. Очевидно, что международные, экономические и политические факторы тесно переплетаются между собой. Очевидно также, что политические силы, стоящие у власти в нашей стране, международная обстановка, состояние экономики – взаимосвязанные факторы. При разработке и внедрении природоохранных программ необходимо уделить особое внимание сложности внешней среды, т.е. числу факторов, на которые руководство природоохранных структур должно реагировать. В конечном счете, с учетом факторов внешней среды можно определить наиболее эффективный синтез административных и экономических методов регулирования природопользования, а также моделировать такой синтез на ближайшую перспективу.</p>
Выбор методов регулирования.	<p>Результаты предшествующих этапов позволяют определить оптимальный набор административных (G_i) и экономических (R_i) методов регулирования, а главное – требуемый максимальный эффект E_{max}, с учетом возможного влияния внешних факторов (см. Формулу 6)</p>
Экспертная оценка результата и возможных последствий принятых решений.	<p>Данный этап необходим для учета возможных рисков при реализации природоохранных мероприятий. Прогнозированием и обоснованием природоохранной политики должны заниматься специально созданные экономико-аналитические отделы при каждом департаменте, комитете или отделении экологической службы. Основными функциями таких отделов должны стать следующие: технико-экономическое обоснование природоохранной программы; поиск финансовых источников; определение приоритетных направлений природоохранной политики; изучение возможного влияния факторов внешней среды на экологические программы и проекты; определение оптимального синтеза административных и экономических методов регулирования природоохранной программы.</p>

Расчета максимального (суммарного, экономико-экологического) эффекта при использовании комбинации методов G_i , R_i можно проводить, используя оценочную шкалу: каждый метод оценивается в отдельности и в сочетании друг с другом, причем, с учетом влияния факторов ΨN_i , ΨK_i в период возможной реализации программы (например, по шкале «0–10»).

Факторы внешней среды, оказывающие влияние на результаты природоохранных мероприятий

Факторы (ΨNi), оказывающие прямое воздействие	Факторы (ΨKi), оказывающие косвенное воздействие
$\Psi N1$ – общественная реакция на загрязнение окружающей среды. Общество часто отказывается от прямой борьбы с загрязнителями природы, но его «пассивные» действия в форме «недовольства» стимулируют к решению приоритетных природоохранных вопросов.	$\Psi K1$ – состояние экономики в перспективе. Тренд экономического развития может оказать влияние на реализацию долгосрочных природоохранных программ. Поэтому от интенсивности экономического роста зависит качество финансирования экопроектов.
$\Psi N2$ – конкурентные отношения. Конкуренция между промышленными предприятиями в аспекте снижения нагрузки на природные комплексы оказывает стимулирующее действие. Например, в США освоена и активно реализуется система купли – продажи прав на выбросы.	$\Psi K2$ – социально-культурные факторы, включают показатели экологической культуры общества, уровень развития экологического образования и воспитания населения.
$\Psi N3$ – предпринимательская активность. предпринимательская активность показывает реакцию и стремление участников предпринимательского сектора к устранению негативных экстерналий. От их активности во многом зависит практическая реализация природоохранных программ.	$\Psi K3$ – политические события в России. Во время предвыборной борьбы, кандидаты на различные государственные посты пытаются привлечь внимание общества, в том числе, на экологические проблемы. Такие популистские «жесты» также можно использовать для финансирования отдельных природоохранных проектов.
$\Psi N4$ – деятельность общественных экологических организаций. Особую активность в направлении исследования причин и источников загрязнений окружающей среды проявляют общественные экологические организации. Результаты таких исследований периодически демонстрируются через средства массовой информации.	$\Psi K4$ – международные экономические отношения могут отразиться на качестве внутренней природоохранной политики в России. При положительных тенденциях возможно частичное инвестирование экопроектов за счет средств зарубежных инвесторов.
$\Psi N5$ – политические решения Президента РФ и Парламента РФ по вопросам бюджетного и внебюджетного финансирования природоохранных мероприятий, строительства очистных сооружений и т.п.	$\Psi K5$ – развитие инновационных технологий. На начальном этапе технологические нововведения могут повлечь существенные финансовые затраты, например, на создание опытных образцов. Но при этом может значительно повыситься качество природоохранных мероприятий. При постановке таких нововведений «на поток», может быть совершен реальный технологический прорыв (по очистке, утилизации, локализации и т.п.)

Наилучший эффект природоохранной программы E_{max} (конечно, если возможно полное финансирование) будет достигнут:

$$E_{max} = f(\Psi Ni; \Psi Ki); E_{max} = (\Sigma Gi + \Sigma Ri + \Sigma Gi Ri). \quad (6)$$

Представленный подход к определению эффекта E_{max} является альтернативой современной природоохранной политике, поскольку учитывает множество сторонних факторов и позволяет извлечь из традиционных методов максимум пользы, особенно при их сочетании друг с другом.

Очевидно, что с течением времени будут изменяться как внешние факторы ΨNi , ΨKi , так и экономико-экологические приоритеты. По-

требуются новые программы, новые финансовые вливания, т.е. более эффективные регулирующие рычаги, которые, в конечном счете, должны будут привести к новому максимальному эффекту.

Совершенствование административных и экономических механизмов макрорегулирования в экологическом секторе РФ

Хочется верить, что рациональное и, действительно, эффективное управление в экологическом секторе возможно. Для этого предлагаются следующие действия:

1. Устранить противоречия в системе макрорегулирования процессами природопользования и охраны окружающей среды. До сих пор четко не определен правовой и экономический статус природных ресурсов в ряде регионов России. Тем самым формируется конфликт интересов между федеральными властями и властями субъектов Федерации, в ряде случаев претендующих на распоряжение практически всеми природными ресурсами на своей территории.
2. Четко разграничить полномочия в вопросах охраны природы между федеральными органами государственной власти и органами власти субъектов РФ.
3. Усилить информационное сопровождение экологической политики, проводимой Министерством природных ресурсов и экологии РФ.
4. Оптимизировать систему экологических ограничений на использование, потребление и восстановление природных ресурсов. Использовать принцип «индивидуального подхода» к загрязнителю, а не принцип единых стандартов для всех.
5. Внедрить в образовательную систему экологическую подготовку и воспитание, а также систематически повышать квалификации руководящих работников в сфере рационального управления производством.

Предлагается повысить эффективность экономических методов макрорегулирования в экологическом секторе за счет следующих мероприятий:

1. Дать прозрачную социально-экономическую оценку природно-ресурсному потенциалу и экологическому состоянию территорий России.
2. Использовать долгосрочные экологические стратегии, а также своевременно планировать мероприятия по охране окружающей среды и рациональному использованию природных ресурсов.
3. Активизировать деятельность экологических фондов России.

4. Создать реальные условия по экономическому стимулированию предприятий – загрязнителей.
5. Сформировать рынок экологических (в т.ч. – на основе инноваций) работ и услуг.
6. Ввести дифференцированный подход к загрязнителям в вопросах платности за использование природных ресурсов.
7. Ввести жесткий экономический механизм воздействия на нарушителей экологического законодательства.
8. Использовать и активно развивать экологическое страхование, как эффективный рыночный инструмент макрорегулирования в экологическом секторе.

Используемые источники

1. Федеральный закон № 93-ФЗ «Об экологической экспертизе» с изменениями от 17 декабря 2009 года. URL: <http://www.docs.kodeks.ru>
2. Федеральный закон N 309-ФЗ «Об охране окружающей среды» с изменениями от 30 декабря 2008 года. URL: <http://www.docs.kodeks.ru>
3. Москвин Д.В. Экологическая политика государства в процессе перехода к рыночной экономике. Монография. Новосибирск, СИ-ФиБД, 2005.
4. Экологическая доктрина Российской Федерации. URL: <http://www.scrf.gov.ru>
5. Экологическая карта России. 2011. URL: <http://www.zelife.ru/ekogid/eeco-maps.html>
6. URL: <http://www.greenpatrol.ru>
7. URL: <http://www.sohrani-mir.ru/epolitikaru.php>

Носовский В. С.

*доктор экономических наук, профессор,
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса*

Корнейко О. В.

*кандидат экономических наук,
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса*

Малышев Е. А.

*кандидат экономических наук,
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса*

Котляр Н. В.

*кандидат исторических наук,
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса*

Социально-экономическая политика обеспечения продовольственной безопасности Дальнего Востока

В статье рассматриваются вопросы стратегии развития и мониторинга производства сельскохозяйственной, рыбной и пищевой продукции, а также вопросы использования морских биоресурсов и возможностей социального освоения территории, доступности международных рынков, необходимости создания новых технологий. Выявляются инструменты содействия и государственной поддержки предпринимательства.

Ключевые слова: Дальний Восток, продовольственная доктрина, производство, реализация, сельское хозяйство, рыбная, пищевая промышленность, биоресурсы, рынки продукции, безопасность, формы хозяйствования, региональные преимущества.

Socio-economic policy for food security in the Far East

The article deals with the development strategy and monitoring of producing agricultural, fishery and food products, as well as the use of marine biological resources and opportunities for social development of the territory, the availability of international markets, the need for new technologies. Identifies tools to promote and state support of entrepreneurship.

Keywords: Far East, food doctrine, production, sales, agriculture, fisheries, food processing, bio-resources, markets, products, security, forms of business, regional advantages.

Продовольственная безопасность является неотъемлемым элементом национальной безопасности государства в целом. В Российс-

кой Федерации дискуссии по вопросу определения критериев и методов обеспечения национальной безопасности в различных сферах жизнедеятельности начались в 1990-х гг. Их острота снижалась постепенно с выработкой и утверждением соответствующих актов Президента Российской Федерации, которые сегодня задают общие рамки понимания безопасности и механизмов ее обеспечения в разных областях. В данной работе мы опирались на положения Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. №537 и Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. №120^{1, 2, 3}.

Как записано в Доктрине продовольственной безопасности, «продовольственная безопасность Российской Федерации является одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны в среднесрочной перспективе, фактором сохранения ее государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики, необходимым условием реализации стратегического национального приоритета — повышение качества жизни российских граждан путем гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения».

В соответствии с положениями Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года национальные интересы государства на долгосрочную перспективу заключаются, в том числе, в повышении конкурентоспособности национальной экономики, превращении Российской Федерации в мировую державу, деятельность которой направлена на поддержание стратегической стабильности и взаимовыгодных партнерских отношений в условиях многополярного мира.

На государственном уровне признается, что «стратегической целью продовольственной безопасности является обеспечение населения страны безопасной сельскохозяйственной продукцией, рыбной и иной продукцией из водных биоресурсов и продовольствием. Гаран-

¹ Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации: Указ №120 [Принят Президентом Российской Федерации 30.01.2010 г.]: [Электронный ресурс]: Консультант: [Электронная правовая система]. М. Режим доступа: свободный.

² О концепции долгосрочного развития Российской Федерации до 2020 г.: распоряжение №1662-р: [утверждена Правительством Российской Федерации 17.11.2008 г.]: [Электронный ресурс]: Консультант: [Электронная правовая система]. М. Режим доступа: свободный.

³ О Стратегии национальной безопасности: Указ №537 [Принят Президентом Российской Федерации 12.05.2009 г.]: [Электронный ресурс]: Консультант: [Электронная правовая система]. М. Режим доступа: свободный.

тией ее достижения является стабильность внутреннего производства, а также наличие необходимых резервов и запасов»⁴.

Мониторинговый анализ состояния системы продовольственной безопасности Дальнего Востока позволил выявить положительные факторы (рост потребления основных продуктов питания на душу населения; наращивание мощностей предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности Дальнего Востока и др.). Однако агропродовольственной сфере Дальневосточного региона присущи признаки угрозы продовольственной безопасности: рост розничных цен на продовольственные товары; ухудшение демографической ситуации в сельских поселениях; рост цен на энергоносители и другие материально-технические ресурсы, потребляемые сельскохозяйственными товаропроизводителями; удорожание и дефицит кредитных ресурсов; высокая зависимость регионального внутреннего рынка от импорта; диспропорции в ценообразовании на сельскохозяйственную и промышленную продукцию и услуги; дефицит спроса сельхозтоваропроизводителей на рынке материально-технических средств сельскохозяйственного назначения; низкий уровень оплаты труда в сельском хозяйстве и др. С 23 августа 2012 года в ставшей членом ВТО России были снижены ставки ввозных пошлин на многие импортируемые из-за границы товары, в том числе и на мясо, что, несомненно, приведёт к усилению импортной зависимости как региона, так всей страны. Если за критерий продовольственной безопасности принять удельный вес в размере не менее 80% собственного производства определенного вида продукта питания в общем объеме его потребления, то все регионы Дальнего Востока оказываются за его пределами по мясным, молочным продуктам, рису и др.

Сложившаяся ситуация требует выработки новых подходов к осуществлению социально ориентированной продовольственной политики, в том числе в региональном контексте.

Стратегия продовольственной безопасности является эффективной, если основывается на справедливой и открытой торговле. Вместе с тем, как отметил в своей статье в азиатском издании ведущей американской деловой газеты «Wall Street Journal» президент России В.В. Путин, сам принцип свободы торговли переживает кризис – вместо снятия барьеров то и дело наблюдаем рецидивы протекционизма и завуалированных торговых войн. С учетом такой новой реальности, как вступле-

⁴ О Стратегии национальной безопасности: Указ №537 [Принят Президентом Российской Федерации 12.05.2009 г.]: [Электронный ресурс]: Консультант: [Электронная правовая система]. М. Режим доступа: свободный.

ние России в ВТО, появилась возможность для более полного участия в обсуждении правил мировой торговли – вопроса, который традиционно находится в сфере внимания АТЭС. Во многом благодаря проведению саммита АТЭС во Владивостоке в 2012 г. был дан мощный импульс для развития и укрепления азиатской внешней политики России, заданы принципиально новые переговорные возможности России в диалоге с партнёрами по АТР. В качестве одного из основных вопросов форума АТЭС был обозначен вопрос открытых продовольственных рынков развивающихся стран, что, в итоге, привело к появлению проекта «Улучшение доступа на международные рынки для российского экспорта зерна». Россия – один из крупнейших производителей и экспортеров пшеницы, ячменя, ржи, использующая ресурсы в качестве основы внешнеполитического влияния, получает конкурентное преимущество в условиях отступающего мирового продовольственного кризиса и резкого роста цен на базовые зерновые культуры, при появлении возможности поставлять свой товар в Азию. Нужно также учитывать, что проблемы современной мировой агропродовольственной системы являются полем конфронтации, столкновения и преломления самых разных и самых важных межгосударственных интересов, что, тем не менее, должно заставить увеличить производство зерна, сделать его цену доступнее, повысить эффективность средств его транспортировки.

Достичь необходимого уровня продовольственной безопасности можно при определенных условиях: создание стабильных экономических условий для развития продовольственного рынка; проведение эффективной агропродовольственной политики со стороны государства; обеспечение равных возможностей для всех субъектов хозяйствования; проведение разумной национальной политики в области занятости населения; осуществление социальной политики, направленной на искоренение бедности и неравенства в части доступа к полноценному продовольствию, а также его использованию; достижение устойчивого, интенсивного и разнообразного производства продовольствия; реализация комплексных стратегий развития отраслей агропромышленного комплекса с целью увеличения местных возможностей производства продовольствия; содействие внедрению передовых технологий в области производства, переработки, хранения и реализации сырья и продовольствия; проведение активной внешнеэкономической деятельности, оптимизации экспортно-импортной деятельности; инвестирование аграрной сферы.

Необходимо также ввести порядок финансирования (субсидирования) сельскохозяйственных товаропроизводителей за фактичес-

ки реализованную ими сельскохозяйственную продукцию на агропродовольственном рынке того или иного субъекта Российской Федерации. Это исключит всякого рода посредников и, не нарушая законов рыночных отношений, сможет стимулировать рост производства продовольствия отечественными сельскохозяйственными товаропроизводителями и позволит им гарантированно реализовывать производимую продукцию. Ввести порядок субсидирования перерабатывающих предприятий и организаций, при условии, что они закупают не менее 50% сырья у российских сельских товаропроизводителей и содержат в своей структуре сельскохозяйственную организацию, производящую сырье и продовольствие. Создать благоприятные условия для возникновения новых фермерских хозяйств. Уменьшить ограничения для личных подсобных хозяйств. Решить проблемы растущей в связи с кризисом безработицы и сокращением большого числа военнослужащих путем переподготовки безработных на востребованные для АПК специальности. Проводить агитационные мероприятия для стимулирования населения к созданию новых фермерских и личных подсобных хозяйств, что позволит сократить безработицу и снижение доходов населения. Организовать курсы для безработных и лиц желающих переселиться в сельскую местность по вопросам создания и эффективного функционирования фермерских хозяйств. Создать информационно-консультационные центры для сельхозпредприятий, фермерских и личных подсобных хозяйств (информирование об инновациях, консультации специалистов, разработка бизнес-планов для желающих заняться производством сельхозпродукции и т.п.). Сформировать эффективную систему льготного (за счет государственного субсидирования) кредитования действующих и вновь создающихся сельскохозяйственных предприятий, фермерских и личных подсобных хозяйств. Упростить процедуру получения в аренду сельскохозяйственных земель. Применять методы налогового стимулирования сельхозпредприятий. В связи с тем, что инвестиционные компании не готовы вкладывать в предприятия АПК, в силу специфики отрасли — низкая рентабельность и большой срок окупаемости, — необходимо обеспечить государственные инвестиции в АПК.

В сфере рыбохозяйственного комплекса необходимо: принять на федеральном уровне ряд защитных мер: обеспечить государственную поддержку путём субсидирования процентных ставок по целевым кредитам, полученным в российских кредитных организациях на пополнение оборотных средств для приобретения рыбного сырья, вспомогательных материалов и тары российским предприятиям, осуществляющим

береговую рыбопереработку; создать механизмы государственных гарантий для возможности кредитования, включая формирование государственных залоговых фондов для обеспечения целевых кредитов по предоставлению банкам государственных гарантий; установить пониженные ставки вывозных таможенных пошлин на российскую рыбную продукцию высокой степени переработки и продукцию из водных биологических ресурсов, не пользующихся спросом в Российской Федерации (вплоть до нулевых), при одновременном повышении ставок вывозных таможенных пошлин на неразделанную рыбу и продукцию низкой степени переработки, используемую в качестве сырья зарубежными рыбоперерабатывающими предприятиями; установить повышенные ставки ввозных таможенных пошлин на рыбную продукцию иностранного производства, импортируемую в Российскую Федерацию, в первую очередь — на продукцию, произведенную из российского рыбного сырья и продукцию, аналоги которой производятся российскими предприятиями; установить нормативы на потребительском рынке региона на количество торгово-закупочных операций в отношении партий рыбопродуктов между ее производителем и конечным потребителем исключая промежуточные звенья из коммерческой цепочки: производитель — крупный оптовик — мелкий оптовик — розничная торговля, а также предельную разницу в процентах между отпускной ценой производителя и розничной ценой; обеспечить государственное дотирование железнодорожных перевозок рыбопродуктов по территории Российской Федерации⁵.

Хорошие перспективы развития в рыбохозяйственной практике имеет морская биотехнология, которая занимается изучением активного потенциала биологической водной среды с целью его применения в практической деятельности. Эта сфера могла бы стать мощным рычагом серьезного технологического прорыва региональной рыбной промышленности, что позволит получить белковые продукты, липиды, минеральные вещества, продукты здорового питания, биологически активные вещества (БАВ), добавки (БАД) и композиции на основе водных биологических ресурсов, что особенно важно при рассмотрении вопросов продовольственной безопасности. Для совершенствования технологического рывка в рыбном хозяйстве требуются значи-

⁵ О Федеральной целевой программе «Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса в 2009-2013 годах»: постановление №606: [принято Правительством Российской Федерации 12.08.2008 г.]: [Электронный ресурс]: Консультант: [Электронная правовая система]. М. Режим доступа: свободный

тельные финансовые ресурсы, которые есть в достаточном объеме только у государства. Следовательно, органы госуправления должны участвовать в реализации инновационных стратегий не только в качестве регулятора, но и непосредственного участника, с применением различных форм государственно-частной кооперации.

Согласно «Доктрине продовольственной безопасности РФ» в целях её обеспечения государственная политика должна осуществляться в следующих основных направлениях:

- повышение экономической доступности продовольствия для всех групп населения, особое внимание следует уделить мерам, прежде всего, по снижению уровня бедности, обеспечению приоритетной поддержки наиболее нуждающихся слоев населения, не имеющих достаточных средств, организации здорового питания беременных и кормящих женщин, детей раннего, дошкольного и школьного возраста;
- развивать межрегиональную интеграцию в сфере продовольственных рынков, более эффективно использовать механизмы поддержки регионов страны в зонах недостаточного производства продовольствия или оказавшихся в экстремальных ситуациях, повысить транспортную доступность отдаленных регионов для гарантированного и относительно равномерного по времени продовольственного снабжения их населения, создать условия для расширения числа объектов торговой инфраструктуры различных типов; при формировании государственных резервов определять объемы и номенклатуру соответствующих резервов;
- должны быть приняты меры по соответствию требованиям технических регламентов сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия, в том числе импортированной, на всех стадиях — производства, хранения, транспортировки, переработки и реализации;
- продолжить гармонизацию с международными требованиями показателей безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов;
- совершенствовать систему организации контроля безопасности и качества пищевых продуктов, включая создание современной инструментальной и методической базы.

В области производства сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия необходимо сконцентрировать усилия на следующих направлениях:

- повышение почвенного плодородия и урожайности, расширение посевов сельскохозяйственных культур за счет неиспользуемых пахотных земель, реконструкция и строительство мелиоративных систем;
- развитие животноводства и его кормовой базы;
- расширение и более интенсивное использование потенциала водного фонда и новых технологий индустриального выращивания водных биоресурсов; создание новых технологий глубокой и комплексной переработки продовольственного сырья, методов хранения и транспортировки сельскохозяйственной и рыбной продукции;
- ограничение или исключение использования сельскохозяйственной продукции и сырья для производства биотоплива;
- совершенствование механизмов регулирования рынка сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия для предотвращения и устранения ценовых диспропорций на рынке сельскохозяйственной и рыбной продукции и материально-технических ресурсов, развитие рыночной инфраструктуры; повышение эффективности государственной поддержки, уделив особое внимание созданию условий для финансовой устойчивости и платежеспособности товаропроизводителей^{6, 7};
- опережающее развитие научного потенциала агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов, поддержка новых научных направлений в смежных областях науки и реализация мер, предотвращающих утечку высококвалифицированных научных кадров;
- увеличение темпов структурно-технологической модернизации агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов, воспроизводства природно-экологического потенциала;
- развитие системы подготовки и повышения квалификации кадров, способных реализовать задачи инновационной модели развития с учетом требований продовольственной безопасности.

⁶ О Федеральной целевой программе «Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса в 2009-2013 годах»: постановление №606: [принято Правительством Российской Федерации 12.08.2008 г.]: [Электронный ресурс]: Консультант: [Электронная правовая система]. М. Режим доступа: свободный.

⁷ В.С. Носовский. Экономика мелиорации: теория, практика и стратегия: Монография. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2006.

- В области мелиорации земель сельскохозяйственного назначения:
- провести агромелиоративную оценку земель, условий формирования мелиоративных фондов и использования биоклиматического потенциала для повышения объемов производства сельскохозяйственной продукции;
 - осуществить мониторинг мелиоративного состояния осушенных и орошаемых сельскохозяйственных угодий, технических причин и мероприятий по восстановлению, реконструкции и модернизации внутрихозяйственных сетей на условиях финансирования бюджетов разных уровней и внебюджетных источников сельскохозяйственных товаропроизводителей;
 - выполнить техническое перевооружение предприятий сельского хозяйства на мелиорированных землях и перерабатывающей промышленности; обеспечить противопаводковую защиту земель от наводнений и подтопления территорий населенных пунктов, природоохранные меры и повышение водообеспеченности сельских районов;
 - в результате реализации программы развития мелиорации земель Приморского края на период с 2012 по 2020 годы предотвратить выбытие из сельскохозяйственного оборота 55 тыс. га мелиорированных сельскохозяйственных угодий, ввести в эксплуатацию 36 тыс. га реконструируемых мелиоративных систем и расширить площади посевов на мелиорированных землях до 87 тыс. га, из них на орошаемых — до 42 тыс. га, а на осушенных — 45 тыс. га: зерновых — 51 тыс. га, сои — 22,5 тыс. га, картофеля — 45 тыс. га, овощей — 2,7 тыс. га, кормовых культур — 6,3 тыс. га, повысить уровень использования до 94% мелиорированных сельхозугодий и дополнительный валовой сбор за пределами программы ежегодно не менее: зерна — 163,2 тыс. т, сои — 31,5 тыс. т, картофеля — 60,8 тыс. т, овощей — 45,4 тыс. т, кормовых — 6,4 тыс. т к.е., не допустить экологические последствия наводнений и подтоплений на площади 135 тыс. га сельскохозяйственных угодий, обеспечить получение прибыли сельскохозяйственных товаропроизводителей и поступление социальных налогов в бюджет и внебюджетные источники от них в сумме 5531 млн. руб. при общей окупаемости вложений около 3 лет⁸.

⁸ В.С. Носовский, Ю.В. Некрас. Экономические основы формирования и управления использованием мелиоративных фондов (статья)//АПК: Экономика и управление». 2009. № 5. С. 31–36

Дальневосточный федеральный округ является основным районом соеводства в Российской Федерации. В последние 4 года площади посевов сои в хозяйствах всех категорий увеличились почти на 20% и составили более 505 тыс. га. Урожайность сои в краях и областях Дальнего Востока колеблется от 7 до 12 ц/га в среднем и определяется природно-климатическими условиями, несмотря на определенные технические и технологические усовершенствования. Урожайность сои в других районах также существенно изменялась в 2004–2007 гг.: в Южном федеральном округе от 5 до 17 ц/га, в Приволжском – от 5 до 11 ц/га.

На Дальнем Востоке, в центральных и южных районах страны, определяющим для повышения средней урожайности сои до 20–30 ц/га и более требуется существенное увеличение её посевов на мелиорированных землях, до 30% в принятых севооборотах с применением ресурсосберегающих технологий выращивания, использованием новых типов водного режима, агромелиоративных приемов повышения плодородия почв, комплекса технологических требований и предложений к оборудованию и технике полива в природно-сельскохозяйственных зонах страны, пригодных для соеводства.

Важными представляются технологии интенсивного возделывания сои на основе улучшения биолого-хозяйственных свойств сортов, повышающих урожайность до 30–40 ц/га и более. Для условий Дальнего Востока, особенно в зоне рисосеяния, переход от традиционных технологий к возделыванию сои на гребнях на основе паровых и тепловых мелиораций почв, внутриводного и поверхностного увлажнения по бороздам на рисовых оросительных системах, позволяет увеличить урожайность сои в рисовом севообороте в 1,4–1,9 раза или до 20–24 ц/га.

В области внешнеэкономической политики необходимо осуществить меры по: гибкому применению таможенно-тарифного регулирования для обеспечения продовольственной безопасности; рационализации соотношения экспорта и импорта сырья и продовольствия; эффективному и оперативному использованию торговой защиты при демпинговом, субсидированном или резко возросшем импорте; обеспечению эффективной работы системы санитарного, ветеринарного и фитосанитарного контроля с учетом международных правил и стандартов; снижению зависимости отечественного агропромышленного и рыбохозяйственного комплекса от импорта технологий, машин, оборудования и других ресурсов.

Продовольственная безопасность Дальнего Востока базируется на использовании таких конкурентных преимуществ как: мощная сырьевая база; расположение вдоль государственной границы на стыке морских и сухопутных транспортных путей; выходящие на Транссибирскую магистраль морские рыбные порты, что облегчает возможности трансграничного обмена; отсутствие институционально-административных барьеров при межрегиональной торговле продовольствием и др.

Существующие угрозы обеспечения продовольственной безопасности в Дальневосточном регионе предопределяют поиск новых подходов к осуществлению социально ориентированной продовольственной политики.

Обоснованные предложения по совершенствованию системы обеспечения продовольственной безопасности на региональном уровне включают меры поддержки субъектов предпринимательства в сфере агропромышленного производства и защиты их экономических интересов. Особое внимание следует уделить совершенствованию механизма хозяйствования в условиях инновационного развития на базе новых, перспективных технологий.

Останина С. Ш.

*доктор экономических наук, профессор,
Институт социальных и гуманитарных знаний (г. Казань)*

Роль государства в формировании и развитии трудовых отношений в стране

Государство должно всемерно защищать национальные интересы страны в условиях свободного потока информации в обществе. Предпосылка оздоровления экономики страны — это организация правового пространства хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: государство, устойчивое развитие экономики, правовое пространство.

State role in formation and development of the labor relations in the country

The state should fully protect the national interests of the country in the conditions of a free flow of information in society. The premise of the economic health of the country is the organization of legal space of economic activity.

Keywords: the state, sustainable development of the economy and legal space.

Всякое хозяйствование осуществляется в рамках экономического пространства, очерченного и структурированного государством или сообществом государств. За пределами этого экономического пространства может осуществляться хозяйственная деятельность в теневой сфере, либо как ее теневая составляющая.

Относительно замкнутая хозяйственная сфера теневой экономики может быть нейтральна к государству, что бывает сравнительно редко. Чаще всего дельцы теневой экономики, пользуясь коррумпированностью государственных чиновников, деформируют экономическую деятельность государства, направляя ее на одностороннюю выгоду отдельных экономических, преимущественно коммерческих, структур (как теневых, так и легитимных), за счет ущемления общегосударственных интересов, перераспределения материальных и денежных ценностей, изначально принадлежащих обществу, в пользу отдельных лиц.

Если в здоровой экономике всякая хозяйственная теневая деятельность является патологией, деформацией, то в больной экономике часть теневой деятельности компенсирует изъяны легитимной экономики, и

в экономическом плане ее необходимо оценить положительно. Например, в советский период в условиях неразворотливости централизованного материально-технического снабжения без армии «толкачей», теневым образом выбивающих производственные поставки для своих предприятий, производство в стране остановилось бы из-за массового срыва поставок сырья, материалов, полуфабрикатов и тому подобного; в ходе радикальных рыночных реформ 1992–1999 гг. в условиях многократного сжатия денежной массы в результате проведения так называемой жесткой финансовой политики, если бы предприятия не перешли (часто полулегальным и теневым образом) на безденежные поставки (бартер, взаимозачеты, вексельный и суррогатно-денежный оборот и т. п.), то производство остановилось бы на всей территории страны.

Значительная часть теневого сектора носит явно паразитарный характер, усугубляя болезненное состояние легитимного сектора.

Предпосылка оздоровления экономики страны — это организация правового пространства хозяйственной деятельности.

Первое условие для создания этой предпосылки — разработка и введение правовых норм хозяйствования на всех уровнях экономики.

Второе условие — это создание действенных стимулов, моральных и материальных, для соблюдения легитимных норм хозяйствования.

Третье условие — четкое определение и применение санкций, причем адресных и конкретных, за нарушение правовых норм.

Четвертое условие — введение ограничений теневой экономики в сочетании со стимулами к легитимному хозяйствованию, для того, чтобы открытая экономическая деятельность становилась более привлекательной и выгодной, чем теневая, и тем более криминальная. При этом экономические интересы необходимо изъять из теневой экономики и криминальной сферы и переместить их в правовое пространство.

Пятое условие — правовые нормы, вводимые государством, должны быть разумны и эффективны с позиции гармоничного сочетания интересов личности, социальных групп и трудовых коллективов, общества в целом, государства как института, выражающего интегрированный интерес общества.

Важно, чтобы все названные выше условия действовали одновременно. Достаточно отсутствия любого из них, чтобы в корне подорвать всю систему правовых норм государства в хозяйственной сфере. В частности, если правовые нормы окажутся неразумными или экономические интересы будут сконцентрированы в теневой сфере, то здоровая система правовых норм хозяйствования в принципе не может функционировать.

История показала, что необходимо обеспечивать эффективное воздействие государства на собственность, что выражается в следующем:

1) обеспечение первоначального присвоения объектов собственности и установление в соответствии с таким присвоением правового института собственности в качестве фиксации прав на нее, обеспечиваемых силой и авторитетом государства;

2) защита прав собственности;

3) эффективное структурирование объектов собственности при обеспечении их оптимального распределения между государством и частными структурами и лицами, а также при развитии смешанных предприятий, в праве собственности на которые участвует государство совместно с частными владельцами; такое структурирование несовместимо с крайностями, как явного преобладания государственной собственности, так и частной (например, лишение государства собственности на большую часть земельных угодий и природных ресурсов неизбежно приведет к краху российской государственности и распаду страны);

4) необходимое перераспределение объектов собственности в случае существенных изменений условий хозяйствования как в форме приватизации объектов собственности, так и в форме их национализации;

5) содействие подбору эффективных частных собственников и передаче предприятий в их владение;

6) создание организационных условий и материальных стимулов для привлечения к управлению объектами госсобственности талантливых менеджеров при формировании таких механизмов управления, при которых честное, инициативное, эффективное исполнение госслужащими своих обязанностей становится и в материальном плане более выгодным, чем обогащение за счет коррупции;

7) антимонопольное воздействие на монопольные структуры с недопущением свойственного им паразитизма и загнивания (не путать с навязываемой западными экспертами России идеей расчленения крупных корпораций и недопущения образования особо крупных структур, что наносит вред нашему государству, так как лицо эффективной экономики всякой современной страны составляют именно крупные корпорации, и на мировом рынке господствуют именно ТНК);

8) антикризисное регулирование экономики на макроуровне;

9) воздействие на мезоуровень экономики в направлении преодоления кризисных явлений;

10) создание правовых и экономических механизмов, обеспечивающих антикризисное управление «больными» предприятиями с их санацией и отбором потенциально дееспособных.

Анализ показывает, что с целью обеспечения высокоэффективного развития государство должно обеспечить все хозяйствующие звенья и население устойчивой денежной единицей.

Это предполагает, во-первых, оптимизацию при помощи эмиссии (или изъятия их из обращения в ряде случаев) денежной массы (в среднем на уровне 80% ВВП, что имеет место в индустриально развитых странах Запада).

Во-вторых, обеспечение *оптимальной структуры* денежной массы страны в части:

а) «длинных» инвестиционных денег, вложенных в долгосрочные проекты и программы в производственной сфере, охватывающие не только материальное, но и интеллектуально-информационное производство (в том числе науку и образование), и «коротких» денег, обеспечивающих текущий товароборот и текущие платежи (с учетом длительного оборота инвестиционных денег, исчисляемого рядом лет, их масса должна в несколько раз превышать массу «коротких» денег);

б) соотношения наличной и безналичной денежной массы;

в) массы общегосударственных денежных единиц и коммерческих денежных знаков (векселей и т. д.);

г) оптимальной доли зарплаты в национальном доходе страны и добавленной стоимости на предприятии (в районе 60%), что обеспечивает массовый платежеспособный спрос на внутреннем рынке и создает благоприятные условия для воспроизводства трудовых ресурсов — главной производительной силы общества;

д) соотношения массы общенациональной валюты с золотовалютными резервами страны, а также с иностранной валютой, пребывающей на банковских депозитах или на руках граждан;

Денежная эмиссия в нормальных условиях хозяйствования должна применяться в рамках:

1) прироста массы товаров и общественно полезных (производительных) услуг;

2) наличия (или вскрытия) неиспользуемых производственных мощностей, простаивающих из-за нехватки денежной массы на стороне финансирования производства или на стороне платежеспособного спроса, тем более нехватки денег на этих двух сторонах одновременно.

Международный опыт показывает, что государству необходимо оказывать всемерный протекционизм национальной экономике, особенно ее реальному сектору. В число протекционистских мер входят:

- защита отечественных предприятий от импортной продукции таможенными барьерами;
- субсидии национальным производителям с целью помочь им завоевать устойчивые ниши сбыта на мировом рынке;
- ограничения для иностранных физических и юридических лиц в приватизации госимущества, а также в активности в определенных сферах и отраслях хозяйствования страны (например, в банковской сфере, оборонной промышленности).

Кроме того, государство должно активно воздействовать на формирование и развитие системы следующих экономических институтов:

- банковской системы, а также системы денежного обращения и расчетов;
- системы бирж (товарных, трудовых ресурсов, фондовых, валютных);
- органов финансовой системы, в том числе налоговой службы;
- звеньев системы страхования имущества и сделок;
- системы защиты хозяйственного права и обеспечения хозяйственной ответственности, в том числе системы арбитражей и судов;
- системы органов государственного планирования, программирования и регулирования;
- системы органов, регулирующих трудовые отношения в стране;
- системы, обеспечивающей всестороннюю экологизацию производственной деятельности, а также сферы личного потребления граждан;
- системы крупных многоотраслевых корпораций, прежде всего сконцентрированных на разработке и производстве наукоемкой продукции;
- системы органов антикризисного управления.

В то же время нужен постоянный диалог власти и общественности. Должны существовать очень действенные механизмы контроля за государственным аппаратом со стороны общества. Государство должно всемерно защищать национальные интересы страны в условиях свободного потока информации в обществе. Защита национальной безопасности государства не должна давать повода для перекрытия свободных потоков информации. Более того, перекрытие информа-

ционных потоков само по себе наносит безопасности государства фундаментальный урон, так как препятствует переходу страны на информационную стадию развития производительных сил, тем самым обрекая ее на отсталость в общецивилизационном развитии со всеми вытекающими из этого последствиями для национальной безопасности. В то же время государство должно установить в каждом конкретном случае жесткую ответственность за корыстное распространение в обществе дезинформации. Это необходимо не только для обеспечения безопасности государства и общества, но и для беспрепятственных потоков подлинной информации, в отношении которой дезинформация, в особенности целенаправленная, оказывает крайне отрицательное воздействие.

Таковы общие правила и ролевые функции государства в обеспечении устойчивого развития экономики России.

Используемые источники

1. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: Учебник для вузов/ Под общей ред. Багиева Г.Л. М.: Издательство «Экономика», 2008.
2. Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник. М.: Издательство «Финпресс», 2006.
3. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга/ Пер. с англ. 2-е европ. изд. К.; М.; СПб.: Издат. дом «Вильямс», 2008.

Рахманкулов И. Ш.

*доктор экономических наук, профессор,
Институт социальных и гуманитарных знаний (г. Казань)*

Управление «человеческими ресурсами» в XXI веке: характерные черты практики корпораций

В статье рассмотрены вопросы управления человеческими ресурсами, система кадровой работы, опыт ряда зарубежных компаний по управлению персоналом.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, управление персоналом, внутрифирменное управление.

Management «human resources» in the XXI century: characteristic features of practice of corporations

The questions of human resource management, human resource management system, the experience of a number of foreign companies on HR management.

Keywords: human resources, personnel management, in-house management.

На практике среди руководителей бизнеса после кризиса 1998г. все более распространяется положение о том, что переход к новому типу экономического развития, внедрение трудосберегающих технологий и ориентация на нововведения неотделимы от качественного совершенствования всей системы руководства трудом. Авторитетные специалисты И. Деламотт и Ш. Такезава в обобщающих материалах Международной организации труда указывают, что «многие ранее приемлемые технические, организационные, социальные решения стали проявлять дисфункциональные симптомы. Менеджмент, почувствовав трудности, предпринял ответные меры. Был сделан вывод о том, что одной из наиболее важных потенциальных областей руководства является сам труд». Иными словами, хозяйственное мышление широкого круга менеджеров отразило тот факт, что управление «человеческими ресурсами» есть фактор эффективности организации, важность которого постоянно возрастает.

В получивших широкую известность высказываниях руководителей таких монополистических гигантов, как «ИБМ» и «ЗМ», «Тойота» и «Сони», «Вольво» и «Сименс», о том, что люди — «наиболее ценный ресурс фирмы», «главный источник производительности», проявляется, хотя и запоздалое, признание человека в качестве главной произво-

дательной силы общества, что находит непосредственное воплощение в практическом усилении внимания менеджмента к активизации «человеческого фактора», к использованию как физического, так и психического и эмоционального потенциала работников, не только исполнительских, но и творческих, организаторских способностей.

Важнейшими особенностями современной внутрифирменной перестройки управления являются:

- расширение полномочий исполнителей на рабочих местах и изменение формы контроля;
- совместное принятие хозяйственных решений и создание атмосферы доверия в фирме;
- развитие механизмов планирования карьеры и «пожизненной занятости» для ключевых работников;
- широкое «видение» проблем и целостный подход к «человеческому ресурсу» в увязке со стратегическими установками фирмы;
- создание «корпоративной культуры» инновационного типа.

Достаточно строго построение моделей управления трудом на основе системного подхода содержится в работах теоретиков школы управления «человеческими ресурсами». Здесь сделаны попытки синтезировать новые требования к этому управлению и выделить ключевые стратегические установки его дальнейшего совершенствования. В большинстве работ признаются изменения, происходящие под воздействием научно-технической революции в рабочей силе и внешних по отношению к трудовому процессу условиях. На первый план выдвигается требование комплексности в управлении и ориентации на повышение эффективности использования как самого «человеческого ресурса», так и функционирования системы управления этим ресурсом. В качестве ограничивающих условий выделяется ряд внутренних (философия управления, взгляды и ожидания работников, технология) и внешних (давление государства и профсоюзов, рыночные условия) факторов, которые необходимо учитывать в процессе управления.

Один из авторитетных специалистов по управлению персоналом Э. Шейн, например, указывал на следующие функции «системного управления человеческим ресурсом».

Во-первых, проведение анализа проблем труда, организации труда и оценки потенциальных возможностей работников, осуществление подбора, найма персонала и создание дееспособных коллективов.

Во-вторых, непосредственное руководство трудовыми процессами, оценка выполнения заданий, материальное поощрение, продви-

жение и перемещение кадров, планирование карьеры, обеспечение возможности повышения квалификации.

В-третьих, совершенствование организации и управления трудовыми процессами, разработка альтернативных вариантов выполнения работ с соответствующими вознаграждениями.

В-четвертых, прогнозирование изменений в области труда, реализация программ по переподготовке персонала в случае необходимости, осуществление качественных изменений в системе управления трудом.

«Для того, чтобы управление было эффективным, необходима увязка этих компонентов в единую целостную систему» — отмечал Э. Шейн. Тем самым, комплексность рассматривалась как важнейшее условие эффективности системы управления трудом. Другие исследователи (Дж. Дуглас, С. Клейн, Д. Хант и др.) позднее также указывали на «интегративный» характер решений по вопросам «человеческих ресурсов», на взаимосвязь, как со стратегией организации, так и с ее различными функциональными составляющими. Еще одним примером системной модели может служить «четырёхмерная» структура», предложенная исследователями Гарвардской школы бизнеса (М. Бир и Б. Спектор). В качестве системообразующего фактора выделяется механизм воздействия менеджерами на подчиненных, а главными составляющими этого процесса — поток трудовых ресурсов (воспроизводство рабочей силы), организация труда и системы вознаграждения. Эта модель, по замыслу авторов, должна явиться средством «диагностики практики управления человеческим ресурсом» и «переоценки задач руководства работниками». Подобных работ в настоящее время много. Они, как правило, основаны на построении статичной модели, если так можно выразиться, в классическом системном варианте.

Попытки рассматривать системное управление персоналом и эмпирические исследования через призму динамичных изменений — трансформации внутрифирменного управления, перестройки системы руководства людьми под новые инновационные требования имели определенный успех. Характерным примером может служить работа Н. Тичи и М. Деванны «Лидеры реорганизации». Во-первых, за основу была взята модель «стратегического управления человеческими ресурсами», в которой ключевыми элементами эффективности фирмы назывались: миссия и стратегия, оргструктура, «управление человеческим ресурсом». И, по мнению авторов модели, необходимым условием эффективности является видение менеджерами цикла человеческих ресурсов во взаимодействии с другими аспектами жизни корпорации. Во-вторых, при написании книги был привлечен обширный фактический материал,

опрошены руководители ведущих капиталистических корпораций: «ИБМ», «Дженерал электрик», «ИКИ», «Сибегейги», «Дженерал моторс», «Бурроуз», «Вестингауз» и других. В-третьих, ключевой идеей книги является разграничение двух подходов к совершенствованию управления в корпорации: эволюционного, ориентированного на стабильность, и революционного, предполагающего качественные изменения всех сторон организации, включая «организационную культуру» фирмы. Именно на руководителей с передовым хозяйственным мышлением ложатся задачи осознания необходимости коренной перестройки корпорации, создание нового «видения» среди персонала фирмы и проведение в жизнь институциональных изменений. При этом перестройка рассматривается не как единичное разовое мероприятие, а как постоянно возобновляемый инновационный процесс, как форма поведения организации и хозяйственного мышления ее членов. «Осуществление лидерства, — пишут Н. Тичи и М. Деванна — связано с перестройкой жизнедеятельности корпорации, с переходом от традиционного делопроизводства к осуществлению перестроек. Первое хорошо подходило для предшествовавшей эры с расширяющимися рынками и незначительной конкуренцией. Оно предполагало вознаграждение за исполнительность. Сами менеджеры при достижении целей менялись мало. Они управляли тем, что имелося под руками... Руководство перестройками касается уже другого: изменений, нововведений, предпринимательства». Тем самым, делается очень важный вывод о том, что этот новый тип управления есть «процесс поведения, подлежащий изучению и целенаправленному руководству».

Важной особенностью внутрифирменного управления становится единое и комплексное воздействие на весь персонал в целом. В связи с этим складывается система кадровой работы («управление человеческим ресурсом»), которая:

- интегрирует управление персоналом в общую систему управления фирмой, увязывает его со стратегическими установками и корпоративной культурой, а также с планированием НИР, производства, сбыта, повышения качества и т.д.;
- включает развернутую систему постоянных и программных мероприятий по регулированию занятости, планированию рабочих мест, по организации отбора и расстановке кадров, прогнозированию содержания работ, по подготовке и вознаграждению и др.;
- предполагает тщательный учет (в том числе в информационных системах) качеств и профессиональных характеристик работников, а также результатов их деятельности;

- предусматривает пропагандистскую и воспитательную работу как с работниками фирмы, так и с членами их семей (японская практика);
- централизует управление трудом в фирме в руках одного из ее вице-президентов или члена советов директоров, а также осуществляет меры по совершенствованию механизма кадровой работы.

В практике внутрифирменного управления персоналом значительно усилилась роль дифференцированного подхода к разным группам работников и более гибкое воздействие на них. Это вызвано как соображениями усложнившейся экономической конъюнктуры, ориентацией на ресурсо- и трудосберегающие производства, повышением удельных затрат на высококвалифицированную рабочую силу, стремлением переложить тяжесть структурной перестройки экономики и рыночных колебаний на менее защищенные предприятия и трудящихся, так и преимуществами целевого использования высококвалифицированного персонала (на ведущих научно-технических направлениях, в процессе нововведений и др.). В 80-х гг. в крупных фирмах расширились рычаги и стимулы для концентрации рабочей силы высокого качества, особенно ИТР и ученых. Последовательно проводилась линия на создание оптимальной численности занятых, на удержание числа постоянных работников на стабильном уровне, а то и на его уменьшение (численность постоянного персонала в 500 крупнейших корпорациях снизилась на 10% за последние 10 лет). Заметно возросло применение труда работающих за неполное рабочее время (за 10 лет в Японии и США на 60%, во Франции на 100%), временно занятых и нанятых по индивидуальным контрактам. Более дешевая и в меньшей степени попадающая под законодательное регулирование при увольнении, эта категория служила в качестве «буфера» при переориентации производства, технологических перестройках, сезонных колебаниях и т.д.

В свою очередь, наряду с профессионально-квалификационными характеристиками в наукоемких фирмах в последние годы все больше учитывалась конкретная форма участия работников в создании новой продукции. В самом комплексе «персонал» выделялись (формально и неформально) «новаторы». Это касалось как научно-технических работников, так и квалифицированных рабочих, управляющих. Получала дальнейшее оформление дальнейшая разбивка «новаторского» персонала и разработка соответствующих стимулирующих рычагов, в частности, выделялись лица (или определялась потребность в них), которые:

- иницируют новые идеи («генераторы идей») как на стадиях НИОКР, так и в ходе создания и реализации новшеств;
- обеспечивают коммуникации, аккумулируют различные виды информации (научно-техническую, коммерческую и др.) и распространяют ее в организации («информационные привратники»);
- формируют условия для продвижения и реализации новых идей, ориентируют новых участников на конечный результат, управляют процессом нововведений («антрепренеры»).

Например, с учетом сказанного проводилась «каталогизация» (аттестация качеств) менеджеров («Дженерал моторз»), публиковались списки «привратников» («Бендикс»), создавались титулы «генераторов идей» (ЗМ), проводилась нормативная основа под формирование рабочих групп («Сони», «Хитачи»). В этих подходах и действиях менеджмента просматривалось стремление планировать обеспечение «человеческим ресурсом» не только от достигнутого кадрового состава, но и от потребностей процесса нововведений. Преодоление существующей инерции, однако, связывалось преимущественно с субъективным фактором управления, с личными характеристиками и качествами управляющих компаний.

Дифференциация разных групп персонала и расширение инструментария кадровой работы позволяли теснее увязывать системы отбора, расстановки и перемещения работников с реализацией общекорпоративных стратегий и оперативных задач хозяйственных подразделений.

Для выявления индивидуальных качеств и пригодности к продуктивной и творческой деятельности все чаще использовались различные приемы: тесты, собеседования и др. Результаты учитывались в «банках данных» автоматизированных систем по кадрам и использовались при последующих решениях развития карьеры работников. Определенный интерес представляло размежевание процедур найма и расстановки персонала. В японских компаниях новые сотрудники, как правило, первоначально не знают, на каких рабочих местах будут трудиться. Это зависит от решений кадровых служб. В отличие от западной практики приема под конкретное рабочее место такой подход представляется более «эффективным» с точки зрения реализации кадровой политики, так и перспективного долговременного развития и использования работников.

Предпринимались дополнительные усилия по привлечению высококвалифицированных кадров под приоритетные направления научно-технического развития компаний. Это, в частности, предполагало

ло расширение гарантий занятости и индивидуального роста, дополнительные формы вознаграждения. В некоторых японских компаниях (в электронике, электротехнике, машиностроении) происходила коррекция ряда положений традиционной системы «пожизненного найма» для привлечения специалистов со стороны без потерь заработка (в Японии высокие прогрессивные выплаты за стаж работы).

Для поддержания «новаторского» духа, активного обмена информацией и передовым опытом, расширения межличностных коммуникаций крупные фирмы (ИБМ, «Катерпиллар», «Кодак», «Мацусита данки», «Мицубиси данки») проводили активное перемещение работников («ротации»), нередко на нормативной основе (например, когда не менее 5% всех постоянных работников должны сменить место работы внутри компании в течение года). В японских фирмах неплохо действовал и механизм перевода неэффективных сотрудников, работников старшего возраста на менее ответственные посты или в дочерние отделения и филиалы.

В качестве специальных кадровых проблем в управлении процессом нововведений руководители крупных компаний выделяют формирование формальных и неформальных коммуникаций по всей «цепочке», повышение эффективности взаимодействия работников-новаторов друг с другом, снижение потерь и задержек «на стыках» между этапами создания новшеств. Интенсивные поиски сосредоточены, в первую очередь, вокруг вопросов организации (институционализация принципов венчурных, проектных и т.п. групп расширения полномочий участников на рабочих местах при ужесточении контроля руководителей за коммуникациями, вокруг создания условий для формальных и неформальных контактов (центры для деловых встреч, брифингов; организация совместного проведения досуга и др.). Эффективность коммуникаций, несомненно, возрастает с их обеспечением прогрессивными техническими средствами (радио, телексная, спутниковая связь; видеотерминалы и проведение телеконференций; подключение домашних и персональных компьютеров к корпоративным информационным сетям). Не менее важным представляется целенаправленное укрепление производственного звена научно-техническими кадрами высокой квалификации, расширение возможностей административного роста лицам с инженерным образованием, хорошо воспринимающим вопросы научно-технического прогресса. Однако в своих поисках кадровые службы идут преимущественно по пути частных эмпирических решений, поскольку сталкиваются с разными проблемами психологического и политического характера.

Ведущие японские и западноевропейские компании (в меньшей мере — американские) в последние годы создавали единые внутрифирменные системы «развития персонала» — его обучения и переподготовки, интегрировав их в общую систему кадровой политики. Усиливалась практическая ориентация форм обучения при возможно большем охвате персонала, обеспечивалась гибкость и оперативность аккумулирования новейшей информации и актуальность программ обучения. Развивалась сеть корпоративных учебных подразделений (например, в учебном центре фирмы «Сони» за год очно или заочно учатся 20 тыс. работников). В то же время все большее внимание уделялось вопросам самоподготовки на рабочем месте, в бригаде, «кружках качества», на основе личных планов, в системе наставничества и др.

Предметом особой заботы менеджмента является работа с руководящими кадрами, в частности: 1) подбор и подготовка, 2) организация и стимулирование труда управляющих.

Тщательному отбору кандидатов на руководящие должности, с учетом их происхождения, образования и личностных качеств, придается особое значение. На начальных стадиях подбора в одних фирмах широко используется помощь специальных консультативных фирм (их комиссионные — до четверти годового оклада подобранного кандидата), в других — система личных рекомендаций (особенно в Японии). По-прежнему преобладает подбор по критерию наибольшей готовности для исполнения определенной должности, обеспечивающей быструю отдачу. Однако, в последнее время (особенно применительно к управляющим высшего звена) все большее значение придается общему развитию, широте кругозора кандидата, его способности аккумулировать современные требования научно-технического прогресса. Последнее обстоятельство обретает особую важность, поскольку высшее руководство задает инновационную философию развития фирмы, предопределяет характер решений о продуктивно-рыночной стратегии и распределении ресурсов. По данным японских фирм, от управляющих высшего звена исходит одна треть идей относительно новшеств. В свою очередь, известные успехи ведущих японских фирм в немалой степени связаны с тем, что в них доля высших управляющих с базовым инженерно-техническим образованием вдвое больше, чем в США (в 200 крупных компаниях, соответственно, 36% и 18%).

Качество принимаемых в фирме решений непосредственно связано с уровнем подготовки и квалификации руководящих кадров. Повышение этого уровня считается «сильнейшим оружием» в реализации корпоративных стратегий. В 80-е годы компании проводили

линию на укрепление связей с учебными центрами, существенно перестраивалась система обучения с акцентом на достижение большей практической отдачи.

Характерной чертой американской практики (в отличие, например, от японской) является особый акцент на внешних формах подготовки и повышения квалификации руководителей (в США 1100 учреждений выпускают специалистов по менеджменту; из 650 школ бизнеса одна треть присваивает звание магистра деловой администрации). Ключевой формой обучения молодых перспективных управляющих являются одно-двухгодичные курсы на звание магистра. Также для руководителей среднего и высшего звена организуются различные краткосрочные курсы и семинары.

К важнейшим современным особенностям школ бизнеса относятся следующие. Резко подскочил спрос на обучение по управленческим специальностям. Усилилась практическая направленность обучения, в частности, в связи с ростом числа программ, разрабатываемых по заказам компаний и созданием при учебных центрах консультативных советов из представителей корпораций. Интенсивно пересматривались программы и методы обучения. Особый интерес вызывали такие курсы, как «Управление производством» (производственная стратегия, новая технология), «Стратегическое управление», «Предпринимательство», «Управление нововведениями», «Управление человеческим ресурсом». В учебный процесс активно внедрялась электронная техника.

В последние годы неуклонно повышалась роль внутрифирменных систем подготовки и обучения, в частности на базе специализированных учебных центров (особо — в Японии). Здесь сосредоточены опытные преподаватели и инструкторы, привлекаются внешние консультанты. Значительное внимание уделялось вопросам самоподготовки менеджеров, в том числе с помощью новых технических средств (видеокассеты, персональные компьютеры и др.).

В практике корпораций применялся нормативный подход при организации обучения. Например, на ИБМ, «Контрол дейта» руководители должны тратить на подготовку и повышение квалификации не менее 40 часов рабочего времени в течение года. В производственных отделениях компании «Моторола» проводятся отчисления на подготовку на нормативной основе от фонда заработной платы, причем показатель может гибко изменяться в зависимости от важности оперативного переобучения кадров на данном хозяйственном направлении.

Остаток неизрасходованных к концу года средств изымается в централизованный бюджет фирмы.

Значительные изменения в настоящее время претерпевает организация управленческого труда. Во-первых, сфера управления получает мощную техническую базу. Во-вторых, на рынке программных продуктов присутствует множество программных продуктов для автоматизации управленческих работ.

Романов Е. В.

*доктор педагогических наук, профессор
Магнитогорский государственный университет*

Тренды развития высшего профессионального образования в России: возможности или угрозы?

В статье проанализированы основные документы, определяющие функционирование системы высшего профессионального образования России. Определены основные тренды развития высшего профессионального образования, имеющие преимущественно субъективную основу. Следование трендам такого рода будет способствовать утрате аккумулированного опыта педагогических кадров и, как следствие, снижению инновационного потенциала вузов.

Ключевые слова: концепция долгосрочного социально-экономического развития России; стратегия инновационного развития; госпрограмма «развитие образования»; «дорожная карта»; Закон об образовании; тренды развития ВПО.

Trends of development of higher education in Russia: opportunities or threats?

In the article the main documents defining functioning of system of higher education of Russia are analysed. The main trends of development of higher education, having mainly subjective basis are defined. Following such trends will promote loss of the accumulated experience of pedagogical shots and, as a result, decrease in innovative capacity of higher education institutions.

Keywords: concept of long-term social and economic development of Russia; strategy of innovative development; «development of education» state program; «road map»; Law on education; trends of development of HPE.

Создание полноценного среднего класса является одним из условий инновационного развития российской экономики. В этом процессе особая роль отводится высшему профессиональному образованию, которое должно разрешить противоречие между потребительским спросом на определенные специальности и направления подготовки и кадровыми потребностями модернизируемой экономики.

Теоретико-методологическую основу инновационного развития высшего профессионального образования составляют несколько документов:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года (17 ноября 2008 г.)¹.

2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (8 декабря 2011 г.)².

3. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы (22 ноября 2012 г.)³.

4. «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» (30 декабря 2012 г.)⁴.

5. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»⁵.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года (далее «Концепция 2020») стратегическая цель государственной политики в области образования состоит в повышении доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного развития экономики, современным потребностям общества и каждого гражданина.

Важной представляется трактовка понятия «доступность качественного образования». Как следует из текста, доступность качественного образования планируется обеспечить за счет образовательного кредитования. Таким образом, доступность качественного образования определяется доступностью образовательных кредитов. При этом прогнозируется, что к 2020 году использовать образовательные кредиты будут не менее 12% студентов. Такой подход противоречит положению

¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662-р. от 17 ноября 2008 г. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ifar.ru/ofdocs/rus/rus006.pd> – Загл. с экрана.

² Распоряжение Правительства Российской Федерации № 2227-р от 8 декабря 2011 г. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Интернет портал Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn--80aealotwbjpid2k.xn--p1ai/gov/results/17449/> – Загл. с экрана.

³ Распоряжение Правительства Российской Федерации № 2148-р от 22 ноября 2012 г. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn--80aealotwbjpid2k.xn--p1ai/gov/results/21602/> – Загл. с экрана.

⁴ Распоряжение Правительства № 2620-р от 30 декабря 2012 г. «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/22263> – Загл. с экрана.

⁵ Российская газета. Федеральный выпуск №5976 31 декабря 2012 г. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html> – Загл. с экрана.

ниям Болонского процесса. В странах Европейского Союза первое высшее образование, за редким исключением, — бесплатное ⁶.

Анализ программных документов позволяет выявить несколько трендов, касающихся высшего профессионального образования России.

Первый — оптимизация сети организаций высшего профессионального образования.

Второй — повышение качества образования и совершенствование кадрового потенциала вузов.

Третий — создание условий для самореализации граждан в течение всей жизни на основе формирования системы непрерывного образования.

Четвертый — обеспечение равных условий доступа государственных и негосударственных организаций, предоставляющих качественные государственные услуги, к образовательной инфраструктуре и государственному и муниципальному финансированию.

Теоретический анализ.

Рассмотрим сущность вышеперечисленных трендов более подробно.

Оптимизация сети организаций высшего профессионального образования оборачивается по сути дела курсом на сокращение числа государственных вузов и их филиалов. При этом данная цель реализуется достаточно последовательно от документа к документу. Так, в «Концепции 2020» вопрос оптимизации сети учреждений высшего профессионального образования не ставился: был сформулирован тезис об ужесточении лицензионных и аккредитационных требований к учреждениям и программам высшего профессионального образования.

В Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года отмечается, что «приоритетом в образовании станет реструктуризация сектора высшего образования, ориентированная на развитие сектора исследований и разработок в университетах, углубление кооперации вузов с передовыми компаниями реального сектора экономики и научными организациями, кардинальное расширение международной интеграции российских вузов как в сфере образовательных программ, так и в сфере исследований и разработок, усиление академической мобильности и развитие сетевой организации образовательных и исследовательских программ. При этом будет усиливаться финансовая поддержка ведущих вузов, научных коллективов и отдельных ученых, проводящих исследования на мировом уровне».

⁶ Гретченко А.И. Болонский процесс: интеграция России в европейское и мировое образовательное пространство / А.И. Гретченко, А.А. Гретченко. М.: КНОРУС, 2009. С.72–76.

В Государственной программе Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 гг. первый раз озвучен тезис о «необходимости проведения постепенной реорганизации вузов, не обеспечивающих необходимое качество образования, потерявших связи с предприятиями рынка труда». При этом прогнозируется, что сеть учреждений и организаций профессионального образования приобретет структуру, соответствующую реалиям экономики знаний. Она будет включать:

- а) ведущие исследовательские университеты (40–60 вузов), являющиеся двигателями развития инновационной экономики,
- б) опорные вузы региональных экономических систем, обеспечивающие специализированную профессиональную подготовку;
- в) вузы, осуществляющие широкую подготовку бакалавров.

В разделе «Приоритеты государственной политики в сфере профессионального образования на период до 2020 года, цели, задачи, показатели (индикаторы) и результаты реализации подпрограммы I «Развитие профессионального образования»⁷ отмечается, что «важнейшая функция социально-культурной модернизации страны ляжет на группу вузов гуманитарной и социальной направленности, включая вузы, готовящие педагогов».

Нишу открытого образования займут крупные **центры заочного (дистанционного)** образования с высоким современным качеством программ.

Нам представляется важным, что **подготовку аспирантов планируется сосредоточить в основном в исследовательских университетах**. Совершенно очевидно, что концентрация аспирантуры в исследовательских университетах будет способствовать оттоку молодых исследователей из вузов, «осуществляющих широкую подготовку бакалавров», уменьшению инновационного потенциала этих образовательных организаций. Этот шаг является основанием для сокращения количества вузов, как несоответствующих аккредитационному показателю по количеству ППС с учеными степенями. С учетом тенденции сокращения диссертационных советов в региональных вузах, очевидна перспектива утраты аккумулированного опыта педагогических кадров.

Примечательно, что в Стратегии инновационного развития России планировалось, что «будет осуществлено прекращение государственного финансирования обучения в аспирантуре и магистратуре и диссертационных советов в вузах по тем специальностям, по которым вузы не имеют

⁷ Распоряжение Правительства Российской Федерации №2148-р от 22 ноября 2012 г. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn--80aеalotwbjpid2k.xn--p1ai/gov/results/21602/>– Загл. с экрана.

серьезного научного задела, подтвержденного публикационной и патентной активностью на международном уровне либо иными способами, соответствующими особенностям специальностей». Такой подход, так или иначе, соотносится с планами подготовки аспирантов в исследовательских университетах со всеми вытекающими последствиями.

В соответствии с распоряжением Правительства № 2620-р от 30 декабря 2012 г. «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки»⁸, разработан план мероприятий («дорожная карта»), реализация которых приведет к сокращению 140 тыс. человек, работающих в высшей школе (44%), при этом нагрузка на преподавателей возрастет практически на треть. К 2018 году на одного преподавателя будет приходиться 12 обучающихся, в 2012 году – 9,4 обучающихся.

План мероприятий «дорожной карты» не учитывает демографические тенденции после 2018 года. А они таковы: после снижения количества выпускников общеобразовательных школ (табл. 1) («яма» приходится на 2018 год – 1148 тыс. выпускников), – следует постепенное увеличение их численности вплоть до 2027 года – 1673 тыс. выпускников. Далее – плавное снижение. Количество выпускников в 2035 году будет таким же, как и 2013 году – 1298 тыс. человек⁹.

Таблица 1

**Прогнозируемые изменения численности школьников 11 классов
(тыс. чел.)**

Численность школьников 11 классов (тыс.чел) в соответствующем году												
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1597	1417	1317	1298	1238	1178	1168	1158	1148	1158	1208	1288	1328
Численность школьников 11 классов (тыс.чел) в соответствующем году												
2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
1318	1318	1388	1578	1673	1645	1605	1556	1500	1443	1389	1340	1298

Первое направление плана, как системообразующее, рассмотрим более подробно. Оно предполагает:

а) проведение ежегодного мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования;

⁸ Распоряжение Правительства № 2620-р от 30 декабря 2012 г. «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/22263> – Загл. с экрана.

⁹ Горшков В.А. Школьная демография (расчет численности школьников на предстоящие десятилетия). Демографические исследования №13 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=20&idArt=2034 – Загл. с экрана.

б) разработку, утверждение и реализацию программы совершенствования сети государственных образовательных организаций высшего образования, в том числе путем реорганизации и присоединения организаций и их филиалов;

в) модернизацию системы лицензирования и аккредитации образовательных программ в системе высшего образования.

Проведенный мониторинг эффективности деятельности вузов и его результаты, опубликованные 1 ноября 2012 года¹⁰, вызвали крайне негативное восприятие у подавляющего большинства вузовской общественности. В первую очередь, это вызвано не столько сомнительностью тех показателей и пороговых значений, по которым осуществлялась оценка эффективности¹¹, сколько с необоснованностью выводов и вынесенных решений по результатам мониторинга. Стремительность решений, как это было с РГТЭУ, ставит под сомнение цели, которые преследовались. Если исходить из того, что принятие важных (а тем более стратегических) решений основывается на сочетании принципов единоначалия и коллегиальности, то — очевидно нарушение последнего. Имеется в виду отсутствие широкого обсуждения, с привлечением экспертного сообщества и т.д.

Оценка эффективности с помощью мониторинга **«отменяет» результаты**, вынесенные по итогам прохождения вузом процедур лицензирования и аккредитации.

Следует отметить, что в новом Законе «Об образовании в Российской Федерации»¹², вступающим в силу 1 сентября 2013 года, в соответствии с пунктами 11 и 13 статьи 22 **Создание, реорганизация, ликвидация образовательных организаций** предполагается, что:

«11. Принятие федеральным органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации или органом местного самоуправления решения о реорганизации или ликвидации государственной и (или) муниципальной образовательной организации допускается на основании положительного заключения комиссии по оценке последствий такого решения.

¹⁰Министерство образования и науки РФ. Результаты мониторинга деятельности государственных вузов и их филиалов. 1 ноября 2012 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://xn--80abucijibhv9a.xn--p1ai/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8/2775> — Загл. с экрана.

¹¹ Романов Е.В. Неэффективные вузы: миф и реальность// Университетское управление: практика и анализ. 2012. № 6. С. 70–76.

¹² Российская газета. Федеральный выпуск №5976 31 декабря 2012 г. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html> — Загл. с экрана.

13. Порядок проведения оценки последствий принятия решения о реорганизации или ликвидации федеральной государственной образовательной организации, включая критерии этой оценки (по типам федеральных государственных образовательных организаций), порядок создания комиссии по оценке последствий такого решения и подготовки ею заключений устанавливаются Правительством Российской Федерации».

Исходя из содержания пунктов очевидно, что возможности для принятия волонтаристских решений в сфере высшего профессионального образования будут сильно ограничены. Действующий Закон «Об образовании» такие возможности предполагал, поскольку нормы, регламентирующие процедуру реорганизации, отсутствовали.

Следует указать, что само по себе укрупнение вузов не является панацеей для системы высшего образования. Рейтинговым агентством «Эксперт РА» подготовлен рейтинг по вузам России за 2012 год¹³.

При подготовке рейтинга использовались статистические показатели, а также проводились масштабные опросы среди 4 тыс. респондентов: работодателей, представителей академических и научных кругов, студентов и выпускников. Методика рейтинга составлена с учетом мнений, высказанных представителями ведущих вузов РФ.

Рейтинг не выявил явной связи между укрупнением вуза и повышением его конкурентоспособности. Так, из 20 вузов, образованных в результате укрупнений, в число лидеров рейтинга вошли только 7 вузов (табл. 2). В частности, относительно скромные результаты продемонстрировали федеральные университеты, образованные путем объединения вузов в регионах. В числе 20 лучших вузов России только 3 федеральных университета (Сибирский, Казанский (Приволжский) и Уральский), а, например, Северо-Восточный федеральный университет не вошел даже в топ-100.

Исходя из этого, в презентации рейтинга отмечается, «что при принятии решения о слиянии вузов необходимо четко просчитывать возможный синергетический эффект и учитывать все факторы риска, способствующие объединению».

На основании результатов мониторинга возможны варианты реорганизации, которые в мягкой формулировке можно охарактеризовать как «недружественное слияние». Мотивов для реализации такого варианта может быть несколько: от овладения имущественным комплексом до приобретения прав на нематериальные активы присоединяемого вуза.

¹³ Эксперт РА. Рейтинг вузов России, 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/rankings/vuz/> – Загл. с экрана.

**Позиции самых крупных вузов России
(с численностью студентов свыше 20 тыс. чел.)**

Место в рейтинге	Наименование вуза
1	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
3	Санкт-Петербургский государственный университет
9	Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, НИУ
12	Сибирский федеральный университет
15	Томский государственный университет НИУ
18	Казанский (Приволжский) федеральный университет
19	Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина
21	Южный федеральный университет
34	Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского, НИУ
40	Дальневосточный федеральный университет
43	Воронежский государственный университет
57	Национальный исследовательский иркутский государственный технический университет
62	Пермский политехнический университет НИУ
63	Тюменский государственный нефтегазовый университет
64	Белгородский государственный национальный исследовательский университет
75	Национальный исследовательский Саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского
82	Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева
85	Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ)
103	Тюменский государственный университет
107	Оренбургский государственный университет

Мониторинг эффективности вузов становится теоретико-методологическим основанием таких вариантов «присоединения». Следствие мониторинга — приказ о реорганизации путем присоединения к «эффективному» вузу — вуза «неэффективного». Отметим, что изучение технологий «недружественных» слияний в сфере высшего профессионального образования требует специальных исследований, в частности выявление роли объективных и субъективных факторов в этом процессе.

Второй тренд — повышение качества образования и совершенствование кадрового потенциала вузов.

В «Концепции 2020» для реализации инновационного варианта развития экономики предполагается увеличение общих расходов на образование с 4,8% валового внутреннего продукта (в 2007–2008 годах) до 7% в 2020 году (частные и государственные расходы), в том числе увеличение расходов бюджетной системы — с 4,1 до 5,5 – 6% валового внутреннего продукта.

В 2009 году Россия расходовала на образование 4,6% валового внутреннего продукта, тогда как Швеция – 6,1%, Финляндия и Франция – 5,5%, Бразилия и Великобритания – 5,2% и Соединенные Штаты Америки – 5%. Таким образом, в долгосрочной перспективе темпы финансирования образования в России будут отставать от темпов финансирования в развитых странах.

В Стратегии инновационного развития России до 2020 года отмечается, что у России сохраняется одно из важнейших конкурентных преимуществ, с точки зрения инновационного развития – человеческий капитал. В этой связи, с точки зрения создания эффективной инновационной системы, важен сохраняющийся высокий уровень высшего профессионального образования по естественнонаучным и техническим специальностям. Вместе с тем признается, что негативные тенденции, связанные с достижением надлежащего качества высшего и послевузовского профессионального образования, обусловлены в том числе, и недофинансированием сферы образования в конце XX – начале XXI века.

В качестве одного из главных условий развития системы высшего профессионального образования в Государственной программе Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы рассматривается вовлеченность студентов и преподавателей в фундаментальные и прикладные исследования. Это позволит **для страны** сохранить известные российские научные школы, вырастить новое поколение исследователей, ориентированных на потребности инновационной экономики знаний. **Для студентов** фундаментальные научные исследования должны стать важнейшим ресурсом и инструментом освоения компетентностей поиска, анализа, освоения и обновления информации. **Для преподавателей** – оплата работ, связанных с вовлечением студентов в фундаментальные исследования и выполнением этих исследований, станет частью эффективного контракта. Это потребует обеспечение учета соответствующих работ при расчете и оптимизации учебной нагрузки профессорско-преподавательского состава, а также при расчете субсидии, предоставляемой образовательной организации на выполнение государственного задания.

Преподаватель, не занимающийся в системе научными исследованиями, не может вовлечь в эту деятельность студентов. В определенной степени, систематическая научно-исследовательская работа оказывает влияние на качество преподавания. И в этом смысле трудно не согласиться с академиком РАО В.В. Краевским, который писал, что преподаватель, «не ведущий настоящей научной работы, не может ус-

пешно, на уровне современных требований обучать уже потому, что он, как правило, не видит проблем, не испытывает неясностей, сомнений. Не зря науку иногда определяют самым общим образом как сферу институционализированного сомнения. Если не сомневается преподаватель, все ясно студентам — до тех пор, пока они, получив дипломы, не войдут по-настоящему в жизнь. А там неизбежное разочарование ждет тех, кого не научили справляться с сомнениями и неясностями, то есть с проблемами»¹⁴.

Улучшение кадрового состава преподавателей и повышение его продуктивности предполагают привлечение талантливых молодых специалистов в сферу профессионального образования. Конкурентный уровень заработной платы в профессиональном образовании должен обеспечить переход на эффективный контракт. Введение эффективного контракта предполагает перестройку системы повышения квалификации научно-педагогических кадров, повышение качества управления, переподготовку руководителей системы профессионального образования. Поскольку переход к эффективному контракту потребует обеспечение учета соответствующих работ при расчете и оптимизации учебной нагрузки профессорско-преподавательского состава, а также при расчете субсидии, предоставляемой образовательной организации на выполнение государственного задания, то необходима нормативная регламентация нагрузки преподавателя высшей школы, которая:

а) определяла бы соотношение аудиторной и внеаудиторной нагрузки;

б) устанавливала бы трудоемкость каждого вида внеаудиторной работы (включая НИР и НИРС).

Только на основе такой регламентации (стандарта преподавателя высшей школы) возможно рассчитать базовый оклад преподавателя и размер субсидии, предоставляемой образовательной организации для выполнения государственного задания.

В Законе «Об образовании в Российской Федерации»¹⁵ определен предельный уровень учебной нагрузки преподавателя высшей школы — не более 900 часов. Нормативно не определена структура нагрузки преподавателей, отвечающих за разные блоки в учебном пла-

¹⁴ Краевский В.В. Концептуальность курса педагогики как условие формирования у будущих учителей конструктивно-деятельностной позиции // Тез. докл. Междуна-род. науч.-практ. конф. Тула: изд-во Тул. гос. пед. ун-та, 2000. Ч. I. С. 15–22.

¹⁵ Российская газета. Федеральный выпуск №5976 31 декабря 2012 г. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html>— Загл. с экрана.

не подготовки будущих выпускников и не регламентировано соотношение аудиторной и внеаудиторной нагрузки.

На наш взгляд целесообразно применить опыт Высшей школы экономики в части определения норматива аудиторной нагрузки. В «Справочнике учебного процесса НИУ ВШЭ»¹⁶ для профессорско-преподавательского состава устанавливаются минимум учебной (табл. 3) и нормативы аудиторной нагрузки (табл. 4). Определение структуры нагрузки зависит от специфики кафедр. На выпускающих кафедрах выполняется основная масса курсовых работ и проектов, защищаются выпускные квалификационные работы. Кафедры, осуществляющие общеобразовательную подготовку, таких резервов не имеют, практически вся нагрузка является аудиторной. Исходя из сказанного, мы не согласны с теми соотношениями, которые представлены в табл.3. Целесообразно вспомнить советский опыт нормативного регулирования: когда на общеобразовательных кафедрах нагрузка на 1 ставку составляла 550 часов, на выпускающих кафедрах – 760 часов.

Оценивая нормативы (см. табл. 4), представляется очевидным, что при таком объеме аудиторной нагрузки у преподавателя есть время на разработку и реализацию новых педагогических технологий, индивидуальное и индивидуализированное обучение, организацию полноценной научно-исследовательской работы студентов и т.д.

Таблица 3

Учебная нагрузка штатного преподавателя

Должностные категории ППС	Учебная нагрузка на кафедрах, час			
	Выпускающие кафедры	Каф. высшей математики и основ информатики	Каф. иностран. языков	Каф. физвоспитания
Профессор	600	550	500	550
Доцент	700	650	600	650
Ст.преподаватель	750	700	650	700
Преподаватель	750	700	700	725
Ассистент	750	700	700	725

Современные подходы к оценке эффективности научной деятельности вуза, а значит и каждого преподавателя в отдельности, состоят в учете количества публикаций и цитирований в Web of Science, Scopus. Так, в Стратегии инновационного развития России **дифференциация в**

¹⁶ Справочник учебного процесса НИУ ВШЭ. Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/studyspravka/indnagruzka> – Загл. с экрана.

Таблица 4

Нормативы аудиторной нагрузки

Должность	Ставка (доли ставки)	Объем аудиторной нагрузки, час
Профессор	1 ставка	4 час. x 36 недель = 144 уч. час.
	0,5 ставки	2 час. x 36 недель = 72 уч. час.
	0,25 ставки	1 час. x 36 недель = 36 уч. час.
Доцент	1 ставка	6 час. x 36 недель = 216 уч. час.
	0,5 ставки	3 час. x 36 недель = 108 уч. час.
	0,25 ставки	1,5 час. x 36 недель = 54 уч. час.
Старший преподаватель, преподаватель, ассистент	1 ставка	8 час. x 36 недель = 288 уч. час.
	0,5 ставки	4 час. x 36 недель = 144 уч. час.
	0,25 ставки	2 час. x 36 недель = 72 уч. час.

уровне финансирования вузов строится в основном на учете международной публикационной активности.

Относительно правильности такого подхода мы высказывали сомнение на страницах журнала «Университетское управление: практика и анализ»¹⁷.

В списке русскоязычных журналов, входящих в эти базы по состоянию на 18 марта 2013 года, находились 304 журнала¹⁸.

а) 46 журналов (Life Sciences) – биофизика, биохимия, микробиология;

б) 189 журналов (Physical Sciences) – математика (30 журналов), инженерия (28 журналов), физика, химия (составляют подавляющее большинство);

в) 69 журналов (Health Sciences, Social Sciences, Arts & Humanities) – медицина, социальные науки, искусство и др. При этом подавляющее большинство – 38 журналов по медицине.

Журналы гуманитарной направленности представлены единично или не представлены совсем. Например, отсутствуют журналы по проблемам экономики и управления. Единственный представитель – «Проблемы прогнозирования», – освещает экономико-управленческую проблематику с учетом специфики, отраженной в названии. Та-

¹⁷ Романов Е.В. Неэффективные вузы: миф и реальность// Университетское управление: практика и анализ. 2012. № 6. С. 70–76.

¹⁸ Перечень Российских журналов, индексируемых в Scopus и Web of Science [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rad.pfu.edu.ru/spisok-indeksiruemyh-zhurnalov/perechen-rossiiskih-zhurnalov-indeksiruemyh-v-scopus-i-wos> – Загл. с экрана.

ким образом, представители гуманитарных, социально-экономических наук оказываются в заведомо проигрышной ситуации.

В соответствии с данными рейтингового агентства «Эксперт РА», на основе анализа количества публикаций вузов разных категорий с 2005–2011 гг., зафиксированных Scopus¹⁹, количество публикаций в среднем на один вуз составляет:

- для национальных исследовательских университетов более 2000 публикаций;
- федеральных университетов более 1200 публикаций;
- иные университеты менее 250 публикаций.

Совершенно очевидно, что национальные исследовательские и федеральные университеты имеют изначальное преимущество, которое определено спецификой деятельности. Соответственно и нормативы публикационной активности для университетов разной направленности должны быть разными.

Например, исследовательская педагогическая деятельность представляется не менее ценной, чем техническая. Тот факт, что в США нет педагогических вузов – не имеет для России ровно никакого значения. Не будь в России педагогической школы со сложившимися традициями, то не было бы таких педагогов, как С.Е. Рукшин. Сергей Евгеньевич не имеет высоких ученых степеней, он является доцентом РГПУ им. Герцена, заместителем директора физико-математического лицея №239, заслуженным учителем России. Но он взрастил двух филдсофских лауреатов Г. Перельмана и С. Смирнова (мировой рекорд), его ученики завоевали больше 80 медалей международных олимпиад, причем более 40 – золотые (непобитый в мире рекорд). И к тем оценкам, которые он дал в своем интервью, следует прислушаться²⁰.

Третий тренд – создание условий для самореализации граждан в течение всей жизни на основе формирования системы непрерывного образования.

Обучение на протяжении всей жизни – life-long learning, – является одним из ведущих трендов развития образования в развитых странах. Доля экономически активного населения развитых европейских стран, участвующего в дополнительном профессиональном образовании, достигает 60–70%. В «Концепции 2020» предполагается созда-

¹⁹ Эксперт РА. Рейтинг вузов России, 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/rankings/vuz/> – Загл. с экрана.

²⁰ Долгошеева А. Дошли до точки невозврата. Санкт-Петербургские ведомости 23.11.2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.spbvedomosti.ru/guest.htm?id=10293947@SV_Guest – Загл. с экрана.

ние условий для участия в непрерывном образовании не менее 50% граждан трудоспособного возраста ежегодно. В Государственной программе Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы планируется увеличение численности занятого населения в возрасте 25–65 лет, прошедшего повышение квалификации и (или) переподготовку (в общей численности занятого в экономике населения данной возрастной группы) с 30% в 2013 году до 55% к 2020 году.

Основой для создания системы непрерывного образования должно стать является внедрение национальной квалификационной рамки, системы сертификации квалификаций, модульных программ.

Формирование системы непрерывного образования, может быть не осуществлено при выполнении плана мероприятий, предусматриваемых «дорожной картой»²¹. Прогнозируемое сокращение ППС вузов рождает справедливый вопрос: за счет каких человеческих ресурсов будет обеспечена реализация цели, заложенной в «Концепции 2020», связанной с охватом высшим и средним профессиональным образованием населения до уровня 60–70% и реализации программ формирования систем непрерывного образования? Это противоречит также положениям Стратегии инновационного развития России, в которой «основной задачей признается развитие кадрового потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций». В Стратегии инновационного развития желание обучаться в течение всей жизни рассматривается как одно из ключевых личностных качеств, необходимых для инновационного предпринимательства (наряду с мобильностью, склонностью к предпринимательству и принятию риска).

Четвертый тренд – обеспечение равных условий доступа государственных и негосударственных организаций, предоставляющих качественные государственные услуги, к образовательной инфраструктуре и государственному и муниципальному финансированию.

Предполагается, что негосударственное образование будет развиваться в условиях честной конкуренции с государственным сектором за счет допуска аккредитованных программ к бюджетному финансированию. Это означает, что негосударственные вузы должны осуществлять фундаментальные и прикладные исследования и развивать систему непрерывного образования.

²¹ Распоряжение Правительства № 2620-р от 30 декабря 2012 г. «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/22263> – Загл. с экрана.

По нашему мнению, соответствие образования требованиям инновационного развития экономики предполагает государственное регулирование, которое выражается в определении потребности экономики в кадрах; определение контрольных цифр набора по специальностям и направлениям подготовки в соответствии с выявленной потребностью; пропорциональное распределение контрольных цифр между вузами, обеспечивающих качественное образование.

Пропорции в распределении контрольных цифр должны опираться на рейтинг вуза. Поэтому актуальной задачей развития высшего профессионального образования является создание рейтинга, который бы справедливо оценивал **именно качество образовательной, а не финансово-коммерческой деятельности** вузов.

Декларации о **честной конкуренции негосударственного образования с государственным сектором** пока опровергаются текущим ходом событий. Показательными представляются результаты мониторинга негосударственных вузов и филиалов, опубликованные на сайте Министерства образования и науки РФ 12 декабря 2012 г.²². Большая часть негосударственных вузов не приняла участие в мониторинге (376 вузов и 564 филиала). Результаты были представлены только в отношении 70 негосударственных вузов и 97 их филиалов в виде простой констатации факта, а именно: в список негосударственных вузов и филиалов, имеющих признаки неэффективности, вошли 41 вуз из 70 (58,57%) и 55 филиалов из 97 (56,7%). Таким образом, количество «неэффективных» негосударственных вузов более чем в два раза превышает количество «неэффективных» государственных вузов. Важным представляется тот факт, что руководство негосударственных вузов и филиалов имело представление, на основе анализа каких показателей (с соответствующими пороговыми значениями) будет делаться вывод об их эффективности.

Опубликованные данные по негосударственным вузам, с учетом отсутствия каких-либо действий со стороны Минобр РФ, вызывают массу вопросов. Совершенно очевидно, что реорганизация (по крайней мере, в ближайшей перспективе) никак не коснется негосударственных вузов и их филиалов, что является подтверждением курса на «всеобщее платное высшее образование».

²²Министерство образования и науки РФ. Опубликованы результаты мониторинга деятельности негосударственных вузов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://минобрнауки.рф/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8/2906> – Загл. с экрана.

Заключение

Создание условий инновационного развития образовательных организаций ВПО подразумевает, в первую очередь, реализацию на деле принципа коллегиальности и единоначалия, как необходимого условия **минимизации субъективизма** при выработке и принятии стратегических решений на всех уровнях: Министерства образования и науки РФ, региональных Министерств, образовательных организаций высшего профессионального образования. Это предполагает привлечение экспертного сообщества и общественные обсуждения как на макро-, так и на микроуровнях: Союзов ректоров России и регионов, Счетной палаты, Общественных палат, представительных органов власти.

Развитию реальной демократии в вузах должно способствовать «создание в образовательных организациях органов самоуправления (попечительских, наблюдательных и управляющих советов)», что является одним из целевых ориентиров, определенных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

Сальникова К. Х.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства
специалист операций на финансовых рынках,
ОАО «Дойче Банк»*

Главные особенности при выборе торговой платформы

В статье представлены главные особенности при выборе торговой платформы. Приведены примеры самых известных разработанных торговых платформ, их основные опции и приблизительная стоимость обслуживания данной системы. Также, рассмотрены некоторые нововведения в автоматизации торговых систем и их применение к торговым платформам.

Ключевые слова: механическая торговая система, торговая платформа, опции торговой платформы, скальпинг, язык программирования торговых стратегий.

The main feature of trade desk selection

The article is considering the main characteristic of trade desk decision. Different examples of the most popular elaborated trade desks, the main options and approximate value of its treatment are experience in the article. By the way, some innovation of computer-managed trading on stock exchange markets and its employment on the trade desks are considering in this article, with some examples from own experience.

Keywords: manual trade desk, trade desk, the main options of trade desks, scalping, programm style of trading strategies.

Сегодня почти половина трейдеров в своей торговой тактике используют запрограммированные стратегии, так называемые механические торговые системы или МТС, позволяющие генерировать торговые рекомендации на основе численных критериев оценки и ценовой динамики.

Использование МТС позволяет сократить время, затраченное инвесторами на электронные торги, увеличить количество финансовых инструментов, которые использует трейдер в своей профессиональной практике.

Быстрое развитие сети интернет позволило упростить коммуникацию между финансовыми институтами и дало возможность для более быстрого и надежного обмена информацией с использованием персонального компьютера. Это повлекло за собой использование ком-

пьютерных технологий при проведении торгов на различных рынках и внедрение автоматизированных процедур выставления заявок инвесторами. Этот процесс называют интернет-трейдингом.

Следующим шагом стала разработка механических торговых систем. Механическая торговая система — это явление достаточно новое на финансовых рынках, так как само существование программного трейдинга обусловлено возможностью подключения запрограммированной логики к процессу принятия торгового решения. Как и интернет-трейдинг, идея применения программных алгоритмов в процессе заключения торговых операций пришла из США. Доля сделок с использованием МТС на международных рынках достигает порядка 60%, а к 2015 году прогнозируется их рост до 75%¹. При этом трейдеры используют несколько МТС, диверсифицируя риски между ними, а не между финансовыми инструментами.

Механический или системный подход к торговле подразумевает разработку определенных правил торговли, строго определяющих условия, при которых происходит открытие или закрытие сделки. Существование торговой системы, которая однозначно определяет состояние ценной бумаги в любой ситуации, позволяет избегать некоторых несоответствий в программах технического анализа. Самое главное — свести к минимуму опасный человеческий фактор.

На сегодняшний день существует классификация МТС из-за сложившейся рыночной конъюнктуры. В период долгосрочных тенденций, следует применять трендовые стратегии. Если рынок находится во флоте (flat market), то есть рынок, на котором заключается относительно мало сделок и цены почти не изменяются или двигаются горизонтально, лучше всего применять контртрендовые стратегии.

В состоянии неопределенности можно заменить показатели стратегии на высокую волатильность. Также системы зависят от индикаторов на базе которых происходит генерация торговых сигналов. Подбор индикаторов является самой сложной задачей инвесторов в процессе проектирования МТС. В случае, если инвестору процедура создания алгоритма покажется достаточно сложной, он может воспользоваться торговыми роботами, предоставляемыми его брокером.

Одним из последних развитий электронной торговли является разработка платформ для средств мобильной связи. Инвестор устанавливает торговую платформу на свой мобильный телефон, устанавливая торгового робота, который также будет заключать сделки через телефон.

¹ Statistics of London Stock Exchange — Товарные роботы на зарубежных рынках/ Доля алготрейдеров на LSE (дата обращения 05.05.2013).

Среди опытных игроков-профессионалов бытует мнение, что торговая платформа занимает весомую нишу на рынке, шаг за шагом вытесняя трейдера-человека. Биржа РТС каждый год проводит конкурс: «Лучший частный трейдер» и последний конкурс проходил под эгидой: «Люди против машин»². После чего можно сказать, что по своей эффективности автоматизированные стратегии сравнялись с показателями живых инвесторов, а в некоторых случаях показывают и более весомые результаты. Это конечно касается и скальперов, для которых очень важно быстро и без ошибок выставлять заявки.

Под «скальпингом» понимают метод торговли, при котором очень быстро фиксируется небольшая прибыль, удерживая позицию всего несколько минут. Конечно, таким спекулянтам автоматизированные стратегии очень помогают, так как позволяют выставлять заявки за доли секунды. В теории, скальперские роботы могут понести большие убытки, но разработчики роботов уделяют большое внимание менеджменту, что и является их основой, при построении робота в качестве основного бизнеса, и в случае, если счет достигнет критической суммы, необходимо вывести капитал через кассу.

Когда инвестор начинает торговать, он постепенно изучает основы технического анализа и основные индикаторы. Знание индикаторов является необходимым условием для создания своей стратегии, но это является только 10% от общего объема информации. Если существует необходимость и желание торговать через робота, то в данном случае навыки программирования будут обязательным условием. В противном случае, если нужно написать стратегии и их протестировать, то здесь, скорее, потребуются знания по алгоритмированию, поскольку те системы, тестеры которых представлены в том же самом Metastock, довольно сильно скомпилированы.

Использование современной торговой платформы подразумевает под собой и подключение механической торговой системы. Чаще всего, именно человеческий фактор становится причиной глубокий разорений. Один из лучших способов этого избежать — переложить большую часть анализа на плечи электронного советника. Главное, правильно настроить программу и следить за ее работой, так как даже самая совершенная система не может функционировать без контроля человека.

В условиях финансового кризиса котировки на валютных рынках достаточно волатильны, а значит, на них можно неплохо заработать.

² Инвестиционная компания «ФИНАМ» – www.finam.ru; URL: <http://www.finam.ru/about/newsitem70118/default.asp> (дата обращения 09.05.2013).

Тем более, что на рынке FX есть возможность торговать с относительно большим плечом. Современные технологии позволяют в мгновение ока передать свой торговый приказ на биржу. Технологическим посредником между инвестором и биржей выступает торговый терминал.

На сегодняшний день торговых терминалов для работы на валютном рынке великое множество. Из них, самый известный в России клиентский терминал Metatrader 4, который предназначен для торговых операций и технического анализа в реальном режиме времени, при работе на рынке форекс и фьючерс. Несколько видов встроенных ордеров позволяет гибко управлять торговой деятельностью. Кроме большого количества индикаторов и линейных инструментов в терминал встроен собственный язык программирования торговых стратегий – Meta Close Language 4. При помощи этого языка можно создавать советника механической торговой системы, так называемых Expert advisers, а также пользовательских индикаторов и скриптов – Custom indicators and scripts. Советники способны в реальном времени анализировать ситуацию на рынке, принимать решения, выставлять ордера и открывать позицию без участия трейдера. Пользовательские индикаторы, как и технические, могут анализировать рыночную ситуацию и генерировать различные сигналы. Скрипты предназначены для одноразового выполнения каких-либо действий.

Мониторинг цен и проведение сделок в одном окне позволяют одновременно проводить операции с несколькими инструментами, самостоятельно настраивать рабочее окно с одновременным использованием графиков, котировок и аналитических обзоров, а также предоставлять запуск торговых, графических и аналитических приложений, в том числе и к ленте новостей. Metatrader отличается от других торговых терминалов различными опциями, например Multiexchange, в которой есть все функции и все доступы в систему Metatrader. Многие профессионалы отдают предпочтение именно этой системе, считая, что она просто специально «заточена» под рынок FOREX³.

Еще одна наиболее популярная система, разработанная инвестиционной компанией «Финам» – FinamDirect 2, представляющая собой универсальную торговую систему, в которую интегрирована торговля в режиме реального времени, мощная аналитика и непревзойденные электронные маршруты. Ее функции включают – доступ к рынку с 7.30 до 20.00 по восточному времени, доступ в режиме реального времени прак-

³ Thomson Reuters Metastock – www.metastock.com – URL: <http://www.metastock.com/Community> (дата обращения 15.05.2013).

тически ко всем торговым площадкам, в том числе региональным и опционным биржам, интегрированная система ввода ордеров с продвинутыми возможностями, включая ввод одной клавишей, интеллектуальный электронный маршрут и торговля с использованием корзин. Кроме того, есть графики с полными индивидуальными настройками, при помощи которых клиенты могут проводить исследования в режиме реального времени, подобные тестированию. Также есть управление портфелем в режиме реального времени, включая динамически обновляемые данные по прибылям и убыткам и покупательную способность клиента. Есть и ориентированный на пользователя и настраиваемый интерфейс, возможность продавать без покрытия, то есть «шортить» из обширного списка по продажам без покрытия. Более того, имеется доступ к динамическому обмену данным и экспорту данных, а также доступ к мультисчетам под одним логином и другие не менее важные моменты. Система в принципе легка в использовании и проста в обращении. В дополнение к подробному описанию системы клиенту предоставляется документ с описанием функций и разделов платформы и, естественно, всех настроек на русском языке. Стоимость подобной системы около 111 долларов в месяц ⁴. Отличие от подобной программы — FinamDirect 1 заключается в том, что она включает функции электронных маршрутов, и аналитические инструменты, такие как доступ к рынку с 7-30 до 20-00 по восточному поясному времени, доступ в режиме реального времени ко всем перечисленным мною выше биржам, продвинутая функция электронных маршрутов, также управление портфелем в режиме реального времени, включая динамически обновленные данные по прибылям и убыткам покупательной способности клиента. Программа включает в себя графики с использованием данных в режиме реального времени с интервалом 1 минута/5 минут/1 день. Список опций не менее разнообразный, но тем не менее, стоимость такой подпитки гораздо дешевле, составляет около 27 долларов в месяц.

Несмотря на все преимущества торговых систем, решающим фактором на рынке FX является скорость и быстрота реакции самого трейдера. И чтобы платформа действительно была похожа на советника и помощника, необходимо обратить пристальное внимание на выбор современной торговой платформы, а также на тех профессионалов, кто занимался ее созданием. Только в этом случае, своевременная техническая поддержка и надежный доступ к электронным торговым площадкам будет гарантирована трейдеру.

⁴ Инвестиционная компания «ФИНАМ» – www.finam.ru: URL: <http://www.finam.ru/international/fundsmarkets00052/default.asp> (дата обращения 01.05.2013).

Сафин Ф. М.

*доктор экономических наук, профессор,
Казанский государственный университет
культуры и искусств*

Трудовой потенциал инновационной экономики: постановка проблемы

В статье анализируется сущность человеческого капитала, трудового потенциала, рассматривается их соотношение. Делается вывод о том, что трудовой потенциал является решающим фактором достижения стратегических целей общества, формирования инновационной составляющей экономики. Одним из главных препятствий инновационного развития экономики является неадекватность существующей институциональной структуры возможностям его развития, наличие разрыва между имеющимся человеческим капиталом и эффективностью реализации трудового потенциала.

Ключевые слова: человеческий капитал, трудовой потенциал, инновационная экономика.

Labor potential of innovative economy: problem statement

In the article is analyzed the essence of human capital, labour potential, is considered their relationship. The conclusion is made that the labour potential is a decisive factor in the achievement of strategic goals of the company, formation of innovation economy. One of the main obstacles innovative development of the economy is the inadequacy of the existing institutional structure of the opportunities of its development, the existence of gap between available human capital and the effectiveness of the implementation of the labor potential.

Keyword: human capital, working capital, innovative economy.

Происходящие инновационные процессы, связанные с переходом к постиндустриальному обществу и качественным изменением роли человеческого фактора в экономике, обусловили повышенный интерес к проблемам человеческого капитала, воспроизводства трудового потенциала. В научной литературе для исследования сферы труда используются различные термины такие как «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал», «человеческий капитал», «интеллектуальный капитал», «социальный капитал», «организационный капитал» (1). Терминологическое разграничение данных понятий является исключительно важным при разработке и принятии решений концепций, программ соци-

ально-экономического развития как страны в целом, так и отдельных отраслей: образования, здравоохранения, культуры, спорта, трудовых отношений, социального обеспечения и т.д. Термин «человеческий капитал» был предложен в 1961 году Т.Шульцем, который в 1981 году дополнил свою теорию следующим образом «Рассматривайте все человеческие способности либо как врожденные, либо – как приобретенные. Свойства.. которые являются ценными и могут быть развиты с помощью соответствующих вложений, будут человеческим капиталом» (2). Термин «человеческий капитал» быстро вошел в арсенал понятий используемых как западными, так и отечественными исследователями. До недавнего времени в нашей стране при анализе социально- трудовых отношений использовались такие категории как «рабочая сила», «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал». Полагаем, что границы понятий « рабочая сила», «трудовые ресурсы» сегодня четко обозначены в научных исследованиях. При анализе сущностных характеристик понятий «человеческий потенциал» и «трудовой потенциал» пока имеют место различные толкования. Человеческий потенциал, выражающий сущность человеческого капитала, включает в себя как важную составную часть трудовой потенциал. Нам кажется удачным определение соотношения человеческого потенциала и трудового потенциала данное группой исследователей из Российской Академии Наук И.Соболевой, И.Масловой, С.Белозеровой, что человеческий потенциал экономики можно охарактеризовать как накопленный населением запас физического и нравственного здоровья, общекультурной и профессиональной компетентности, творческой, предпринимательской и гражданской активности, реализуемый в разнообразных областях деятельности и в сфере потребления. Этот запас способностей не зависит от того, в какой мере они реализуются. В экономической теории человеческий потенциал подлежит рассмотрению не во всем многообразии своих характеристик, а лишь в той мере, в какой его реализация влияет на социальную и экономическую эффективность воспроизводственных процессов. Трудовой потенциал – одна из ключевых подсистем человеческого потенциала. Носителями первого являются только трудоспособные граждане, второго – все население страны (включая лиц моложе и старше трудоспособного возраста). На индивидуальном уровне трудовой потенциал соотносим с рабочей силой, человеческий потенциал – с личностью. Сфера реализации трудового потенциала – производство материальных и нематериальных благ и услуг (трудовая деятельность) (3).

В то же время полагаем, что приведенное определение исследователей следует дополнить тем, что трудовой потенциал – это ресурс-

ная категория. Он включает в себя не только трудоспособных граждан, как одну из ключевых подсистем человеческого потенциала. Трудовой потенциал становится решающим фактором развития экономики лишь тогда, когда происходит его соединение с средствами, предметами труда, которые могут быть использованы для решения определенной задачи или достижения поставленной цели. В данной статье мы будем оперировать термином «трудовой потенциал», исходя из вышеизложенного его понимания.

Не требующим доказательства является признание того факта, что современный этап развития России, нацеленный на формирование, развитие и использование инновационной составляющей экономики, безусловно, предполагает эффективную реализацию трудового потенциала. Трудовой потенциал общества в настоящий период является решающим фактором достижения стратегических задач развития экономики, ее модернизации и конкурентоспособности. В то же время, наша страна, имея мощный человеческий капитал, пока еще проигрывает в конкурентной борьбе за рынки не только ведущим мировым лидерам, но и тем, которые находятся в группе развивающихся стран, занимая место в шестой десятке в мировом рейтинге конкурентоспособности. Опыт, как мировых лидеров, так и новых индустриальных стран, свидетельствует о том, что выигрывают те страны и регионы мира, экономика которых способна генерировать инновационные технологии, быстро и эффективно создавать и осваивать новые товары и услуги, открывать новые рынки предложения, адаптируя их динамично растущим потребностям. В основе этих достижений лежит эффективное использование трудового потенциала общества, способствующего формированию динамично развивающейся, конкурентоспособной экономики. Для многих из них, вступивших на путь постиндустриального развития, экономика инновационного типа стала уже свершившимся фактом.

Как справедливо замечает С. Глазьев, происходящий сегодня процесс замещения пятого технологического уклада шестым вновь открывает для России возможности технологического рывка и опережающего роста на гребне новой длинной волны экономического роста. Необходимым для этого условием является своевременное создание заделов для становления ключевого фактора и ядра технологического уклада, а также опережающая модернизация несущих его отраслей (4). В то же время экономика нашей страны сталкивается с множеством внешних и внутренних вызовов, нерешенных проблем, она пока далека от эффективного использования трудового потенциала. Как отмечается в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российс-

кой Федерации на период до 2020 года действие структурных ограничений усиливается нерешенностью ряда социальных и институциональных проблем, важнейшими из которых являются высокий уровень социального неравенства и региональной дифференциации, высокие риски ведения предпринимательской деятельности в России, в том числе в связи с наличием коррупции, излишними административными барьерами, недостаточным уровнем защиты прав собственности, непрозрачностью системы земельных отношений, низкой корпоративной культурой, слабое развитие форм самоорганизации и саморегулирования бизнеса и общества, низкий уровень доверия в сочетании с низким уровнем эффективности государственного управления, низкий уровень конкуренции на ряде рынков, не создающий для предприятий стимулов к повышению производительности труда, недостаточный уровень развития национальной инновационной системы, координации образования, науки и бизнеса (5).

Одним из главных препятствий на пути инновационного развития экономики является неадекватность существующей институциональной структуры возможностям его развития, наличие разрыва между имеющимся накопленным передовым человеческим капиталом и эффективностью реализации трудового потенциала. И это несмотря на то, что во всех программных документах развития страны провозглашается о том, что исчерпан потенциал экспортно-сырьевой модели экономического развития, базирующейся на форсированном наращивании топливного и сырьевого экспорта, выпуске товаров для внутреннего потребления за счет дозагрузки производственных мощностей в условиях заниженного обменного курса рубля, низкой стоимости производственных факторов — рабочей силы, топлива, электроэнергии, что единственной альтернативой для развития экономики страны становится уход от сырьевой, инерционной модели экономики к новой модели развития — к экономике инновационной, экономике устойчивого развития, которая предполагает высокое качество формирования и эффективность использования человеческого капитала.

По прогнозам многих аналитиков в ближайшей перспективе ожидается новая волна технологических изменений, усиливающая роль инноваций в социально-экономическом развитии, снижающая влияние многих традиционных факторов роста. В ближайшее десятилетие развитые страны перейдут к формированию новой технологической базы экономических систем, основанной на использовании новых источников энергии, новейших достижений в области биотехнологий, информатики и нанотехнологий, в том числе в здравоохранении и дру-

гих сферах. Последствия такого тренда мирового развития могут представлять собой реальную угрозу для развития экономики нашей страны в случае отставания в развитии новых инновационных технологий, снижая конкурентоспособность российской экономики, а также повышая ее уязвимость в условиях нарастающего геополитического соперничества.

Россия сможет успешно отвечать на вызовы лишь опираясь на эффективное использование трудового потенциала, поскольку уровень конкурентоспособности современной инновационной экономики в значительной степени определяется качеством профессиональных кадров, уровнем их социализации и кооперационности. В то же время процесс формирования занятости инновационного типа как общемировая тенденция начался и в России, но он носит фрагментарный, анклавный и стихийный характер. При сохранении существующего положения трудовая сфера в перспективе еще больше будет выступать ограничителем устойчивого социально-экономического развития на инновационной основе (6).

Для решения существующих проблем предполагается поэтапное решение следующих основных задач в области развития человеческого потенциала, и как его составной части — трудового потенциала. Во-первых, это системные преобразования, направленные на повышение конкурентоспособности кадрового потенциала, рабочей силы и социальных секторов экономики, во-вторых, улучшение качества социальной среды и условий жизни людей. Они охватывают среднесрочные и долгосрочные цели, приоритеты и основные направления демографической политики, политики модернизации здравоохранения и образования, развития пенсионной сферы и социальной помощи, развития культуры, формирования эффективных рынков труда и жилья. В результате решения этих задач наша страна должна прочно войти в лидирующую группу высокоразвитых стран мира и выйти на устойчивые темпы инновационного экономического роста, опираясь на преимущество национального человеческого капитала.

В настоящее время насущной задачей остается выработка эффективных механизмов, алгоритма действий направленных на ускоренное формирование инновационного человеческого капитала, способного производить знания, передовые интеллектуальные продукты, технологии, транслируемого через трудовой потенциал общества в новое качество экономического роста. Как точно выразился С. Глазьев «Остается совсем немного времени для реализации возможностей опережающего развития. Хотя доставшийся России от Советского Союза

научно-производственный потенциал на сегодняшний день изрядно изношен, около триллиона долларов капитала вывезено за рубеж и страну покинули сотни тысяч талантливых умов, шанс на российское экономическое чудо еще есть» (7). Будем полагать и верить, что наша страна – Россия свой шанс на экономическое чудо не упустит и реализует в полной мере.

Используемые источники

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 10-е изд./Пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. СПб., 2012. С. 61–62.
2. См.: Schultz T.W. Investment in human capital, *American Economic Review*, 51, March, pp. 1–17, 1961; Schultz T.W. *Investing in People: The economics of population quality*, University of California, 1981.
3. И. Соболева, И. Маслова, С. Белозерова. Реализация трудового потенциала//Ж-л «Человек и труд», 2006, № 9, с.12.
4. Глазьев С.Ю. Уроки очередной российской революции: крах либеральной утопии и шанс на «экономическое чудо». М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2011.
5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. (в ред. распоряжения Правительства РФ от 08.08.2009г .).
6. Инновационная экономика: занятость, трудовая мотивация, эффективность труда/Л.С. Чижова, Е.С. Садовая, В.В. Кузьмин и др. М.: Экономика, 2011. С.10.
7. Глазьев С.Ю. Уроки очередной российской революции: крах либеральной утопии и шанс на «экономическое чудо». М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2011. С. 42.

Сер Л. М.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика и управление в социальной сфере»,
Академия труда и социальных отношений*

Малахов Е. С.

*кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Новороссийская государственная морская академии*

Ананченкова П. И.

*кандидат экономических наук,
профессор кафедры «Экономика и управление в социальной сфере»,
Академия труда и социальных отношений*

Сотрудники, руководители и собственники компании — о необходимости внутрифирменного обучения

В статье рассмотрены различные аспекты актуальности внутрикорпоративных обучающих программ с позиции сотрудников компании, руководителей среднего и высшего звена и собственников. Выделены особенности функционирования корпоративных образовательных систем, в том числе и такой новой формы, как корпоративный университет.

Ключевые слова: обучение, компания, персонал, корпоративный университет.

Employees, heads and owners of the company — about need of intra firm training

In article various aspects of relevance of intra corporate training programs from a position of staff of the company, heads of an average and the top management and owners are considered. Features of functioning of corporate educational systems, including such new form, as corporate university are marked out.

Keywords: training, company, personnel, corporate university.

Развитие промышленности, технологии и, особенно, знаний происходит настолько быстрыми темпами, что в течение каждых пяти лет количество информации удваивается. Сейчас уже невозможно обеспечить процесс трудовой жизни (30–40 лет) только теми знаниями, которые были приобретены в рамках базового высшего образования. Еще в 50-х годах прошлого столетия специалисты Японского центра по повышению производительности труда отмечали, что «...промыш-

ленность и управление — это, прежде всего людские ресурсы и главная проблема заключается в том, как обеспечить отрасли промышленности и управленческие структуры квалифицированными кадрами»¹. Позже, в 70-е годы, в развитых странах была разработана концепция непрерывного образования, которая за последнее время стала одним из самых успешных инструментов, позволяющих решать проблемы соответствия быстро растущего технического потенциала и персонала. Концепция предполагает, что процесс профессионального развития становится постоянным, специалист в рамках самой деятельности и на специальных курсах получает новые знания, необходимые для поддержания собственной работоспособности.

В середине 80-х годов американские корпорации расходовали на образование и профессиональную подготовку около 60 млрд. долл., а на принадлежащих им предприятиях обучалось около 8 млн. человек — примерно столько же, сколько в вузах США. Обучение в рамках фирм или специальных учебных центров как бы дополняет знания, полученные в школе или вузе, приспособливает их к своим производственным нуждам. 75% фирм обеспечивают занятый у них персонал программами профессиональной подготовки².

В среднем по программам подготовки фирмы США тратят 263 долл. на одного работника³. В целом затраты на внутрифирменное обучение вполне сопоставимы с затратами на государственные и частные школы (среднее и высшее образование) — примерно 350 млрд. долл. Уже с 70-х годов большинство руководителей американских корпораций стали рассматривать затраты на обучение как прибыльные инвестиции, а отделы развития персонала и внутрифирменные учебные центры — как подразделения, участвующие в создании прибыли.

На сегодняшний день традиционные требования к рабочим и служащим изменились, возникли новые рабочие места, особенно в сфере обслуживания, телекоммуникации и сфере информационных технологий. Сейчас в Европе и Северной Америке примерно 70% рабочих мест предполагают умственный труд и менее 30% — физический, тогда как пятьдесят лет назад соотношение было обратным. Сле-

¹ Агеев С.К. Современный менеджмент в современных корпорациях. М.: Изд-во МГИМО (У), 2008. С.94.

² Шарова С.Е. Современные системы развития человеческих ресурсов // Материалы международной научно-практической конференции «Экономика. Управление. Бизнес». Уфа, 2007. С.191.

³ Конковский В.Г. Тенденции развития системы управления человеческими ресурсами в современных условиях // Материалы международной научно-практической конференции «Экономика. Управление. Бизнес». Уфа, 2007. С.135–136.

довательно, готовность меняться, приспосабливаться становится важнейшим требованием к работнику.

По данным департамента труда США, среднестатистический американец, вступающий сейчас в ряды рабочей силы, будет не менее трех раз в течение своей трудовой деятельности менять ее вид. В сходных обстоятельствах находятся и трудовые ресурсы европейских стран, «работа на всю жизнь» становится редкостью. Таким образом, людям необходимо развивать и приобретать универсальные знания и навыки, которые помогут устроиться на новую работу при изменении рабочей ситуации.

В прошлом люди могли надеяться на то, что полученное ими образование и подготовка окажутся достаточными на всю жизнь. Однако сейчас базовое обучение создает лишь основу для профессиональной карьеры. Достаточные навыки и опыт при приеме на работу отнюдь не гарантируют того, что в связи с изменением обстоятельств и рабочей ситуации не потребуется совершенствовать имеющиеся у работника навыки. Работа и учеба должны стать неразрывными, ведь если сотрудники не имеют возможности повышать квалификацию на рабочем месте, их навыки постепенно устаревают. Аналогичным образом, если руководство компании не вкладывает достаточно средств в обучение и переквалификацию кадров, производство неизбежно тормозится.

Традиционно термин «развитие» (повышение квалификации) относилось к сравнительно небольшому по численности управленческому звену в крупных компаниях, менеджеров считали «мозгом» организации. Однако сейчас возникла необходимость в распределении руководства, то есть большее число людей теперь должно владеть соответствующими навыками. Численность и удельный вес руководителей и специалистов возросли, что усилило потребность в повышении профессиональной квалификации. Действительно, постоянное повышение профессиональной квалификации теперь выдвигается в качестве обязательного требования большинством профессиональных ассоциаций.

В соответствии с действующим законодательством, образовательные учреждения повышения квалификации реализуют различные виды ДПО: 1) повышение квалификации; 2) стажировка; 3) профессиональная переподготовка. Сегодня наряду с понятиями «повышение квалификации» и «переподготовка кадров» возникает понятие «корпоративное обучение», которое обозначает непрерывный процесс совершенствования профессиональных знаний, умений и навыков, передачи накопленного опыта, превращение его в достояние организации с помощью специальных методов и разнообразных форм организации учебного процесса.

Необходимость развития персонала сегодня осознается руководством практически всех эффективных и прибыльных компаний. Связано это с рядом причин, среди которых:

- обучение персонала является отличным мотивирующим фактором, обеспечивающим рост и развитие каждого сотрудника и всего коллектива в целом.
- обучение сотрудников по стандартизированным программам позволяет снизить влияние «человеческого фактора», то есть проблемы, которые связаны с недостаточностью знаний, компетенций, проблемами в коммуникациях между сотрудниками.
- обучение сотрудников, преимущественно без отрыва от производства, позволяет обеспечить единообразие в тех идеях, ценностях, знаниях, умениях и навыках, которые транслируются во время обучения. Таким образом, внутрикорпоративное обучение является наиболее эффективным с точки зрения обеспечения единства подходов со стороны сотрудников различных отделов и уровней.
- внутрикорпоративное обучение позволяет обеспечить наиболее эффективный подбор и расстановку кадров. Само наличие системы повышения квалификации может выступать своеобразной «приманкой» для хороших специалистов. В этих условиях снижается текучесть кадров, причем именно тех профессиональных сотрудников, которые вносят наибольший вклад в эффективный рост компании. При этом они получают удовлетворение от работы, ощущают свое признание со стороны руководства.
- рациональное использование новейших технологий предполагает соответствующий уровень подготовки и кадрового состава. Таким образом, обучение персонала дает возможность более активно использовать имеющиеся технологические линии, оборудование, программы.
- повышение квалификации сотрудников обеспечивает более высокий уровень качества производимых товаров и оказываемых услуг, позволяет полнее удовлетворять потребности клиентов.
- внутрикорпоративное обучение позволяет выявлять потенциальных лидеров и формировать резерв руководящих кадров, а также строить стратегические планы в отношении кадрового состава.
- само наличие внутренней системы обучения сотрудников является показателем способности и готовности компании своевременно реагировать на изменения внешней среды и своевременно адаптировать кадровый состав к этим изменениям.

Не смотря на затратность организации корпоративного обучения, руководство, тем не менее, получает и свои преимущества. Среди них: возможность концентрироваться на стратегических вопросах, оставляя текущие дела в ведении среднего менеджмента и рядовых сотрудников, способных решать текущие проблемы на высоком профессиональном уровне; возможность регулировать рабочую нагрузку сотрудников на основе их профессионального уровня, расширяя круг обязанностей и ответственности, способствуя горизонтальному и вертикальному перемещению и пр.

Преимущества повышения квалификации для сотрудников очевидны: включение сотрудника в программу внутрикорпоративного обучения является показателем его востребованности у руководства и, как следствие, гарантом занятости, что в нынешних условиях является весьма важным аргументом; повышение квалификации всегда может рассматриваться и как стимул к повышению по карьерной лестнице и как показатель способности работника выполнять более сложные обязанности и нести соответствующую ответственность; регулярное повышение квалификации и переобучение повышает способность приспосабливаться к новациям в работе, тем самым, снижая стресс; повышая свою квалификацию, сотрудники ощущают заботу руководства, что способствует повышению мотивации и удовлетворения от работы.

По данным опросов, размер оплаты имеет гораздо меньшее значение, чем принято считать. Исследователи сделали важное наблюдение: люди хотят интересной и увлекательной работы, хотят работать с удовольствием и гордиться результатами своего труда. Менеджеры и руководители имеют большое влияние на работу своих сотрудников и их отношение к ней. Следует больше заботиться о повышении удовлетворенности работой.

Цели обучения с точек зрения работодателя и самого специалиста существенно отличаются. Точка зрения работодателя. Немецкие специалисты В. Бартц и Х. Шайбл считают, что с позиции работодателя целями непрерывного обучения являются ⁴: организация и формирование персонала управления; овладение умением определять, понимать и решать проблемы; воспроизводство персонала; интеграция персонала; гибкое формирование персонала; адаптация; внедрение нововведений.

С точки зрения наемного работника те же авторы определяют следующие цели непрерывного образования: поддержание на соот-

⁴ Бартц В., Шайбл Х. Управление персоналом международной компании// Корпоративный вестник Газпром, 2008, № 7. С. 54.

ветствующем уровне и повышению профессиональной квалификации; приобретение профессиональных знаний вне сферы профессиональной деятельности; приобретение профессиональных знаний о поставщиках и потребителях продукции, банках и других организациях, влияющих на работу фирмы; развитие способностей в области планирования и организации производства.

Мы согласны с О.А.Березкиной, которая отмечает: «Корпоративное обучение ориентировано на людей уже с практическим опытом деятельности и, как правило, с первым высшим образованием, которые осознают необходимость непрерывного повышения профессионального уровня, обеспечивающего их лучшую адаптацию к стратегическим и тактическим целям корпорации.

Особенностью субъектного состава корпоративного обучения является не столько возможность индивидуального и группового обучения работников, сколько подготовка их в соответствии с особенностями профессиональной деятельности конкретной корпорации, с учетом личностных потребностей и на основе практического применения умений и навыков работы в команде. Данный подход к обучению в команде работников, выполняющих различные функции, объясняется неоднородностью субъектного состава корпорации и является транслятором организационной философии и корпоративной культуры организации, а также выступает катализатором ее организационного развития...

Корпоративное обучение требует наличия источников финансирования, способных обеспечить значительные объемы инвестиций в развитие человеческого потенциала. Необходимо учитывать критерий, устанавливающий прямую связь между квалификацией работника, затратами на его подготовку, результатами производственной деятельности и финансированием его профессионального совершенствования с учетом перспектив развития корпорации. Известно, что уровень образования влияет на эффективность производственно-хозяйственной деятельности организации, следовательно, затраты на корпоративное обучение работников сопоставимы с капитальными вложениями в ее развитие. А в условиях общего снижения уровня инвестиций в капитал российской экономики основным источником развития являются инвестиции в интеллектуальный потенциал общества...»⁵.

⁵ Березкина О.А. Развитие корпоративного обучения в системе российского дополнительного профессионального образования: организационно-функциональные и институциональные аспекты // Автореферат дисс. ... к.э.н. М., 2007. С.14.

Роль дополнительного профессионального образования (в том числе и внутрикорпоративного) в современной системе профессионального обучения определяется необходимостью обновления и обогащения интеллектуального потенциала общества; реализацией права работников на непрерывное образование в течении всей их трудовой деятельности; удовлетворение потребностей специалистов в получении знаний о новейших достижениях в различных отраслях науки и техники; а также поддержанием стремления самообразования и саморазвития в условиях высокой инновационности целевых приоритетов.

Используемые источники

1. Агеев С.К. Современный менеджмент в современных корпорациях. М.: Изд-во МГИМО (У), 2008.
2. Бартц В., Шайбл Х. Управление персоналом международной компании// Корпоративный вестник Газпром, 2008, № 7.
3. Березкина О.А. Развитие корпоративного обучения в системе российского дополнительного профессионального образования: организационно-функциональные и институциональные аспекты // Автореферат дисс. ... к.э.н. М., 2007.
4. Конковский В.Г. Тенденции развития системы управления человеческими ресурсами в современных условиях // Материалы международной научно-практической конференции «Экономика. Управление. Бизнес». Уфа, 2007.
5. Шарова С.Е. Современные системы развития человеческих ресурсов// Материалы международной научно-практической конференции «Экономика. Управление. Бизнес». Уфа, 2007.

Стоянова О. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)*

Учет развивающегося характера проектов наноиндустрии на этапе их планирования

Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ №11-07-00241-а

Проведен анализ особенностей наноиндустрии, позволяющий отнести проекты в этой области к категории развивающихся. Предложен подход к учету развивающегося характера проектов, основанный на выделении зон развития. Описаны особенности зоны упреждающего развития проекта и проблемы выбора ее размера, а также вариант решения данной проблемы.

Ключевые слова: управление проектами, развивающийся проект, зона развития, система целей.

Taking into account developing character of projects in nanoindustry at the stage of their planning

The analysis of features of nanoindustry, that allows to refer projects in this area to category of developing ones is carried out. Approach to accounting of developing character of the projects, based on allocation of zones of development is offered. Features of the project's proactive development zone and problem of its size choice, and also the variant of the solution of this problem are described.

Keywords: project management, developing project, zone of development, system of objectives.

В основе планирования проектов лежит поиск экстремума в пространстве ресурсы—результаты—риски—время с учетом имеющихся ограничений. Формализованные методы решения данной задачи предполагают построение целевой функции, описывающей проект как систему, параметры которой следует оптимизировать. В зависимости от выбора указанных параметров выделяют следующие разновидности рассматриваемой задачи: минимизация длительности проекта с учетом ограниченности ресурсов; минимизация расхода ресурсов при наличии ограничений на время реализации проекта; минимизация

рисков с ограничениями ресурсов и времени; минимизация упущенной выгоды¹.

Для сложных проектов, к числу которых принадлежат и проекты в сфере наноиндустрии, в процессе планирования строятся различные сценарии, базирующиеся на решениях перечисленных типов задач.

Поиск решения начинается с построения модели проекта, причем разные методы оперируют различными видами моделей². Наиболее универсальной является модель целей проекта. Данная модель может быть представлена в виде иерархического графа целей, узлы которого характеризуются целевыми показателями и ограничениями. Целевыми являются показатели результата — K_{ij} и времени — T_{ij} . Для всей системы целей имеем множество K , элементы которого — отдельные показатели проекта, такие как объем выпуска продукции, число патентов и др. При этом для каждой отдельной цели $K_{ij} \in K$. В качестве ограничений выступают показатели внешней и внутренней среды проекта, влияющие на возможность достижения целей.

Процедура построения модели целей для проектов наноиндустрии существенно отличается от классического варианта, поскольку данные проекты имеют ряд особенностей, которые необходимо учитывать.

Для проектов в рассматриваемой области характерен длительный период жизненного цикла. Промежуток времени от момента инициации проекта до запуска серийного производства варьируется в зависимости от имеющегося задела и может составлять от 5 (наличие опытного образца) до 25–30 лет (наличие идеи). Так по данным маркетингового исследования, проведенного Институтом маркетинга и Институтом новой экономики ГУУ³, в 2009 году только 16% от общего числа проектов в сфере наноиндустрии в нашей стране находились на этапе запуска серийного производства.

Ситуация, иллюстрируемая рисунком 1, актуальна и на текущий момент времени, что связано с особенностями реализации проектов наноиндустрии в РФ.

Первое, что следует отметить, это наличие серьезных сложностей перехода проектов от стадии научных исследований к стадии опытно-конструкторских разработок. Эти сложности вызваны, в значительной

¹ Бурков В.Н., Новиков Д.А. Как управлять проектами. М.: Синтез, 1997.

² Гимаров В.А., Дли М.И., Круглов В.В. Задачи распознавания нестационарных образов // Известия Российской академии наук. Теория и системы управления. 2004. № 3. С. 13.

³ Азоев Г.Л. Маркетинговый анализ рынков нанопродуктов (результаты аналитического проекта) // Маркетинг. №5. 2009. С. 3–24.

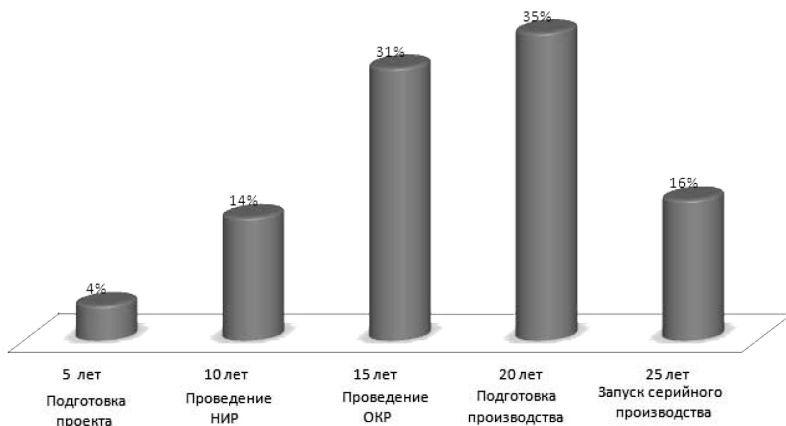


Рис. 1. Распределение проектов наноиндустрии по стадиям реализации

степени, с отсутствием необходимой интеграции между различными участниками, вовлеченными в рассматриваемую сферу деятельности.

Для нашей страны традиционно наличие разрыва между наукой и практикой. На большинстве российских предприятий отсутствуют подразделения, способные генерировать конкурентоспособные научные результаты в сфере нанотехнологий. Исключение составляют ряд предприятий химии, нефтехимии, нефтепереработки и металлургии, среди которых можно выделить такие, как ООО «Донкарб Графит», ЗАО «МАНЭЛ», ОАО «Нанопром», ООО «Брукер», ЗАО «Аврора» и ряд других ⁴.

В связи с последним обстоятельством основная доля исследований приходится на научные центры, объединенные в национальную нанотехнологическую сеть (ННС), возглавляемую РНЦ «Курчатовский институт» и финансируемую «РОСНАНО». Однако, по данным гос. корпорации лишь 24% научных результатов, полученных организациями, входящими в состав ННС, планируется перевести на стадию коммерческого использования и внедрения ⁵.

Вторая особенность, которая непосредственно взаимосвязана с первой, это преимущественное финансирование проектов, имеющих

⁴ Официальный сайт Российской Национальной Нанотехнологической сети (ННС) [электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.rusna -nonet.ru/nns/ rubricator/> (Дата обращения 28.04.2013 г.).

⁵ Официальный сайт «Роснано». Основные направления инвестиционной деятельности [электронный ресурс] – режим доступа: <http://www. rusnano . com/ investment> (Дата обращения 01.03.2013 г.).

готовый научный результат. Часто причину этого видят в неготовности инвесторов идти на риск, сопряженный с проектами nanoиндустрии. Вместе с тем, сегодня в России действует множество венчурных институтов, таких как «Runa Capital», «РВК», «АВРТ», «Prostor Capital» и т.д.⁶ Данные организации готовы инвестировать в проекты с высоким риском, однако, инвесторам требуется бизнес-план. Для проектов, не имеющих готового научного результата, трудно составить такой план из-за сложностей формирования системы целей и неопределенности сроков, т.к. сроки получения научного результата слабо прогнозируемы.

Третья особенность заключается в наличии проблем перехода от производства опытных образцов к организации серийного производства. Это вызвано неготовностью производственной инфраструктуры к принятию технологических инноваций, в том числе за счет отсутствия организационных механизмов их внедрения⁷.

Перечисленные особенности свидетельствуют о том, что проекты nanoиндустрии необходимо рассматривать как развивающиеся. Управление же развивающимися проектами имеет свои характерные отличия, которые находят проявление на всех этапах, в том числе, на этапе планирования⁸. Ниже описан предлагаемый подход к учету развивающегося характера проектов nanoиндустрии при их планировании.

Суть подхода – организации процесса планирования с ориентацией на зону его развития.

Очень часто проектное управление ограничивается зоной ближайшего развития, т.е. проект считается завершенным при достижении главной цели этой зоны. При этом управление осуществляется на основании временных и ресурсных критериев для целевой функции, характеризующей данную цель. Например, целью этапа НИР может быть «получение проекта нового продукта». При таком подходе имеет место локальная оптимизация.

Для нахождения глобального экстремума управление должно быть ориентировано на перспективные цели, которые могут оказывать влияние не только на оптимизируемые в процессе управления характеристики ресурсов и времени, но и на пространство целей зоны ближай-

⁶ Соколова А. Где взять деньги: 20 лучших венчурных фондов России [электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.hopesandfears.com/hopesandfears/interview/hf/119335-reyting-fondov> (Дата обращения 28.04.2013).

⁷ Дли М.И., Какатунова Т.В. Интеграция технопарка в инновационную структуру региона // Проблемы современной экономики. 2008. №2 (26). С. 252–254.

⁸ Sarkisov P.D., Stoyanova O.V., Dli M.I. Principles of Project Management in the Field of Nanoindustry // Theoretical Foundations of Chemical Engineering. 2013. Vol. 47. No. 1. Pp. 31–35.

шего развития. Так введение в рассмотрение цели «организация промышленного производства» приводит к появлению новой цели ближайшего развития «получение патента».

Однако рассмотрение всех перспективных целей и оценка их влияния на текущее развитие проекта требует существенных временных затрат и знаний, запас которых в условиях динамичного развития наноиндустрии всегда ограничен. В связи с этим, предлагается выделить из всех перспективных целей те, возможность достижения которых максимальна. Эти цели формируют зону упреждающего развития (рисунок 2), на которую и следует ориентироваться при планировании проектов.

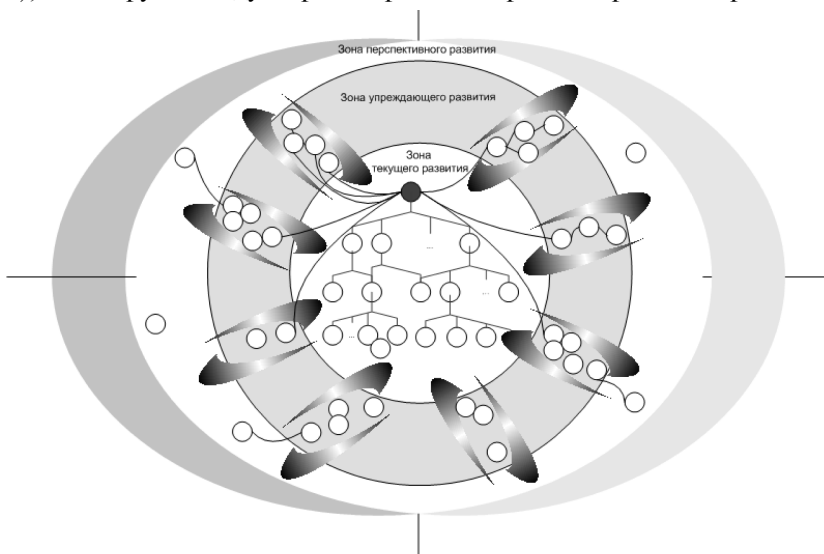


Рис. 2. Зоны развития проектов

Введем в рассмотрение понятие размера зоны упреждающего развития, или глубины развития проекта, характеризующей потенциальные возможности использования результатов, полученных в зоне ближайшего развития. Вопрос выбора размера зоны упреждающего развития содержит внутреннее противоречие. Расширение этой зоны увеличивает возможности поиска глобального экстремума в процессе решения задачи оптимизации при реализации проектного управления. Вместе с тем, увеличение глубины развития проекта приводит к усложнению системы целей зоны упреждающего развития и снижению возможностей их достоверной оценки. Это, в свою очередь, приводит к ухудшению

качества оценки влияния данной системы на зону ближайшего развития. Таким образом, встает вопрос выбора оптимального размера зоны упреждающего развития. Для его решения необходима разработка собственных процедур, позволяющих провести оценку на основе комплексного критерия, учитывающего перечисленные характеристики.

Эффективное управление проектами в сфере наноиндустрии не возможно без учета развивающегося характера данных проектов. Планирование и принятие управленческих решений необходимо осуществлять не только на основе ближайших целей, но и дальнейших перспектив использования результатов проекта. Для этого в работе предлагается выделять зоны развития проекта. Наряду с зонами ближайшего и перспективного развития вводится в рассмотрение зона упреждающего развития. Введение данной зоны позволяет соблюсти баланс между потребностями в оценке разнообразных проектных перспектив и затрат ресурсов, необходимых организации процедур такой оценки.

Используемые источники

1. Бурков В.Н., Новиков Д.А. Как управлять проектами. М.: Синтег, 1997.
2. Гимаров В.А., Дли М.И., Круглов В.В. Задачи распознавания нестационарных образов // Известия Российской академии наук. Теория и системы управления. 2004. № 3. С. 13.
3. Азоев Г.Л. Маркетинговый анализ рынков нанопродуктов (результаты аналитического проекта) // Маркетинг. № 5. 2009. С. 3–24.
4. Официальный сайт Российской Национальной Нанотехнологической сети (ННС) [электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.rusna-nonet.ru/nns/rubricator/> (Дата обращения 28.04.2013 г.).
5. Официальный сайт «Роснано». Основные направления инвестиционной деятельности [электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.rusnano.com/investment> (Дата обращения 01.03.2013г.).
6. Соколова А. Где взять деньги: 20 лучших венчурных фондов России [электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.hopesandfears.com/hopesandfears/interview/hf/119335-reyting-fondov> (Дата обращения 28.04.2013).
7. Дли М.И., Какатунова Т.В. Интеграция технопарка в инновационную структуру региона // Проблемы современной экономики. 2008. № 2 (26). С. 252–254.
8. Sarkisov P.D., Stoyanova O.V., Dli M.I. Principles of Project Management in the Field of Nanoindustry // Theoretical Foundations of Chemical Engineering. 2013. Vol. 47. No. 1. Pp. 31–35.

Суртаев С. Н.

аспирант,

Сибирский федеральный университет

Факторы, влияющие на изменение стоимости при модернизации в лесопромышленном комплексе

В статье представлены часть факторов, влияющих на стоимость лесопромышленной компании, на этапе модернизации действующие негативно и увеличивая стоимость самой модернизации.

Ключевые слова: факторы, лесопромышленный комплекс, стоимость бизнеса, модернизация.

Factors influencing the change of the value of the modernization of the timber industry complex

The article presents a part of the factors that affect the value of the timber company, at the stage of modernization of the existing negative and increasing the cost of the modernization.
Keywords: factors, timber industry complex, the value of the business, modernization.

Проблема измерения и оценки модернизации является частным случаем проблемы эффективности инноваций, так как модернизация производства — один из видов инновации в промышленности и производстве. Для оценки возможности проведения модернизации необходимо понимать факторы, которые влияют на данные процессы в конкретной отрасли, и исходят из отраслевой специфики.

Рассмотрим конкретные факторы модернизации в лесопромышленной отрасли и возможности их анализа.

Для формирования отраслевой модели, описывающей изменение стоимости бизнеса от внедрения современных технологий и модернизации производства, необходимо выделить отраслевые особенности, характерные для лесного комплекса.

На наш взгляд, можно выделить следующие основные факторы, влияющие на стоимость бизнеса в лесопромышленном комплексе.

1. Цикл производства в лесной промышленности (с момента валки до момента получения денежных средств) составляет от 1 до 6 месяцев.

Вследствие этой особенности компании не учитывают весь необходимый размер инвестиций в оборотный капитал (working capital) и из-за этого не могут выйти на планируемые мощности. При расчете

затрат на покупку основного оборудования необходимо учитывать такие статьи затрат, как: монтаж, транспортировка, таможенные пошлины, погрузочно-разгрузочные работы, пуско-наладочные работы, проведение коммуникаций и получение соответствующих лицензий[4].

2. Большая энергоемкость производства.

Действие данного фактора объясняется структурой затрат в лесопромышленном комплексе, особенности производства приводят к тому, что значительная часть затрат связана именно с расходами на энергию.

3. Инфляционные процессы в национальной экономике.

Данные процессы существенно влияют на возможность получения прибыли на внутреннем рынке, поскольку инфляция в состоянии обесценивать рублевые накопления[4].

4. Колебания курса валют.

Колебания влияют на прибыль и ценообразование на мировом рынке, и таким образом действуют аналогично действию инфляции в международной экономике.

5. Колебания конъюнктуры сбыта продукции на мировом рынке.

Данные колебания определяют цены и соответственно прибыль на мировом рынке. Кроме того, также и цены на сырье подвержены существенным колебаниям[1]. При этом сырье составляет около 50% в общей себестоимости, что увеличивает фактор риска. Часть сырья идет из-за рубежа, что приводит к тому, что цены на международном рынке влияют и через цены на сырье[3].

6. Большое количество отходов от основного производства.

Лесопромышленное производство связано с существенным загрязнением и соответственно существенными экологическими выплатами, поэтому рост отходов увеличивает расходы и повышает себестоимость лесопромышленного продукта.

7. Систематическая уплата экологических сборов.

Действие данного фактора связано с предыдущим фактором, но поскольку фактические выплаты зависят также и от других факторов, кроме реального загрязнения, например от законодательства, работы юристов и тому подобного, могут также рассматриваться и как отдельный фактор.

8. Вредность производства для работников.

Производство вредно, как уже указывали в факторе № 6, однако влияние производства на работников приводит к отдельному виду выплат, так как выплаты в данном случае осуществляются работникам, а не государству.

9. Низкая производительность крупных предприятий в отрасли в виду устаревания производств и технологий.

В силу специфики функционирования отрасли спрос и цены на низкокачественное сырье постоянно падают, соответственно без постоянной модернизации доходы от производства падают.

Лесопромышленные рынки находятся под сильным влиянием ситуации в строительном секторе, являющемся главным потребителем древесины, который до сих пор не полностью оправился от кризиса и вряд ли сделает это в ближайшее время[6]. Экономические перспективы почти во всех европейских странах значительно ухудшаются и вероятно этот процесс продолжится. В связи с этим рынок все больше смещается в сторону продукции, требующей высокого уровня производственных технологий.

10. Необходимость существенной модернизации основных средств для развития глубокой переработки древесины.

Данный фактор важен в связи с высокой стоимостью основных средств в отрасли.

11. Возможность производства широкого спектра материалов и различных товаров

Данный фактор действует положительно: чем выше диверсификация бизнеса в рамках отрасли, тем выше прибыль. Диверсификация позволяет компенсировать действие ряда вышеописанных негативных факторов, таких как колебания цен, колебания курсов валют и инфляция на внутреннем рынке. В случае, если цены на какой-либо материал падают, можно компенсировать неблагоприятную конъюнктуру за счет других материалов, относительно которых ценовые тенденции адекватнее[1].

Часть этих факторов может быть определена как второстепенные, а часть необходимо включить в общую модель изменения стоимости лесопромышленного предприятия в процессе модернизации.

Рассмотрим влияние модернизации на стоимость лесопромышленной компании. Модернизация на первом этапе снижает стоимость лесной компании, так как переводит компанию на такую стадию жизненного цикла, как период роста. Продукты и услуги на данном этапе обладают существенным потенциалом роста. Для того чтобы капитализировать этот потенциал, необходимо привлечь значительные ресурсы с целью развития и продвижения новых продуктов и услуг; построить и расширить производственные мощности; инвестировать в системы, инфраструктуру и распределительную сеть; создать и развивать клиентскую базу.

При этом значительная часть факторов, влияющих на стоимость лесопромышленной компании, на этапе модернизации действует негативно, увеличивая стоимость модернизации. На наш взгляд, это следующие факторы:

1. Большая энергоемкость производства — приводит к большим энергозатратам также и на модернизацию
2. Зависимость от конъюнктуры мирового рынка, инфляции и колебаний курса валют — увеличивает инновационный риск, так как большие вложения в модернизацию из-за резкого изменения конъюнктуры мирового рынка могут внезапно не окупиться.
3. Большое количество отходов от основного производства, экологическая нагрузка на окружающую среду — играют свою роль также и при модернизации.
4. Стоимость химических добавок, железнодорожный тариф — также влияют негативно, так как необходимо подвозить новые станки и другие основные средства, используемые для модернизации, внедрять новые добавки и материалы.

В то же время, модернизация в среднесрочной перспективе, на наш взгляд, приводит к позитивному влиянию следующих факторов:

1. Низкая производительность крупных предприятий в отрасли в виду устаревания производств и технологий — модернизация повышает производительность.
2. Необходимость существенной модернизации основных средств для развития глубокой степени переработки древесины — модернизация в ряде случаев позволяет осуществить глубокую степень переработки.
3. Возможность производства широко спектра материалов и различных товаров (диверсификация бизнеса в рамках отрасли) — в ряде случаев модернизация обеспечивает диверсификацию.

Таким образом, в статье были выделены факторы, влияющие на стоимость компании в лесопромышленной отрасли, и описан негативный характер влияния данных факторов, в случае не принятия во внимание их руководством компании. Руководству предприятий, для эффективного управления стоимостью своего бизнеса, необходимо выработать четкий инструментарий для менеджмента компании и отслеживать динамику контрольных показателей, являющихся факторами удорожания, либо снижения стоимости компании, что позволит иметь оперативный доступ к информации и иметь возможность принимать те или иные управленческие решения, которые позволят, как привлекать дополнительные инвестиции в развитии компании, так и улучшать привлекательность бизнеса в целом.

Используемые источники

1. Аналитическая справка о ситуации на мировом рынке лесоматериалов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://brokersonline.ru/ved_news/2022-analiticheskaya-spravka-o-situacii-na-mirovom-gynke-lesomaterialov.html
2. Барабанов А.Е. Повышение капитализации предприятий лесной промышленности с использованием инструментов фондового рынка. Вестник Московского государственного университета леса/А.Е. Барабанов // Лесной вестник. 2008. № 5. С. 56–60.
3. В странах-членах Европейской экономической комиссии оживает рынок лесной продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.woodex.ua/news/world/12172/>
4. Винокуров М.А., Суходолов А.П. Совершенствование механизмов управления инновационным развитием лесопромышленного комплекса/ М.А.Винокуров, А.П.Суходолов // Известия ИГЭА. 2009. № 5. С. 7.
5. Конкурентоспособность российского ЛПК: угрозы и возможности//Портал лесопромышленника. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.drevesina.com/materials.htm/a5/b215/>
6. Обзор мировых рынков ЛПК [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.nacles.ru/ftpgetfile.php?id=21>

Суртаева О. С.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства*

*ассистент кафедры «Менеджмент»,
Сибирский федеральный университет*

Проблема измеримых критерии в модернизации производственных предприятий

В статье представлены материальные результаты инновационной деятельности, которые выступают в виде созданных и освоенных мощностей новых машин, оборудования, аппаратов, приборов и средств автоматизации.

Ключевые слова: инновации, модернизация производственных предприятий, инновационный процесс.

The problem of measurable criteria for the modernization of the production of enterprises

In article are presented the material results of innovative activities, which are in the form of created and developed capacity of new machines, equipment, apparatus, instruments, and automation means.

Keywords: innovations, modernization of industrial enterprises, the process of innovation.

Несмотря на часто упоминаемые в наше время слова «инновации», «модернизация», зачастую владельцы и менеджеры предприятий плохо представляют себе, в каких конкретно критериях можно измерить степень модернизации, а также вообще определить, произошла ли модернизация или нет. Это положение делает актуальной проблему измерения модернизации, которой посвящена данная статья.

Для понимания критериев модернизации производственных предприятий рассмотрим категорию модернизации вообще.

Категория «модернизации» имеет различные определения, обычно может пониматься в двух аспектах [2, с. 21]:

1) усовершенствование, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества. Это относится обычно к машинам, оборудованию, технологиям.

2) в историческом контексте под модернизацией понимается процесс перехода от традиционного общества к современному, например, от аграрного — к индустриальному.

Нами исследуется модернизация производства, то есть непосредственное внедрение новых технологий (в том числе управленческих) на производстве.

Процесс осуществления модернизации называется инновационным процессом (процесс последовательного превращения идеи в товар, проходящий этапы фундаментальных и прикладных исследований, конструкторских разработок, маркетинга, производства и сбыта [3, с. 168]). Экономическая активность по осуществлению модернизации является, таким образом, инновационной активностью. Инновационный процесс можно охарактеризовать как последовательность действий по созданию инновации, включающий в себя все стадии от постановки социально-экономической задачи до получения конкретного социально-экономического блага.

Проблема измерения и оценки модернизации является частным случаем проблемы эффективности инноваций, так как модернизация производства — один из видов инновации вообще [2, с. 22]. Понятие «инновация» по-разному понимается учеными, однако наиболее распространённое в нашей стране определение инновационной деятельности, представленное также в нормативных актах, таких как Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998—2000 [5] — определяет инновационную деятельность как процесс создания нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки; а инновацию — как результат этого процесса. Другие представления о модернизации и инновации связаны с пониманием их либо как изменения (Ф. Валента, Л. Волдачек, Ю.В. Яковец и др.), как конечного результата такого изменения (Л.М. Гохберг, Р.А. Фатхудинов, А.Б. Крутик, С.Д. Ильенкова, Г.С. Гамидов, Г.Д. Ковалев и др.), как прогресса вообще (В.Н. Лапин, А. Твисс, Б. Санто, С.В. Валдайцев и др.); как совокупности мероприятий по изменению (Ф. Никсон).

В процессе анализа разные исследователи выделяют следующие эффекты модернизации:

1. Экономический эффект.

Для оценки экономического эффекта применяется система экономических показателей, которые учитывают в стоимостном выражении все виды результатов и затрат, обусловленных реализацией инноваций.

2. Научно-технический эффект.

Сюда относятся научная новизна, полезность, эстетичность, компактность разработки.

3. Финансовый эффект.

Для оценки этого эффекта вычисляются финансовые показатели эффективности и рентабельности.

4. Ресурсный эффект.

Показатели ресурсной эффективности отражают влияние модернизации на объем производства и потребления того или иного вида ресурса.

5. Социальный эффект.

Данные показатели учитывают социальные результаты модернизации.

6. Экологический эффект.

Эти показатели учитывают влияние модернизации на окружающую среду: вызывают ли они шум, вибрации, выброс вредных ядовитых веществ и так далее.

Таким образом, если по всем шести критериям или хотя бы по большинству из них, имеется осязаемый эффект, можно говорить о модернизационном эффекте внедряемой технологии или оборудования.

Так как модернизация является новшеством, дополнительным ее критерием может быть наличие интеллектуальных прав у автора на это новшество.

Понятие интеллектуальной собственности предусмотрено Конвенцией, учредившей Всемирную организацию интеллектуальной собственности в 1967 г. Задача Всемирной организации интеллектуальной собственности — содействовать ее охране.

В Гражданском кодексе Российской Федерации определены способы охраны служебной и коммерческой тайны (ст. 139 ГК РФ)[1]. Объекты интеллектуальной собственности могут использоваться предприятями и организациями, приносить доход. Они включаются в состав нематериальных активов. Охранными документами на изобретения являются патенты, авторские свидетельства. Согласно Гражданскому кодексу РФ основным способом индивидуализации продукции является товарный знак, который при регистрации и определяет, кому принадлежат права на ту или иную модернизацию.

Материальные результаты инновационной деятельности выступают в виде созданных и освоенных мощностей новых машин, оборудования, аппаратов, приборов и средств автоматизации. Созданные и освоенные образцы машин, оборудования, аппаратов, приборов и

средств автоматизации делятся на новые, модернизированные и модифицированные. Таким образом, наличие материального результата в виде модернизированного оборудования, машины, прибора и т.п., опубликованного в ЦНТИ, также является одним из критериев модернизации.

В качестве конкретных количественно измеримых целей модернизации, на наш взгляд, могут выступать следующие цели модернизации предприятий:

- выпуск новой продукции и/или продукции с улучшенными характеристиками под стандарты ИСО;
- повышение эффективности парка технологического оборудования;
- сокращение трудоемкости производственных процессов и, как следствие, оптимизация численности операционного персонала;
- сокращение длительности производственного цикла изготовления продукции;
- сокращение потерь (производительных и непроизводительных);
- сокращение себестоимости изделия (за счет применения информационных прогрессивных технологий, материалов, экономии энерго- и трудовых ресурсов).

Резюмируя вышеизложенное, можно отметить, что главным вопросом при реконструкции производства является оценка предполагаемой эффективности мероприятий, которая, в свою очередь, зависит от технико-технологической и логистической проработки вопросов:

- наличия и необходимости модернизации логистической инфраструктуры (агрегатов, технологических линий, складов, путей и пр.);
- выбора новой технологии или модернизации существующей;
- выбора состава компьютеризованного технологического оборудования;
- проектирования и изготовления специальных роботизированных устройств.

Достижение указанных целей, выраженное в конкретных цифрах, может быть применено в качестве критерия модернизации.

Используемые источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) № 51-ФЗ от 30 ноября 1994 года // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: Учебник / Л. С. Барютин и др.; под ред. А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. 2-е изд. перераб. и доп. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004.
3. Медынский В. Г. Инновационный менеджмент: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2008.
4. Розенталь О. Риск-менеджмент на основе оценки соответствия / Розенталь О., Хохлявин С. // Стандарты и качество. 2010. № 1. С. 58–63.
5. Постановление Правительства РФ от 24 июля 1998 г. N 832 «О Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы» // Российская газета. 1998. 19 августа.

Тарасов В. А.

*соискатель,
Российская академия предпринимательства»*

Экономические мотивы отчуждения имущества в государственном секторе

В статье рассматриваются основные экономические мотивы отчуждения имущества в государственном секторе экономики по сделкам по слиянию и поглощению предприятий.

Ключевые слова: государственный сектор; слияния и поглощения; отчуждение имущества; мотивы.

Economic motives of alienation of property in public sector

In article the main economic motives of alienation of property in public sector of economy according to transactions on merge and merger of the enterprises are considered.

Keywords: public sector; merges and absorption; property alienation; motives.

Основные мотивы, обусловленные необходимостью проведения сделки по слиянию и поглощению, связаны с различными причинами, среди которых: необходимость увеличения размера бизнеса; получение синергетического эффекта в результате возможного объединения и взаимодополнения двух активов; необходимость диверсификации собственного бизнеса путем выделения непрофильных активов от основной деятельности в целях получения дальнейших налоговых стимулов. Однако для государственного сектора данные мотивы могут быть совершенно иные.

Сделки по слиянию и поглощению, проводимые в государственном секторе экономики имеют не только стратегическое значение для экономики России, но и качественным образом влияют на состояние бюджета нашей страны. В данном секторе сосредоточены крупнейшие компании финансового и нефинансового сектора экономики страны, доходы, от деятельности которых фактически формируют основную часть российского бюджета.

Например, в законопроекте о бюджете на 2013 год предусмотрено поступление от приватизации в сумме 427,7 млрд. рублей. В свою очередь, представители Минэкономразвития РФ констатируют, что

только от восьми планируемых крупных сделок бюджет реально сможет получить 260–270 млрд. рублей против общего объема в 223 миллиарда рублей в 2012 году¹. Основными источниками средств от приватизации государственного и муниципального имущества на протяжении последних лет остаются доходы от продажи акций, стоимость, может быть необоснованно завышена или занижена в зависимости от мотивов сделки.

Как следует из данных предоставленных Минэкономразвития², на период до 2013 года к приватизации запланированы пакеты девяти крупнейших компаний: 10% акций «Роснано», 55% Ванинского морского торгового порта, 25,5% Мурманского морского торгового порта, 20% Новороссийского морского торгового порта, 25% минус одна акция «Совкомфлота», 100% Архангельского тралового флота, 25,5% авиакомпании «Сибирь», 25,5% «Мосэнергостроя» и 25,1% ТГК-5.

Кроме того, в процессе подготовки к продаже находятся пакеты акций крупнейших государственных банков, среди которых ОАО «ВТБ» и ОАО «Россельхозбанк», а также таких компаний, как АК «Алроса», Роснефть и Объединенная зерновая компания.

Каковы же основные мотивы для реализации политики слияний и поглощений в государственном секторе экономики. С нашей точки зрения, данные мотивы необходимо последовательно разделить на три системных блока: первый блок связан с вопросами реализации процедур приватизации государственного имущества; второй блок — это совершенствование способов отчуждения государственного имущества, с учетом необходимости проведения прединвестиционного аудита и выбора способов повышения капитализации и инвестиционной привлекательности отдельных активов; третий блок — это, прежде всего, вопросы адекватной рыночной стоимости имущества, оценка которого должна быть «прозрачной» как для государства, так и для частной компании.

Рассмотрим каждый из них. Вопросы приватизации государственного имущества, имеют стратегическое значение для отечественной экономики. Как справедливо отмечает Медведева Е. А.³, недостаточное внимание к комплексному прогнозированию последствий приватизации конкретных предприятий, акцент на приоритетное решение теку-

¹ Приватизация 2013: все по плану [http://ria.ru/economy/20121025/]

² Министр Белоусов А.Р. выступил с докладом о проекте государственной программы «Управление федеральным имуществом» на заседании Правительства РФ [http://www.economy.gov.ru/minec/press/]

³ Медведева Э. А. Ответственность за незаконную приватизацию государственной и муниципальной собственности в Российской Федерации: пробелы законодательного регулирования // Общество и право. 2010. № 3. С. 135–139.

щих задач пополнения бюджета за счет продажи государственной собственности, а также безответственность ряда должностных лиц, в России нередко приводили к реальным потерям в сфере обеспечения обороноспособности и национальной безопасности страны. Первый этап начала приватизационных сделок можно отнести к периоду 1992–1994 гг., так называемого периода ваучерной приватизации. Тогда приватизация была просто необходима рыночной экономике для стабилизации ситуации в стране. Второй этап 1994–1999 гг., можно охарактеризовать как этап денежной приватизации, проводимой уже в рамках федеральных законодательных актов, важнейшим из которых можно признать Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 123-ФЗ «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации», который впоследствии был заменен ныне действующим Федеральным законом от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества»⁴. Ну и наконец, третий этап — период 1999–2003 гг., когда на уровне Правительства было формально закреплено определение приватизации государственного имущества, под которым следует понимать возмездное отчуждение государственного и муниципального имущества в собственность физических и юридических лиц.

Важно отметить, что в любой развивающейся экономике, процедуры приватизации государственного имущества, обусловлены, прежде всего, необходимостью наполнения бюджета с целью поддержания экономики. Например, в развивающихся странах Юго-восточной Азии начало приватизации государственных предприятий традиционно связывают именно с развитием фондового рынка, поскольку обращающиеся на организованном рынке ценные бумаги государственных компаний, способствуют активному привлечению и переливанию капитала для цели развития экономики. Следует отметить, что например, в законодательстве Социалистической Республики Вьетнам, практически не употребляется термин «приватизация», а используется термин «акционирование». Необходимо отметить, что фондовый рынок Вьетнама развивался по мере акционирования вьетнамской экономики. По мере развития фондового рынка у экономики появляются большие возможности и по привлечению иностранных инвестиций, преимущественно прямых, которые способствуют ее активному росту.

В российской экономике, в последние два десятилетия, фондовый рынок развивался достаточно быстрыми темпами, хотя и его до

⁴ Федеральный закон от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества»//СЗ РФ от 28 января 2002 г. № 4 ст. 251

сих пор нельзя признать в полной мере развитым. Вместе с тем, активное развитие операций с государственными ценными бумагами, прежде всего на внутреннем рынке, способствует снижению внешней доли заимствований, однако в структуре государственного долга, доля ценных бумаг пока не превышает и 30% (рис. 1)⁵.

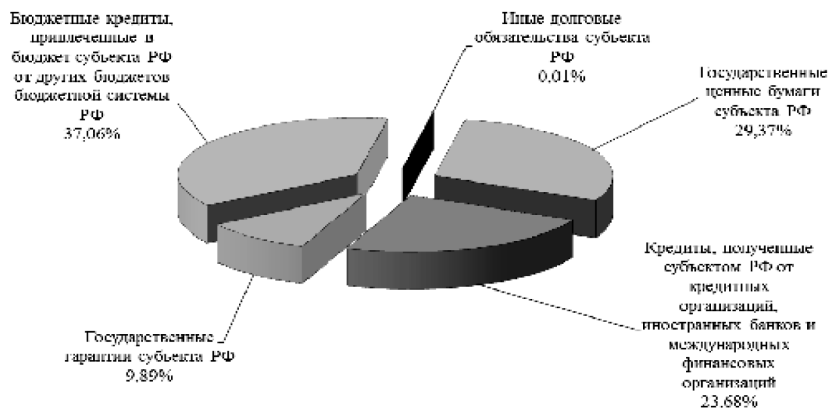


Рис. 1. Структура государственного долга субъектов РФ по состоянию на 01.09.2012 г.

За период с 2007 по 2011 гг., доля государственных ценных бумаг в структуре государственного долга снизилась с 41,6% до 29,3%. Одновременно следует отметить, что Правительство РФ, стремится всячески модернизировать действующий порядок размещения государственных ценных бумаг, прежде всего, путем взаимодействия с иностранными и российскими инвесторами, а также перейти к целенаправленному воздействию на объем и структуру государственного долга путем проведения активных операций на международном и национальном долговых рынках, включая обмен «старых», теряющих ликвидность выпусков гособлигаций (off-the-run), на «новые» выпуски (on-the-run).

Важно также отметить, что в нашей стране, дефицит государственного бюджета планируется покрывать не только за счет выпуска государственных облигаций, но и как мы уже отмечали ранее, более активной приватизации государственного имущества. Источники финансирования дефицита государственного бюджета на период до 2015 года, мы привели в таблице 1⁶.

⁵ Основные направления государственной долговой политики РФ на 2013–2015 гг. // Министерство финансов РФ [<http://www.minfin.ru/common>]

⁶ Тот же источник.

**Источники финансирования дефицита
федерального бюджета в 2012–2015 гг., млрд.руб.**

Показатель	2012	2013	2014	2015
Дефицит федерального бюджета	-68,1	-521,4	-143,6	-10,8
Государственные заимствования, в т.ч.	842,1	606,5	563,4	414,4
привлечение	1 519,9	1 448,8	1 079,3	1 356,4
погашение	-677,8	-842,3	-515,9	-942,0
Государственные внутренние заимствования, в т.ч.	709,8	448,6	398,5	306,5
привлечение	1 310,2	1 213,2	842,2	1 114,8
погашение	-600,4	-764,6	-443,7	-808,3
Государственные внешние заимствования, в т.ч.	132,3	157,9	164,9	107,9
привлечение	209,7	235,6	237,1	241,6
погашение	-77,4	-77,7	-72,3	-133,7
Использование резервного фонда	-830,3	-373,4	-596,3	-818,6
Использование фонда национального благосостояния	7,5	5,7	7,5	8,9
Приватизация	300,0	427,7	330,8	595,1
Исполнение государственных гарантий РФ	-109,9	-58,3	-89,6	-160,0
Прочее	-141,3	-86,7	-72,1	-29,0

Исходя из представленных табличных данных, мы можем увидеть, что уже к 2015 году планируется фактически вдвое увеличить объем сделок по приватизации государственного имущества. Однако с нашей точки зрения, к данному процессу необходимо подходить крайне осторожно с учетом возможности ограничения отчуждения государственного имущества в стратегически важных отраслях для государства, прежде всего это сырьевой сектор экономики, энергетика, сектор ОПК и пр.

Как справедливо отмечает Дораев М. Г.⁷, выступая в качестве катализатора развития экономик государств-реципиентов, иностранные

⁷ Дораев М.Г. Национальная безопасность в контексте правового регулирования иностранных инвестиций // Предпринимательское право. 2011. № 1. С. 21–25.

инвестиции одновременно таят в себе и немалые риски, связанные с ограничением экономического суверенитета таких государств. Возможна ситуация, когда интересы контролирующих значительную часть мировых ресурсов транснациональных компаний могут прямо противоречить интересам государств, на территории которых эти ресурсы сосредоточены. Более того, такие иностранные инвесторы могут находиться под контролем недружественных государств. Учитывая, что современные глобализационные процессы в мировой экономике во многом ограничили применение традиционных для торгового оборота таможенно-тарифных мер защиты национальной экономики, государства — реципиенты инвестиций вынуждены на уровне национального законодательства разрабатывать новые механизмы, позволяющие осуществлять эффективный государственный контроль иностранных инвестиций в важнейшие секторы национальных экономик.

Рассматривая следующий блок, связанный с совершенствованием способов отчуждения государственного имущества, с учетом необходимости проведения прединвестиционного аудита и выбора способов повышения капитализации и инвестиционной привлекательности отдельных активов, важно понимать, что государство всегда заинтересовано не в продаже отдельного актива, а в реализации цельной бизнес-единицы, что позволяет сохранить рабочие места, инфраструктуру и основные бизнес-процессы. Данное направление охватывает целый комплекс вопросов, среди которых и вопросы реализации непрофильного бизнеса, который сегодня скорее отягощает балансы компаний и не приносит им реальной прибыли.

Как отмечают некоторые авторы ⁸, основная проблема, связанная с отчуждением государственного имущества и отдельных активов, состоит в определении справедливой стоимости, о проблемах которой мы уже говорили ранее. Каким же образом определить справедливую стоимость активов с учетом имеющихся источников информации?

Во-первых, объединение бизнеса двух юридических лиц происходит в форме слияния или поглощения, однако МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса» требует учитывать каждое объединение по методу приобретения, что, в частности, предполагает идентификацию покупателя, то есть компании, которая получает контроль над приобретаемой компанией. Таким образом, с точки зрения данного стандарта любое объединение бизнеса должно рассматриваться как поглощение. Во-вто-

⁸ Аникин П.А. Оценка справедливой стоимости активов и обязательств при слияниях и поглощениях // МСФО и МСА в кредитной организации. 2011. № 4. С. 50–59.

рых, в целях получения справедливой оценки необходима классификация активов на группы. Например, в соответствии с европейскими стандартами оценки, государственное имущество классифицируется на 4 класса⁹:

- операционное имущество инфраструктуры, включая принадлежащие государству дороги, железные дороги, доки, аэропорты, предприятия коммунального обслуживания и объекты обороны;
- операционное неспециализированное имущество – принадлежащее государству имущество, которое имеет легко определяемую рыночную стоимость при существующем использовании;
- операционное специализированное имущество – специализированная недвижимость, включая недвижимое имущество или состоящие на учете объекты исторического архитектурного или культурного наследия, для которых не имеется другого рынка, кроме органов с подобным спектром государственных, законодательных, общественных или социальных обязанностей, или когда имуществом владеют согласно определенным условиям предоставления его в дар, или в соответствии с законодательно установленными условиями его принудительного приобретения;
- неоперационное имущество – недвижимость, которой владеют в целях инвестирования, развития, продажи, используемая как обеспечение кредитов, или в некоторых других коммерческих целях, не связанных с обязательствами государственного органа, установленными законодательством.

Исходя из такой классификации, можно использовать традиционные подходы к оценке: затратный, сравнительный и доходный на основе дисконтированных денежных потоков и пр. или, подходы, принятые в западной практике.

Оценка играет огромную роль в процессе отчуждения государственного имущества, конструктивные особенности данного процесса, заключаются в необходимости определения рыночной стоимости конкретного объекта, состояния рынка и спроса со стороны инвесторов в рамках открытых и прозрачных процедур, понятных обществу и представителям государственной власти.

⁹ TEGOVA// European Group of Professional Valuers – Европейские стандарты оценки [<http://www.tegova.org/en/>]

Дальнейшие процессы приватизации государственного имущества, включая частичную и полную реализацию пакетов государственных компаний, будут с нашей точки зрения, связаны с возможностью определения рыночной стоимости имущества, что безусловно предопределяет процессы дальнейшего развития отечественного фондового рынка с учетом трансформации имущества в ценные бумаги.

Процессы постепенной трансформации объектов государственной собственности в частную собственность, предопределены: в финансовом и банковском секторе — необходимостью укрепления внешнего и внутреннего контура стабильности в целях поддержания конкурентоспособности отечественной экономики, а также возможности противостояния крупным дисбалансам, вызванных кризисными явлениями; и в финансовом и в нефинансовом секторе — необходимостью более рационального управления государственной собственностью в т.ч. и для цели покрытия дефицита бюджета средствами от приватизации. При этом, даже учитывая столь объективную мотивацию государства по избавлению от некоторых активов, отягощающих бюджет, важно учитывать и стратегическое значение данных активов для экономики, в связи с чем, первоочередной реализации должны подлежать в первую очередь, непрофильные активы.

Терехова Т. А.

*кандидат экономических наук,
ЧОУ ВПО «Институт социальных и гуманитарных знаний»*

Институт саморегулирования аудиторской деятельности в РФ

В статье рассматривается значение саморегулируемых объединений аудиторов как института, позволяющего повысить качество аудиторских услуг и эффективность внешнего контроля в аудите.

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, финансовый контроль, стандарты, Саморегулируемая организация аудиторов.

Institute of self-regulation of audit activity in the Russian Federation

The article discusses the importance of the self-regulatory associations of auditors as an institution allowing to improve the quality of audit services and the effectiveness of external oversight audit.

Keywords: audit, auditing, financial control, standards, self-regulating organization of auditors.

Аудиторская деятельность в России значительно укрепила свои позиции за последние десять лет. Это связано, в первую очередь, с накоплением практического опыта и упрочнением нормативной базы в сфере аудита. Важным фактором в развитии современного аудита стало возникновение и стабильное функционирование официальных Интернет-сайтов Министерства финансов РФ, актуальными разделами которого стали бухгалтерский учет, МСФО и аудиторская деятельность, а также сайтов саморегулируемых организаций аудиторов и других специализированных организаций.

Аудит сегодня занимает важное место в системе финансового контроля Российской Федерации. Ее особенностью является одновременное существование государственного финансового контроля и независимого финансового контроля. Отличием современного аудита стало то, что с 2010 года аудиторская деятельность приобрела статус саморегулируемой.

В 2007 году вступил в силу закон «О саморегулируемых организациях» [1], а в 2009 — обновленный закон «Об аудиторской деятельности» [2]. Параллельно с этим в стране действовали саморегулируемые

объединения аудиторов. По аналогии с зарубежным опытом они должны были взять на себя важную часть функций уполномоченного федерального органа государственного регулирования аудиторской деятельности – Минфина РФ. Однако переход аудиторской деятельности к саморегулированию в России откладывался несколько раз по разным причинам. Выход аудиторской деятельности на самостоятельный уровень обозначился отменой лицензирования и созданием Единой Аттестационной Комиссии. В таблице 1 представлено перераспределение функций между СРО аудиторов и Минфином РФ с 2010 года.

Таблица 1

Функции Минфина и СРО аудиторов

До 2010 года		С 2010 года	
Минфин РФ	СРО аудиторов	Минфин РФ	СРО аудиторов
Разработка стандартов аудита – совместно с представителями аудиторской профессии, в т.ч. членами СРО. Утверждение стандартов аудита.	Методологическая помощь в разработке стандартов аудита	Утверждение Федеральных стандартов аудита	Разработка стандартов для своих членов. Стандарты СРО не могут противоречить федеральным стандартам аудиторской деятельности. Помощь Минфину в разработке ФСАД
Лицензирование аудиторской деятельности		Отменено с 2010 года	Обязательное членство в СРО аудиторов
Ведение реестра аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов		Передана СРО	Ведение реестра аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов
Организация внешнего контроля качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов		Передана СРО частично. Контроль качества совместно с СРО в отношении аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бирж, страховых организаций и др.	Организация и проведение внешнего контроля качества своих членов
Ведение реестра и выдача квалификационных аттестатов		Передана СРО	Ведение реестра и выдача квалификационных аттестатов аудитора.

Продолжение таблицы 1

Ведение реестра аккредитованных УМЦ (обучающих центров)		Отменено	Обучение организуют СРО и выдают свидетельства о повышении квалификации
Проведение квалификационного экзамена на аттестат профессионального аудитора		Передано СРО	Квалификационный экзамен проводит Единая Аттестационная комиссия (ЕАК) – единый аттестующий независимый орган
Разработка и утверждение кодекса профессиональной этики		Одобрение кодекса профессиональной этики по каждому СРО	Каждая СРО аудиторов принимает одобренный советом по аудиторской деятельности кодекс профессиональной этики аудиторов. Саморегулируемая организация аудиторов вправе включить в принимаемый ею кодекс профессиональной этики аудиторов дополнительные требования.
Проверка соблюдения требования независимости аудиторов и аудиторских организаций		Одобрение правил независимости по каждой СРО	Каждая СРО принимает одобренные советом по аудиторской деятельности правила независимости аудиторов и аудиторских организаций.
Государственный контроль (надзор) за деятельностью саморегулируемых организаций аудиторов		Государственный контроль (надзор) за деятельностью саморегулируемых организаций аудиторов	Отчет об устранении нарушений

Как видно из таблицы 1, многие функции Минфина РФ были связаны с надзором и контролем работы аудиторов. После 2010 года они перешли под ответственность саморегулируемых объединений аудиторов.

Минфин России уполномочен Правительством Российской Федерации осуществлять государственное регулирование аудиторской деятельности. Важнейшей формой взаимодействия являлось участие аудиторских объединений в обсуждении государственной политики в сфере аудиторской деятельности, постановка вопросов совершенствования правовой базы регулирования ее, участие в подготовке и обсуждении проектов нормативных правовых актов.

В период до 2010 года аудиторская деятельность лицензировалась Минфином РФ, а членство в СРО аудиторов не было обязательным. Так, в соответствии с отчетом Минфина о состоянии развития аудита в 2007 году, на тот момент «членами аудиторских объединений являлись более 70% аудиторских организаций, фактически ведущих аудиторскую деятельность, и порядка трети аудиторов, фактически занятых в аудиторской деятельности» [6]. Закон 307-ФЗ заменил лицензирование обязательным членством в СРО аудиторов. В настоящее время все аудиторские организации и индивидуальные аудиторы являются членами СРО, иначе они не имеют права заниматься аудиторской деятельностью (статья 3 Закона 307-ФЗ). СРО аудиторов выполняют функции, предусмотренные Федеральным законом от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (далее 307-ФЗ) [2], в том числе: ведение реестра аудиторов и аудиторских организаций, ведение реестра и выдача профессиональных аттестатов, контроль качества работы своих членов, разработка и контроль исполнения стандартов, кодекса профессиональной этики и правил независимости.

Внешний контроль качества аудиторской деятельности Минфин осуществляет в отношении СРО и аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит экономических субъектов, поименованных в части 3 статьи 5 Закона 307-ФЗ.

Квалификационный экзамен по проверке квалификации лиц, претендующих на получение квалификационного аттестата аудитора, проводится аттестационной комиссией. Автономная некоммерческая организация «Единая аттестационная комиссия» (АНО «ЕАК») была создана шестью саморегулируемыми организациями аудиторов (в том числе было НП «Гильдия аудиторов ИПБР») 31 августа 2010 года в соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» и Приказом Минфина России № 51н от 27 мая 2010 года «Об утвержде-

дении Порядка создания единой аттестационной комиссии» [71.7]. Однако нормативные требования к порядку проведения квалификационных испытаний утверждаются Минфином РФ. Так, Приказ Минфина РФ от 19 марта 2013 г. № 32н [4] «Об утверждении Положения о порядке проведения квалификационного экзамена...» обновил соответствующие правила.

Профессиональные объединения аудиторов – СРО – создавались по требованию Федерального Закона «Об аудиторской деятельности» от 07 августа 2001 г. № 119-ФЗ, и действуют сегодня на основании Федерального закона от 01 декабря 2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» [11.8]. Федеральный закон 315-ФЗ устанавливает правовые основы деятельности саморегулируемых организаций, их основные функции, права и обязанности. Саморегулируемыми признаются некоммерческие организации, созданные в целях саморегулирования, основанные на членстве, объединяющие субъектов предпринимательской деятельности исходя из единства отрасли производства товаров (работ, услуг) или рынка произведенных товаров (работ, услуг) либо объединяющие субъектов профессиональной деятельности определенного вида. Законом предусматривается, что саморегулируемые организации сами разрабатывают и устанавливают для своих членов стандарты и правила своей деятельности, которые являются обязательными для выполнения всеми ее членами; представляют интересы членов саморегулируемых организаций в их отношениях с федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления; осуществляют контроль за деятельностью своих членов.

Минфином РФ ведется государственный реестр саморегулируемых организаций аудиторов. На 14 мая 2013 г. Минфином РФ аккредитованы пять объединений аудиторов:

Некоммерческое партнерство «Аудиторская палата России» (АПР);

Некоммерческое партнерство «Институт Профессиональных Аудиторов» (ИПААР);

Некоммерческое партнерство «Московская аудиторская палата» (МоАП);

Некоммерческое партнерство «Российская Коллегия аудиторов» (РКА);

Некоммерческое партнерство «Аудиторская Ассоциация Содружество» (ААС).

Каждая из названных организаций осуществляет функции, перечисленные в таблице 1. Взаимодействие между СРО и их членами происходит посредством Интернет-сайтов (Таблица 2).

Таблица 2

Адреса официальных сайтов российских СРО аудиторов

Название СРО аудиторов	Адрес сайта в сети Интернет
Некоммерческое партнерство «Аудиторская палата России» (АПР);	http://sroapr.ru/
Некоммерческое партнерство «Институт Профессиональных Аудиторов» (ИПАР)	http://www.e-ipar.ru
Некоммерческое партнерство «Московская аудиторская палата» (МоАП)	http://www.m-auditchamber.ru
Некоммерческое партнерство «Российская Коллегия аудиторов» (РКА)	http://www.rkanp.ru
Некоммерческое партнерство «Аудиторская Ассоциация Содружество» (ААС)	http://www.auditor-sro.org

На сайтах СРО размещена информация о целях, задачах, уставе, организационной структуре, планах, направлениях развития и нормативной базе деятельности СРО, а также другие данные, касающиеся выдачи аттестатов, отчетности, обучающих семинаров и курсов повышения квалификации. Каждая СРО аудиторов является членом международного объединения бухгалтеров и аудиторов (Международная ассоциация бухгалтерского образования и исследований, Евразийский Совет Сертифицированных Бухгалтеров и Аудиторов и других).

Минфином РФ производится обработка отчетности аудиторских организаций, аудиторов и саморегулируемых объединений. Некоторые ее показатели представлены на диаграммах ниже.

Важный показатель СРО — количество его членов (организаций и индивидуальных аудиторов) (диаграмма 1).

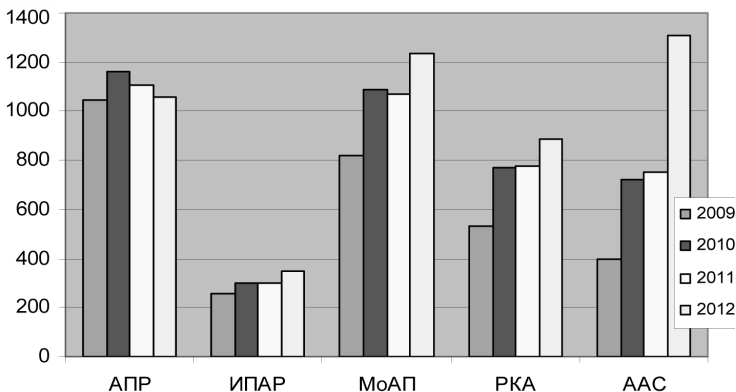


Диаграмма 1. Количество членов — аудиторских организаций

Как видно из диаграммы 1, лидером по количеству членов СРО – аудиторских организаций – является НП «Аудиторская ассоциация Содружество», причем за последние четыре года этот показатель был увеличен им практически в три раза. На стабильно невысоком уровне остается количество членов Института профессиональных аудиторов. Однако эти данные говорят лишь об активности привлечения членов в ряды отдельно взятого СРО.

Из диаграммы 2 следует, что все аккредитованные объединения имеют положительную динамику – рост количества аудиторов – членов СРО: на конец 2009 года их насчитывалось около 16 тысяч, на конец 2012 на 50% больше – порядка 24 тысяч. Это говорит о росте спроса на аудиторские услуги в целом по РФ, что вынуждает аудиторов вступать в СРО.

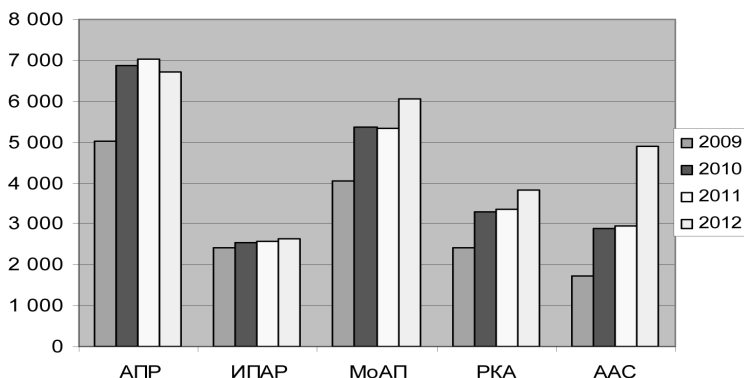


Диаграмма 2. Количество членов – аудиторов, включая индивидуальных аудиторов

Активность работы СРО в регионах отражается на диаграмме 3, из которой видно, что лидером в данном случае является Аудиторская палата России, которая создала свои подразделения более чем в 60 регионах страны.

За ней следуют ААС, ИПАР, РКА. Московская коллегия аудиторов не имеет подразделений. С одной стороны, этот показатель говорит о стремлении СРО охватить как можно большую долю участников рынка аудиторских услуг, а с другой – усложняет текущий контроль подразделений и управляемость организации.

Одним из требований закона об аудиторской деятельности является регулярное повышение квалификации аудиторов (п.9 ст.11): Аудитор обязан в течение каждого календарного года начиная с года, следующего за годом получения квалификационного аттестата аудитора,

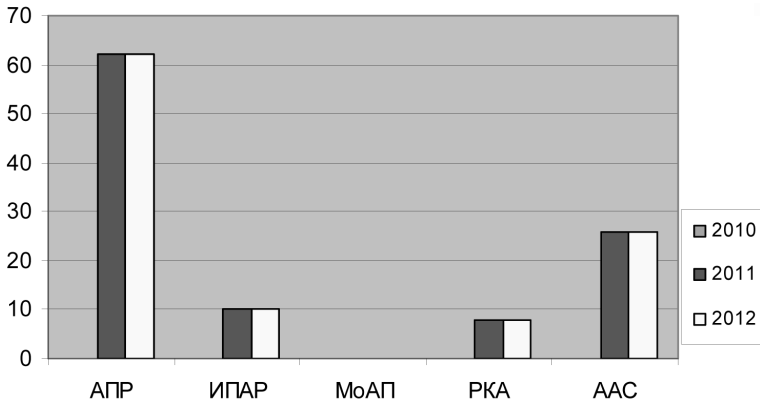


Диаграмма 3. Количество регионов, в которых имеются подразделения СРО аудиторов

проходить обучение по программам повышения квалификации, утвержденным саморегулируемой организацией аудиторов, членом которой он является. Минимальная продолжительность такого обучения устанавливается саморегулируемой организацией аудиторов для своих членов и не может быть менее 120 часов за три последовательных календарных года, но не менее 20 часов в каждый год. На диаграмме 4 представлена информация о подтверждении квалификации аудиторами в течение 2011–2012 гг.

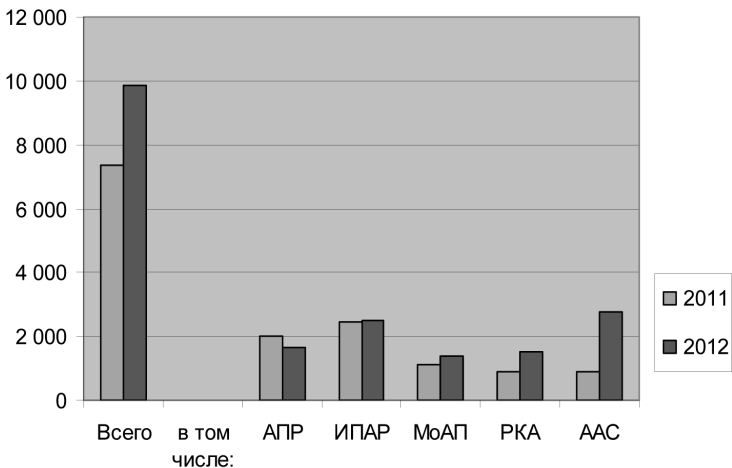


Диаграмма 4. Подтверждение повышения квалификации аудиторами

Повышение квалификации – серьезное требование закона, так как его отсутствие влечет за собой лишение квалификационного аттестата аудитора за исключением случая, когда саморегулируемая организация аудиторов с одобрения совета по аудиторской деятельности признает уважительной причину несоблюдения указанного требования (например, тяжелая болезнь). Из диаграммы 4 следует, что обучение по программам повышения квалификации аудиторы проходили в 2011 г. меньше, чем в 2012. Причем в это число вошло меньше половины всех аудиторов СРО (10 000 из 24 000).

Однако, как говорилось выше, качественный критерий работы СРО – не привлечение членов, а методическая работа с ними и нормативной базой аудиторов. Об этом ярко свидетельствует таблица 3.

Таблица 3

Методическая работа СРО в 2011, 2012 гг.

Показатель методической работы	Год	АПР	ИПАР	МоАП	РКА	ААС
Количество принятых стандартов аудиторской деятельности	2011	0	0	0	0	0
	2012	0	0	0	0	0
Количество принятых методических материалов по вопросам аудиторской деятельности	2011	3	2	23	4	1
	2012	15	0	22	0	2
Количество иных принятых правил (стандартов)	2011	0	10	1	0	0
	2012	0	0	1	0	0
Количество проведенных методических (в том числе обучающих) мероприятий	2011	35	5	111	7	24
	2012	42	1	84	49	23

Бесспорным лидером по методической работе в 2011–2012 гг. из всех СРО является Московская аудиторская палата, которая провела 195 обучающих мероприятий за два года, то есть 105% от объема проведенной работы других СРО. Конечно, необходимо учитывать аналитические данные о количестве слушателей, участников и результатах проведенных мероприятий. Однако тот факт, что МоАП уверенно работает на локальном уровне, является неоспоримым. Такой подход МоАП создает благоприятный климат для развития саморегулирования аудиторской деятельности. В целом же по всем СРО аудиторов в 2012 году наблюдается высокий рост активности в сфере обучающих программ.

Профессиональные объединения финансируются за счет целевых поступлений – членских взносов. В соответствии с законом о саморегулируемых организациях профессиональные организации в целях защиты от профессиональных рисков создают компенсационный фонд. На диаграмме 5 отражена сумма компенсационного фонда аккредитованных СРО.

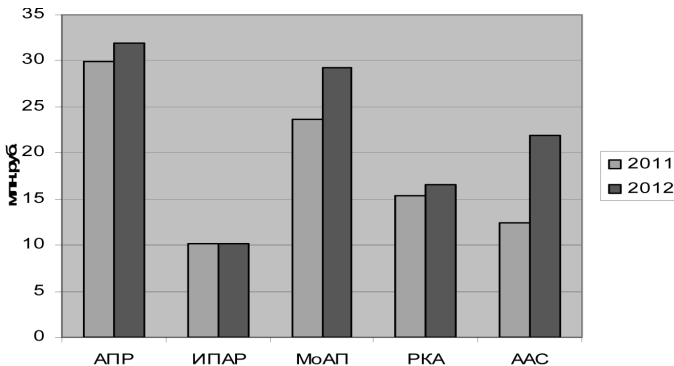


Диаграмма 5. Компенсационные фонды СРО аудиторов

Причем за два указанных года выплаты из компенсационного фонда не производились. Это означает, что в течение 2011–2012 года не возникало ситуаций, требующих возмещения ущерба, причиненного аудиторами своим клиентам в результате ошибок или непрофессионального поведения.

Таким образом, важная часть функций Министерства финансов – уполномоченного федерального органа государственного регулирования аудиторской деятельности была передана в руки профессионального сообщества. С одной стороны, это позволило сократить расходы бюджета, с другой – повысить эффективность внешнего контроля качества и объединить профессионально заинтересованные субъекты аудиторской деятельности. Так, расходы СРО на содержание аппарата управления в 2012 году составили порядка 150 млн.руб., на проведение внешнего контроля качества – около 45 млн.руб. Возникновение саморегулирования повысило статус аудиторской профессии.

Используемые источники

1. Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» от 01.12.2007г. № 315-ФЗ.
2. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ.

3. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 07.08.2001 г. № 119-ФЗ.
4. Приказ Минфина РФ от 19 марта 2013 г. № 32н «Об утверждении Положения о порядке проведения квалификационного экзамена на получение квалификационного аттестата аудитора и о признании утратившими силу приказов Министерства финансов Российской Федерации».
5. Приказ Минфина РФ от 27 мая 2010 г. № 51н «Об утверждении Порядка создания единой аттестационной комиссии».
6. <http://www.minfin.ru>
7. <http://eak-rus.ru>
8. <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/3325.html>

Тетерюкова О. М.

*кандидат экономических наук, доцент,
директор Новосибирского филиала,
Российская академия предпринимательства*

Эволюция понятия «капитал»

Проведено исследование развития понятия «капитал». Показана эволюция понятия «капитал» от материально-вещественного капитала до творческого капитала. Предложена схематическая модель эволюции капитала.

Ключевые слова: капитал, человеческий капитал, интеллектуальный капитал, творческий капитал.

Concept «capital» evolution

Research of development of the concept «capital» is conducted. Concept «capital» evolution from the material and material capital to the creative capital is shown. The schematic model of evolution of the capital is offered.

Keywords: capital, human capital, intellectual capital, creative capital.

Особенностью развития мировой экономической системы второй половины XX века и начала XXI века стала трансформация роли факторов, которые определяют характер общественного производства, смещение акцентов человеческой деятельности с преобразования природы к преобразованию сознания.

В.И. Вернадский предсказывал то, что будущий прогресс человечества будет происходить в сфере знаний и разума, которую он назвал ноосферой, и утверждал, что «научная мысль впервые выявляется как сила, создающая ноосферу, с характером стихийного процесса» [10, с. 64].

«Capitale» (слово из поздней латыни, от caput — голова) появилось около XII—XIII вв. в значении «ценности; запас товаров; масса денег; или же деньги, приносящие процент»... Именно в Италии это слово было создано, освоилось и в некотором роде обрело зрелость. Его, бесспорно, обнаруживаешь в 1211 году, а с 1283 года оно употребляется в значении капитала товарищества купца» [7, с. 223].

Употребление слова «капитал» в Италии носило универсальный характер и обозначало богатство вообще. С одной стороны под капиталом подразумевалось совокупное семейное богатство, а с другой — богатство юридических лиц, т.е. совокупная стоимость имущества,

используемого несколькими собственниками для ведения предпринимательской деятельности.

В конце XV в. слово «капитал» вышло за пределы Италии и начало применяться в Европе. Вначале этим словом пользовались только бухгалтеры и предприниматели, потом его стали применять и экономисты.

В 1606 г. слово «капитал» появилось в «Сокровищнице французского языка» Жака Нико, который писал: «Оно оставалось окружено множеством слов-соперников: «доля», «богатства», «возможности», «деньги», «фонды», «имущества», «главное», «добро», «достояние»» [7, с. 223].

Следовательно, до того, как понятие «капитал» стал пониматься в качестве экономической категории, т.е. предельного обобщения средств воспроизводства общественного богатства, словом «капитал» обозначались: «богатство», «возможности», «деньги», «главное», «добро», «достояние».

С богатством предпринимателей отождествляли понятие «капитал» Т. Мальтус («...капитал, то есть накопленное богатство, употребляемое с целью получения прибыли») и Р. Джонс («...капитал состоит из богатства, сбереженного из дохода и употребленного с целью получения прибыли») [Цитата по: 18, с. 601].

Отождествляют капитал с богатством и Фишер, Дорнбуш, Шмалензи. В их учебнике по экономике в 18-й главе «Вещественное богатство: земля и капитал» находим: «Физический капитал представляет собой запас произведенных товаров, участвующих в производстве товаров и услуг... Физический капитал отличается от земли тем, что он производится, в то время как земельный фонд не может быть увеличен... Капитал и земля вместе образуют вещественное богатство страны... Вещественное богатство отличается от финансового богатства, хотя и тесно связано с ним» [26, с. 322–323].

Другие американские экономисты используют слово «капитал» в более узком смысле. Так, в учебнике Макконелла и Брю находим определение: «Капитал, или инвестиционные ресурсы, охватывает все производственные средства производства, то есть все виды инструментов, машины, оборудование, транспортные средства и сбытовую сеть, используемые в производстве товаров и услуг и доставке их конечному потребителю... В приведенном определении термин «капитал» не подразумевает деньги... Деньги как таковые ничего не производят и не могут считаться экономическим ресурсом. Реальный капитал – инструменты, машины и другое производительное оборудование – это экономический ресурс; деньги, или финансовый капитал, таким ресурсом не являются» [19, с. 37].

Аналогичным образом трактует капитал и П. Самуэльсон: «Экономика промышленно развитых стран использует большое количество зданий, техники, компьютеров и т.д. Все подобные ресурсы называются капиталом. Капитал – это произведенный фактор производства, ресурс длительного пользования, который сам по себе является продуктом экономики» [20, с. 72].

Для вышеназванных экономистов капитал уже не богатство и, тем более, не общественные отношения между богатством и бедностью. Фактически в приведенных определениях капиталом называется совокупность внеоборотных активов.

Капитал, по мнению К. Маркса состоит из носителей стоимости – товаров и денег, включая обязательства к получению и уплате. Очевидно также, что капитал является атрибутом человека, а именно, предпринимателя. Вернее, отношением между предпринимателями, позволяющим сопоставить их финансовые возможности, а также отношением между предпринимателями (капиталистами) и пролетариатом. «Капитал – не вещь, а общественное производственное отношение между людьми, опосредованное вещами» [18, с. 775].

К. Марксу принадлежит наиболее глубокий анализ капитала. Он разлагал капитал двояким образом. Во-первых, по составу: на совокупность различных носителей стоимости. Во-вторых, по его происхождению: на капитал, авансированный собственником, и на продукт авансированного капитала – прибыль. Оба эти разложения представлены К. Марксом в его всеобщей формуле капитала: «В обращении Д – Т – Д», товар и деньги функционируют лишь как различные способы существования самой стоимости... Стоимость постоянно переходит из одной формы в другую. Если фиксировать отдельные формы проявления, которые возрастающая стоимость попеременно принимает в своем жизненном кругообороте, то получают такие определения: капитал есть деньги, капитал есть товар» [18, с. 164–165].

Мнение В.З. Баликоева о понимании капитала Марксом: «Очевидно, что по Марксу капитал – это самовозрастающая стоимость, деньги, приносящие деньги через производство прибавочного продукта. Авансированная стоимость, приносящая прибавочную стоимость» [3, с. 361].

Французский социолог П. Бурдьё рассматривает капитал в трех измерениях: как экономический, культурный, социальный. Он считает, что социальный капитал создан из социальных обязательств и взаимоотношений [8].

По мнению Бурдые «экономический капитал это – инструмент актуальных и потенциальных ресурсов, которые вместе составляют институционализированные отношения, построенные на взаимных связях. Члены групп обладают собственным капиталом, из которого им позволено брать «кредиты»» [32, с. 22]. Под «кредитами» понимаются не столько финансовые заимствования, сколько оказанное содействие, помощь и влияние.

Согласно П. Бурдые, социальный капитал – это вклад членов господствующего класса (группы или сети) с целью поддержать воспроизводство групповой сплоченности и сохранения господствующих позиций.

Американский ученый Дж. Коулмен считает, что социальный капитал включает те аспекты социальной структуры, которые облегчают действие индивидов внутри группы. Люди в группе осуществляют контроль над ресурсами, в которых они заинтересованы. Под ресурсами он понимает существующие социальные связи и коллективные ценности, сформированные их наличием. Социальный капитал складывается из индивидуальных ценностей, которые постепенно перерастают в ресурсы социальной структуры [31].

В отечественной литературе социальный капитал понимается как превращение в норму отношений, обеспечивающих доступ к ресурсам других сторон (или более эффективное использование собственных ресурсов с их помощью), что способствует наращиванию совокупного капитала и углублению неравенства в обществе [24, с. 24–35].

Культурный капитал характеризует культуру общества, воспроизводство культурных образцов, вклад отдельного социума в мировую культуру. П. Бурдые культурный капитал понимает в трех состояниях [8, с. 60]:

- в инкорпорированном состоянии, т.е. в форме длительных диспозиций ума и тела;
- в объективированном состоянии, т.е. в форме культурных товаров (книг, картин, словарей, инструментов, машин и т.д.);
- в институционализированном состоянии, т.е. в формах объективации.

Понятие «капитал» распространяется на самые разнообразные объекты, общей чертой которых является способность приносить доход. Рассматривая экономическую сущность капитала предприятия, следует первую очередь отметить такие его характеристики:

- капитал предприятия является основным фактором производства;

- капитал характеризует финансовые ресурсы предприятия, приносящие доход;
- капитал является главным источником формирования благосостояния его собственников;
- капитал предприятия является главным измерителем его рыночной стоимости;
- динамика капитала предприятия является важнейшим барометром уровня эффективности его хозяйственной деятельности.

Таким образом, капитал — это запас материальных и нематериальных ценностей, используемых производительно для получения доходов. Иными словами, капитал — любой ресурс, создаваемый с целью производства большего количества экономических благ.

Со временем понятие «капитал» стало переноситься и на неэкономические объекты. Так появились понятия «человеческий капитал», «социальный капитал», «культурный капитал», «интеллектуальный капитал» и «творческий капитал».

В классической экономике капитал — это один из факторов производства. Современные западные экономисты получение прибыли связывают не только с названными вещественными факторами производства, но и с личным, человеческим фактором. Вещественные факторы получили название физического капитала, а человеческий фактор — человеческого капитала.

Физический капитал — имущество длительного пользования (здания, машины, оборудование), используемое фирмой в ее деятельности. Различают основной и оборотный физический капитал. Так, например, Ф. Бродель пишет: «Капиталы, или капитальные богатства, делятся на две категории: капиталы основные... и капиталы оборотные» [7, с. 233].

Основной капитал — реальные активы длительного пользования, стоимость которых переносится на продукт частями в течение ряда периодов производства (здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства и т. д.). Оборотный капитал — реальные активы, стоимость которых полностью переносится на стоимость нового товара и возвращается в денежной форме к предпринимателю при реализации товара в каждом цикле (сырье, топливо, материалы, полуфабрикаты).

Человеческий капитал — физические и умственные способности человека, полученные посредством образования или практического опыта; мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Иными словами, человеческий капитал — особая разновидность трудовых ресурсов.

Термин «человеческий капитал» (Human Capital) впервые появился в работах Т. Шульца, экономиста, интересовавшегося трудным положением слаборазвитых стран. Шульц заявлял, что улучшение благосостояния бедных людей зависело не от земли, техники или их усилий, а скорее от знаний. Он назвал этот качественный аспект экономики «человеческим капиталом». Шульц, получивший Нобелевскую премию в 1979 году, предложил следующее определение: «Все человеческие способности являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденные способности. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом» [37].

Г. Беккер развил эту идею, обосновав эффективность вложений в человеческий капитал и сформулировав экономический подход к человеческому поведению [5]. За создание основ теории человеческого капитала Г. Беккеру в 1992 г. присуждена Нобелевская премия.

Существенный вклад в создание теории человеческого капитала вложил и выходец из России Саймон (Семен) Кузнец, получивший также Нобелевскую премию по экономике в 1971 г.

Л. Туроу, обобщивший результаты исследования человеческого капитала, в качестве исходного понятия дает следующее определение: «Человеческий капитал людей представляет собой их способность производить предметы и услуги» [38, с. 15]. В данном определении сохранена классическая традиция на признание важности роли способностей к труду. Но среди способностей Л. Туроу выделяет генетически базисную экономическую способность. «Экономическая способность — пишет он, представляет собой не просто еще одно производительное вложение, которым обладает индивидуум. Экономическая способность влияет на производительность всех других вложений» [38, с. 48].

И. Бен-Порет отмечал, что человеческий капитал можно рассматривать как особый «фонд, функции которого — производство трудовых услуг в общепринятых единицах измерения и который в этом своем качестве аналогичен злобой машине как представительнице вещественного капитала» [Цитата по 11].

Ф. Махлуп писал: «... Неусовершенствованный труд нужно отличать от усовершенствованного, ставшего более производительным благодаря вложениям, которые увеличивают физическую и умственную способность человека. Подобные усовершенствования составляют человеческий капитал» [33, с. 419].

Западные ученые в основном обсуждали понятие «человеческий капитал», состав и структуру человеческих способностей, которые выгодно капитализировать, определяли последовательность и отдачу инвестиций в человеческий капитал. Российские же ученые более четко разграничили сущность, содержание, формы или виды, условия формирования, воспроизводства и накопления человеческого капитала.

М.М. Критский в России одним из первых провел исследование категории «человеческий капитал». Он определил её «как всеобщеконкретную форму человеческой жизнедеятельности, ассимилирующую предшествующие формы потребительную и производительную, адекватные эпохам присваивающего и производящего хозяйства, и осуществляющуюся как итог исторического движения человеческого общества к его современному состоянию» [17, с. 17].

В своих дальнейших исследованиях М.М. Критский конкретизирует социально-экономическое содержание категории «человеческий капитал». Он отмечает, что [17]:

- определяющая роль науки и образования в современном производстве превращает материально-вещественный капитал в одну из форм проявления интеллектуального капитала, в воплощенные в железе станки с ЧПУ автоматические линии;
- единственно законная и обществом признаваемая монополия есть монополия на интеллектуальную собственность, на исключительное авторское право;
- произошел отказ от трактовки собственности только как имущественного отношения и расширения прав интеллектуальной собственности на нематериальные активы.

Выводы, сделанные М.М. Критским, развиваются в публикациях Л.Г. Симкиной. Она рассматривает исторически последовательные формы обогащения жизнедеятельности как в потреблении, так и в производстве. Л.Г. Симкина отмечает, что источником и формой обогащения в жизнедеятельности человека выступает интеллектуальная деятельность. Она пишет: «Человеческий капитал, определенный нами как основанное на экономии времени обогащение жизнедеятельности, является основным отношением современной инновационной экономической системы. Поскольку интеллектуальная деятельность выступает источником увеличения потребления, поскольку ее расширенное воспроизводство является воспроизводством основного экономического отношения — человеческого капитала, как самообогащение жизнедеятельности» [22, с. 48].

Л.Г. Симкина определила исторически конкретную форму человеческого капитала: «Производительная форма человеческого капитала выступает как органическое единство двух составных частей – непосредственного труда и интеллектуальной деятельности. Эти части могут выступать либо как функции одного и того же субъекта, либо как организационно-экономические формы разных субъектов, вступающих друг с другом в обмен деятельностью» [22, с. 49].

Под руководством Л.И. Абалкина исследовалась проблема стратегического развития России в XXI веке. Исследователи рассматривали человеческий капитал как сумму врожденных способностей, общего и специального образования, приобретенного профессионального опыта, творческого потенциала, морально-психологического и физического здоровья, мотивов деятельности, обеспечивающих возможность приносить доход [23, с. 21–22].

Социально-экономический прогресс по убеждению исследователей определяется новыми знаниями, полученными научно-исследовательскими работниками и осваиваемые в дальнейшем в процессе образования и профессиональной подготовки и переподготовки работников. Основными сферами деятельности, формирующими человеческий капитал, являются научно-образовательный комплекс, система здравоохранения, сферы, непосредственно формирующие условия жизни и быта.

В.Н. Костюк при исследовании социально-экономических процессов разработал свою концепцию. Он определил человеческий капитал как индивидуальную способность человека, позволяющую ему успешно действовать в условиях неопределенности [16, с. 120–121].

В состав человеческого капитала В.Н. Костюк включает рациональную и интуитивную составляющие, взаимодействие которых может позволить владельцу человеческого капитала добиваться успеха там, где недостаточно одной только высокой квалификации и профессионализма. Потребуется дополнительно талант, требующий отдельного вознаграждения. Следовательно, в условиях конкурентного рынка успех владельца человеческого капитала в определенном виде деятельности может вознаграждаться суммой, значительно превышающей заработную плату в соответствующей отрасли.

С.М. Климов при анализе интеллектуальных ресурсов организации использует понятие «человеческий капитал» как совокупность человеческих способностей, которые дают возможность их носителю получать доход. Такой подход к пониманию человеческого капитала указывает на его родство с другими формами капитала, которые функционируют в общественном производстве. По мнению С.М. Кли-

мова человеческого капитал формируется на основе врожденных качеств человека через целенаправленные инвестиции в его развитие [12, с. 21–22].

И.Т. Корогодин при исследовании механизмов функционирования социально-трудовой сферы определяет человеческий капитал как совокупность знаний, навыков, умений, других способностей человека, сформированных, накопленных и усовершенствованных в результате инвестиции в процессе его жизнедеятельности, необходимых для конкретной целесообразной деятельности и содействующих росту производительной силе труда [15, с. 120]. Он считает, что важнейшим критерием, который выражает суть капитала, является его накопление. Т.е. капиталом во всех случаях являются накопленные средства (денежные, вещественные, информационные и др.), из которых люди рассчитывают извлечь доход. Не является исключением из этого определения и понятие человеческого капитала.

Приведенные высказывания основоположников теории человеческого капитала указывают на то, что люди увеличивают свои способности производителей и потребителей путем инвестиций в самих себя, вследствие чего изменяется структура их доходов. Поэтому человеческий капитал представляет собой не врожденные, а накопленные свойства человека. Человек не рождается с уже готовым капиталом. Этот капитал необходимо создать в процессе жизнедеятельности каждого человека. Врожденные же свойства могут выступать лишь в качестве фактора, способствующего плодотворному формированию человеческого капитала [15, с.116–117].

А.Н. Добрынин и С.А. Дятлов охарактеризовали социально-экономическую форму человеческого капитала и его качественную определенность. Они пишут, что «... человеческий капитал представляет собой форму проявления производительных сил человека в рыночной экономике..., адекватную форму организации производительных сил человека, включенных в систему социально ориентированной рыночной экономики в качестве ведущего, творческого фактора общественного воспроизводства» [11, с. 6–7].

По заключению Добрынина и Дятлова человеческий капитал в содержательном плане включает запас здоровья, знаний, навыков, способностей, которые капитализируются при следующих условиях [11, с. 7]:

- потоковый, накопительный запас способностей человека по фазам жизнедеятельности;
- целесообразность использования запаса способностей, что ведет к росту производительности труда;

- прирост производительности труда закономерно приводит к росту заработков работника;
- увеличение доходов мотивирует работника делать дополнительные вложения в свой человеческий капитал, кумулятивно его накапливать.

Анализ содержания и условий капитализации человеческого капитала позволили А.Н. Добрынину и С.А. Дятлову выработать обобщенное определение человеческого капитала как экономической категории современного информационно-инновационного общества. Они утверждают, что «Человеческий капитал – это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в процессе труда, содействуя росту его производительности и заработка» [11, с. 9].

Обобщая рассмотренные выше положения, можно сделать вывод, что человек, обладающий экономическим капиталом, легче приобретет человеческий капитал путем образования, культурный капитал посредством доступа к институтам культуры. Но в нормально функционирующем обществе владение человеческим и культурным открывает доступ к экономическому капиталу, к обеспеченной жизни. При этом социальный капитал имеет ценностную составляющую (ценности – социальные, культурные, социально-психологические, цели – стратегические и тактические) и институциональную составляющую (общественные связи в пределах семьи, малых социальных групп и в пределах социальных общностей, а также социальные нормы и социальные отношения – разные степени доверия, сотрудничества и согласия).

В.Г. Федотова отмечает, что понятие «капитализация» распространяется на внеэкономические сферы – экономический капитал легко конвертируется в социальный и человеческий капитал, появляется интеллектуальный и творческий капитал [25, с. 85–93].

По нашему мнению факторами производства для инновационной экономики являются человеческий капитал, интеллектуальный капитал и творческий капитал. Поэтому далее рассмотрим сущность и содержание интеллектуального и творческого капитала.

Термин «интеллектуальный капитал» имеет истоки из теорий постиндустриального и информационного общества, в которых отразился данный феномен в 80–90-х годах прошлого века в силу процессов, происходящих в экономике развитых стран, а именно – интеллектуализации и информатизации.

В начале XXI века в развитых странах приоритетным направлением инвестиций становится интеллектуальный капитал, который имеет специфическую структуру. По этой причине зарубежные и отечественные специалисты вкладывают в понятие интеллектуального капитала разный содержательный смысл.

В настоящее время нет единой четкой формулировки понятия «интеллектуальный капитал».

М. Армстронг, Н. Бонтисом, Л. Эдвинсон и М. Мэлоун отмечают, что интеллектуальный капитал представляет собой «запас и движение полезных для организации знаний, которые можно рассматривать в качестве нематериальных ресурсов, которые вместе с материальными ресурсами составляют рыночную или общую стоимость предприятия» [1, с. 64].

Дж. К. Гэлбрейт определяет интеллектуальный капитал как нечто большее, чем «чистый интеллект» человека, и расширил его до определенной интеллектуальной деятельности, сказав, что «интеллектуальный капитал — это интеллектуальная деятельность» [29].

Томас Стюарт понимает интеллектуальный капитал как «...патенты, процессы, управленческие навыки, технологии, опыт и информация о потребителях и поставщиках. Объединенные вместе, эти знания составляют интеллектуальный капитал» [36, с. 42].

Кит Брадди считает, что «интеллектуальный капитал — это превращение знаний и неосязаемых активов в полезные ресурсы, которые дают конкурентные преимущества индивидуумам, фирмам и нациям» [28].

Энни Брукинг заявляет: «Мы идентифицировали четыре категории неосязаемых активов — человеческие ресурсы, права на интеллектуальную собственность, инфраструктуру и положение на рынке, — которые обозначаются обобщающим термином интеллектуальный капитал» [30].

Губерт Сент-Онж отмечает, что «Интеллектуальный капитал включает в себя три элемента: (1) человеческий капитал, (2) потребительский капитал и (3) структурный капитал» [34, с. 10–14].

Отечественные исследователи М.А. Бендииков и Е.В. Джамай говорят, что истоки теории интеллектуального капитала находятся в теории человеческого капитала, и данную категорию рассматривают как «сумму знаний всех работников компании» [6, с. 3–24].

В.А. Козлова рассматривает интеллектуальный капитал как «совокупность части человеческого капитала фирмы (работников, обладающих метаквалификацией, генераторов идей, людей, обладающих уникальными знаниями и навыками, менеджеров высшего звена) и

объективных факторов в виде нематериальных активов, включая патенты, лицензии, ноу-хау, торговые марки и т.д., а также организационные структуры, электронные сети и базы данных, системы связи фирмы» [13].

К.В. Сафарян [21] и А.Н. Козырев [14] поясняют, что термин «интеллектуальный капитал» является обобщающим понятием, отражающим существенные признаки особого ресурса, по природе интеллектуального, представляющего собой неосязаемые (нематериальные) ценности, капитализация которого приводит к возможности получения сверхприбыли и повышению рыночной стоимости организации.

В.П. Багов, Е.Н. Селезнёв и В.С. Ступаков рассматривают состав интеллектуального капитала организации следующим образом (рис. 1) [2].

Из рис. 1 следует, что модель состава интеллектуального капитала организации включает:

- интеллектуальную собственность как актив (изобретения, полезные модели, фирменное наименование, товарный знак (знак обслуживания), авторское право, коммерческие секреты (ноу-хау));
- человеческий капитал (знания; здоровье; природные способности, среди которых отдельно следует выделить творческий потенциал; общую культуру, мотивацию к работе и обучению; профессиональные навыки);
- социальный капитал (взаимоотношения между сотрудниками организации (доверие, взаимопонимание, общие ценности и модели поведения), взаимоотношения с инвесторами и кредиторами организации);
- структурные активы организации;
- рыночные (маркетинговые) активы организации.

Этот состав интеллектуального капитала подходит для любой организации.

В концепции интеллектуального капитала, предложенной В.П. - Баранчевым, Ю.Ф. Тимофеевым, А.Е. Степановым и Е.Г. Юдиным, интеллектуальный капитал рассматривается как знания, обладающие потенциальной ценностью, т.е. идеи. По мнению этих авторов, интеллектуальный капитал не имеет реальной ценности, пока он не защищен и не используется [4, с. 43–50].

Анализ различных концепций и подходов к трактовке интеллектуального капитала показал, что в понятийном аппарате этой экономической категории чаще всего применены понятия: «интеллектуальный капитал», «интеллектуальная собственность» и «нематериальные



Рис. 1. Состав интеллектуального капитала организации

активы». Все эти три понятия различаются не только по сферам применения, но и по субъектам, которые их используют: понятие интеллектуального капитала используется в основном менеджерами, понятие «интеллектуальная собственность» — юристами, а понятие «нематериальные активы» — профессиональными оценщиками и бухгалтерами.

В нашем понимании интеллектуального капитала в основу положены два понятия — «капитал» и «интеллект». Сущность понятия «капитал» нами раскрыта выше. Определим далее сущность понятия «интеллект». В Большом энциклопедическом словаре «интеллект» (от латинского *intellectus* — познание, понимание, рассудок) определен как способность мышления, рационального познания [9, с. 495].

Результатом познания, представляющего обусловленный развитием общественно-исторической практики процесс отражения и воспроизведения действительности в мышлении человека, является знание.

Следовательно, человек как субъект познания представляет собой основной источник и носитель знания. Организация становится обладательницей знания, во-первых, в случае приема его носителя на работу, во-вторых, в случае получения нового знания в процессе трудовой деятельности индивидуума и/или коллектива в целом, в-третьих, в случае приобретения знания в собственность посредством совершения операции купли-продажи у других хозяйствующих субъектов рынка. Причем, следует заметить, что приобретаются не столько знания, сколько решения, получаемые при помощи этих знаний. Полезность знаний для покупателя зависит от полезности этих решений.

Следует отметить, что обладание знаниями еще не значит обладание интеллектуальным капиталом, равным совокупности этих знаний. Знания необходимо капитализировать через участие в процессе образования капитала организации, т.е. они должны участвовать в процессе создания, производства и реализации на рынке товаров или услуг, приносящих ей доход.

Таким образом, на основе вышеизложенного интеллектуальный капитал можно рассматривать как совокупность знаний, принадлежащих организации, в результате капитализации которых появляется возможность получения определенных выгод и повышения рыночной стоимости данной организации.

В настоящее время творчество считается организационным капиталом, который является одним из основных и решающих факторов в борьбе за конкурентные преимущества в мировом масштабе. Способность к новаторству и инновациям дают возможность организациям быть успешными.

С целью сохранения конкурентоспособности, ведущие компании наряду с акционерным, человеческим и интеллектуальным капиталом начинают создавать и подсчитывать свой творческий капитал, понимаемый как запас идей, способность генерировать новые и умение извлекать из них ценность.

Творческий капитал будет иметь слабое развитие, если на предприятиях не будет возможности реализовать свой творческий потенциал.

Большая часть богатства организаций и их успешность воплощены в творческом потенциале и информации, признано, что новшество — ключевое понятие для экономических показателей организаций [35].

Новые идеи рождаются в головах конкретных людей. Инновации — продукт их творческой деятельности и креативности. У истоков всякого открытия, всякого изобретения стоят творческие личности — талантливые самоучки, изобретатели, инженеры, ученые.

Феномен творчества давно привлекал внимание как предмет исследования. С 50-х годов прошлого века, под влиянием третьей технологической революции, теория творчества получила на Западе, особенно в США, бурное развитие. В центре внимания оказалось, прежде всего, изучение психологии творчества, способы оценки творческого потенциала личности.

Творчество рассматривалось как социально-психологический феномен, как совокупность разнообразных человеческих способностей, реализуемых в индивидуальной деятельности. В дальнейшем все больше внимания стало привлекать изучение творчества как элемента социальной организации, т.е. в увязке с местом человека в обществе. Тем самым получил признание тот факт, что реализация творческого потенциала личности зависит от условий социальной среды — семейного воспитания, возможностей получения знаний, условий для развития личности, общения, доступа к источникам информации.

Социальные условия определяют тот или иной характер мотивации человеческой деятельности. Типы деятельности различаются по основной мотивации:

- деятельность, порождаемая непосредственно материальными потребностями (sustenance driven);
- задаваемая внешними, но не обязательно лишь материальными обстоятельствами (outer directed);
- обусловленная внутренними стремлениями и предпочтениями (inner directed).

Третий вид в наибольшей степени отвечает современному пониманию инновационной деятельности — как деятельности, связанной с производством и применением нового знания, мотивируемой внутренним побуждением к самореализации личности.

Творчество стали определять как способность, обусловленную внутренними для личности факторами, т.е. нематериальными стремлениями, имеющими в своей основе получение удовлетворения от деятельности, а своим результатом — развитие самой личности индивида.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации говорится о создании условий для реализации творческого потенциала личности и повышения качества человеческого и творческого капитала.

Учреждения высшего профессионального образования являются кумулятом традиций, творчества, новаций и инноваций и «центром творческой экономики» [27]. Однако они не предполагает ориентацию на создание нового (новации). Эта функция является базисной для творческого потенциала, который представляет концентрированный вариант интеллектуального потенциала, направленный на создание новаций. В свою очередь новационный потенциал — это максимальное использование творческого потенциала; а новационный процесс — концентрированный творческий процесс (т.к. в результате творческого процесса не всегда создается новация).

Следовательно, творческий потенциал является составной частью человеческого потенциала и представляет скрытую возможность производить новационные продукты, опираясь на приобретенные знания, умения и навыки, накопление которых происходит в течение всей жизни человека. Визуально его можно представить как «серединную» компоненту человеческого и интеллектуального потенциалов, реализующуюся в рамках трудового процесса.

Реализатором творческого процесса является творчески ориентированная личность, которая характеризуется как личность, способная на основании накопленного творческого потенциала реализовать идею в рамках творческого процесса с созданием новации как возможного, но не гарантированного результата.

В ходе исследования развития понятия «капитал» установлено, что это понятие способствовало появлению понятий «человеческий капитал», «интеллектуальный капитал» и «творческий капитал», которые в XXI веке будут главными факторами успешности организаций.

В итоге нами предложена следующая схематическая модель эволюции капитала (рис. 2).

Используемые источники

1. Амстронг М. Практика управления человеческими ресурсами: пер. с англ. / Под ред. С.К. Мордовина. 8-е изд. СПб.: Питер, 2004.
2. Багов В.П., Селезнёв Е.Н., Ступаков В.С. Управление интеллектуальным капиталом: Учеб. пособие. М.: ИД «Камерон», 2006.
3. Баликоев В.З. Общая экономическая теория. Москва-Новосибирск, «Омега-Л. Сибирское соглашение», 2006.
4. Баранчев В.П., Тимофеев Ю.Ф., Степанов А.Е., Юдин Е.Г. Система управления знаниями как основа создания потока инноваций

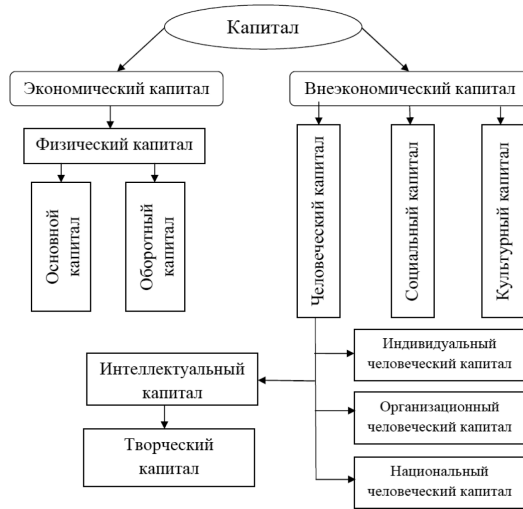


Рис. 2. Схематическая модель эволюции капитала

- и устойчивых долговременных конкурентных преимуществ предприятия // *Промышленность России*. 2000. № 4(36).
5. Беккер Гэри. Экономика семьи и макроповедение // *США: экономика, политика, идеология*. 2008. № 2–3.
 6. Бендиков М.А., Джамай Е.В. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения // *Менеджмент в России и за рубежом*. 2001. № 4.
 7. Бродель Ф. Игры обмена. М., Прогресс, 1988.
 8. Бурдые П. Формы капитала // *Экономическая социология*. 2002. № 5.
 9. Ващекин Н.П., Мунтян М.А., Урсул А.Д. Глобализация и устойчивое развитие: монография. М.: Изд-во МГУК, 2002.
 10. Вернадский В.И. Научная мысль как планетарное явление. М.: Наука. 1991.
 11. Добрынин А.Н., Дятлов С.А. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: «Наука», 1999.
 12. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы организации. СПб: ИВЭСЭП, «Знание», 2000.
 13. Козлова В.А. Интеллектуальный капитал: экономическое содержание и особенности воспроизводства: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. М., 2001.
 14. Козырев А.Н. Математический и экономический анализ интеллектуального капитала: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М.: Центральный экономико-математический институт Российской Академии наук, 2002.

15. Корогодина И.Т. Социально-трудовая система: вопросы методологии и теории/монография. М.: ПАЛЕОТИН, 2005.
16. Костюк В.И. Теория эволюции и социоэкономические процессы. М.: Едиториал УРсс, 2004.
17. Критский М.М. Человеческий капитал. Л.: Изд. Ленгос-та, 1991.
18. Маркс К. Капитал. Соч.; 2-е изд. Т. 23.
19. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1996.
20. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. 15-е изд. М., 1997.
21. Сафарян К.В. Инновации и интеллектуальный капитал в промышленности: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Центральный экономико-математический институт Российской Академии наук. М., 2002.
22. Симкина Л.Г. Человеческий капитал в инновационной экономике. СПб.: СПбГНЭА. 2000.
23. Стратегический ответ России на вызовы нового века / Под ред. Л.И. Абалкина. М.: издательство «Экзамен», 2004.
24. Тихонова Н.Е. Социальный капитал как фактор неравенства // Общественные науки и современность. 2004. № 4.
25. Федотова В.Г. Будущее капитализма в исторической перспективе. Начало эпохи нового капитализма // Политический класс. 2006. № 8 (20).
26. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело, 1997.
27. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика—XXI, 2007.
28. Albert S., Bradley K. Intellectual Capital as the Foundation for New Conditions relating to Organizations and Management Practices // Working Paper Series № 15. Milton Keynes. Open University Business School. 1996.
29. Bontis N. Intellectual capital: an exploratory study that develops measures and models, paper presented at ASAC, 17th Annual McMaster Business Conference, Managing Intellectual Capital and Innovation, Hamilton, Canada, 1996.
30. Brooking A. The components of intellectual capital. 1997.
31. Coleman J. Foundations of Social Theory. Cambridge: Harvard University Press, 1990.
32. Lin N. Social Capital: A Theory of Social Structure and Action. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
33. Machlup F. The Economics of information and Human Capital // Princeton, 1984.
34. Saint-Onge H. Tacit knowledge: the key to the strategic alignment of intellectual capital // Strategy and Leadership. 1996. March-April. P. 10–14.
35. Smart B., Ritzer G. Handbook of Social Theory. London: Sage, 2001.
36. Stewart T. Brainpower. Fortune. June 3. 1991/ P. 42–60.
37. Schultz T. Investment in Human Capital. N.Y., 1971.
38. Thurow L. Investment in Human Capital. Belmont, 1970.

Тетерюкова О. М.

*кандидат экономических наук, доцент,
директор Новосибирского филиала,
Российская академия предпринимательства*

Непомнящий А. В.

*кандидат экономических наук,
заведующий кафедрой «Финансы и бухгалтерский учет»
Российская академия предпринимательства, филиал (г. Новосибирск)*

Творческий капитал как фактор результативности и эффективности инновационного развития экономики

Проведено исследование динамики результативности инновационного развития экономики, рассмотрены факторы, влияющие на результативность и эффективность инновационного развития.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, факторы результативности и эффективности, творческий капитал.

Creative capital as factor of productivity and efficiency of innovative development of economy

Research of dynamics of productivity of innovative development of economy is conducted, the factors influencing productivity and efficiency of innovative development are considered.

Keywords: innovations, innovative development, productivity and efficiency factors, creative capital.

Современное экономическое развитие Российской Федерации характеризуется планомерным переходом от экспортно-сырьевой модели экономического роста к инновационной. Основные цели и задачи такого перехода сформулированы в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года.

Инновационная модель экономического роста предполагает инновационное развитие страны. В научных публикациях имеются различные толкования понятия «инновационное развитие».

Например, председатель комитета Совета Федерации по делам федерации и региональной политике Р.З. Алтынбаев считает, что инновационное развитие — это «сложное и комплексное понятие». По его мнению, оно включает разработку и внедрение новых и модерни-

зацию существующих технологий, выпуск инновационных продуктов и услуг, инновации в управлении, которые соответствуют современному мировому уровню [1].

В нашем же понимании инновационное развитие — это совокупность реализованных нововведений, повысивших эффективность деятельности организации, региона, страны. Процесс инновационного развития имеет две главные составляющие — реализацию инновационных проектов и развитие инновационного потенциала. Структуру инновационного потенциала можно представить следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Структура инновационного потенциала организации

Известно, что взаимодействуя с природой, люди постоянно изобретали и совершенствовали орудия, средства, способы производственной деятельности ради ее результативности. Но не все нововведения являлись инновациями.

Некоторые нововведения были малозаметны и не выходили за рамки привычных форм деятельности и образа жизни. Но были и такие нововведения, которые существенно видоизменили способы производства, структуру, устройство и функционирование общества.

В соответствии с классификацией Й. Шумпетера понятие «нововведения» в трактовке И. Т. Балабанова рассматривается как [2]:

1) изготовление нового, т.е. еще неизвестного потребителям, блага или создание нового качества того или иного блага;

2) внедрение нового, т.е. данной отрасли промышленности еще практически неизвестного метода (способа) производства, в основе которого лежит новое научное открытие и который может заключаться также в новом способе коммерческого использования соответствующего товара;

3) освоение нового рынка сбыта, т.е. такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности этой страны не была представлена независимо от того, существовал ли этот рынок прежде или нет;

4) получение нового источника сырья или полуфабрикатов равным образом независимо от того, существовал ли этот источник прежде, или считался недоступным, или его еще только предстояло создать

5) проведение соответствующей реорганизации, например, обеспечение монопольного положения или подрыв монопольного положения другого предприятия.

Следовательно, инновация — это конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта. А новшество — это оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментов в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности. Новшества и изобретения становятся инновациями после их коммерциализации (внедрения).

Луковцева А.К. для оценки уровня инновационности экономики региона рассматривает три фактора: инновационный потенциал, инвестиционный климат и результативность инновационной деятельности [4].

Результативность инновационного развития организации в нашем понимании определяется следующими факторами:

- потенциалом науки;
- творческим капиталом организации;
- структурой и потребностями производства;
- ресурсной базой инновационного развития организации;
- наличием эффективной системы управления, адекватной требованиям времени;
- совершенствованием системы кадрового состава, взаимодействием отделов, подразделений и работников.

О результативности инновационного развития РФ и её регионов можно судить по материалам Российского статистического ежегодника [5].

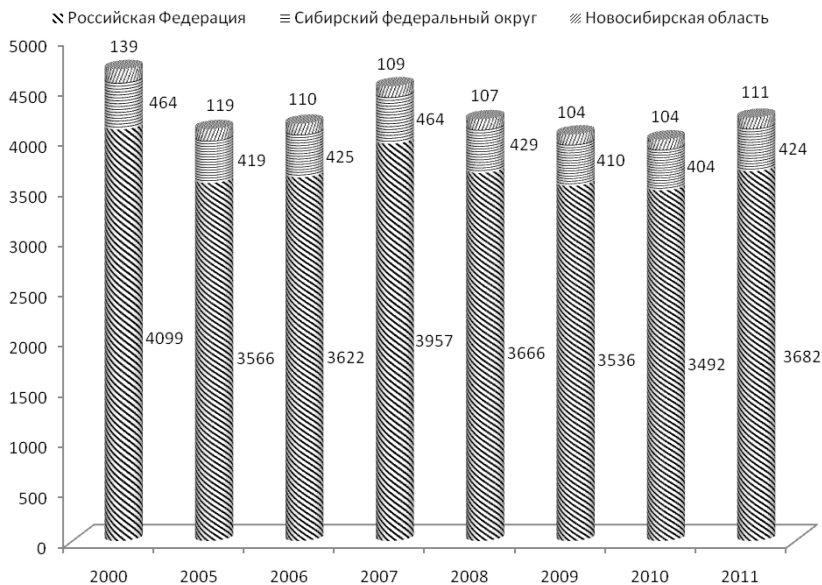


Рис. 2. Динамика количества организаций, выполнявших исследования и разработки

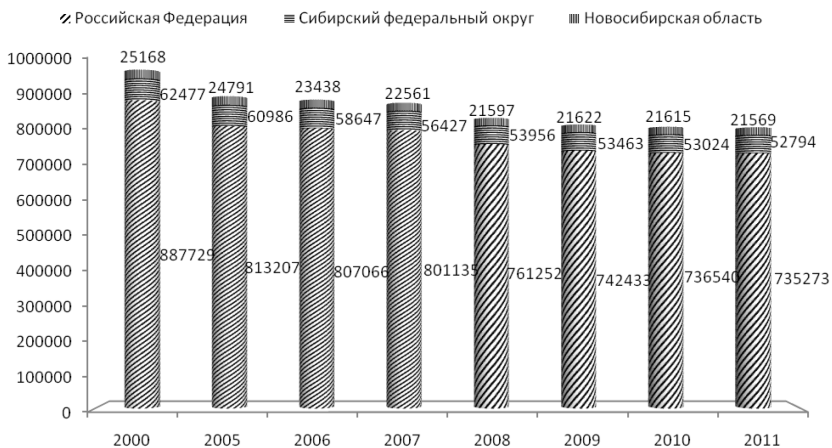


Рис. 3. Динамика численности персонала, занятого исследованиями и разработками (человек)



Рис. 4. Динамика внутренних затрат на исследования и разработки в фактически действовавших ценах (млн. руб.)



Рис. 5. Динамика численности аспирантов (человек)

ⅈ Выпущено из аспирантуры с защитой диссертации в РФ ≡ в том числе по экономическим наукам

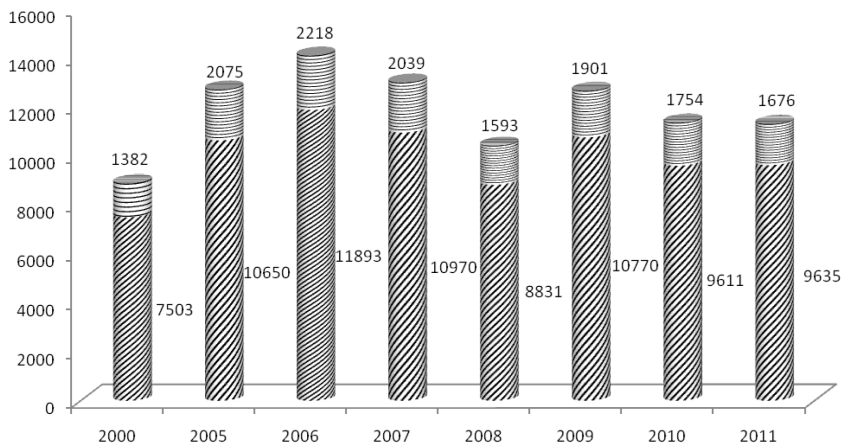


Рис. 6. Динамика выпуска из аспирантуры с защитой диссертации (человек)

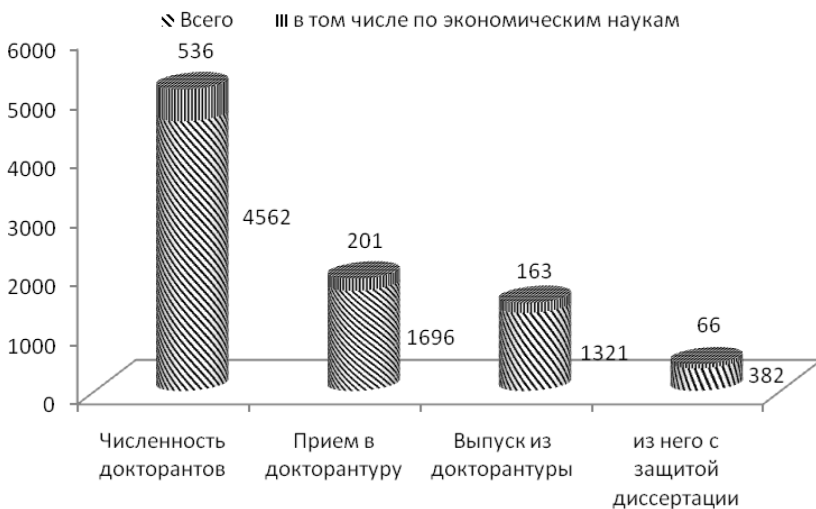


Рис. 7. Динамика численности, приема и выпуска докторантов в 2011 г.

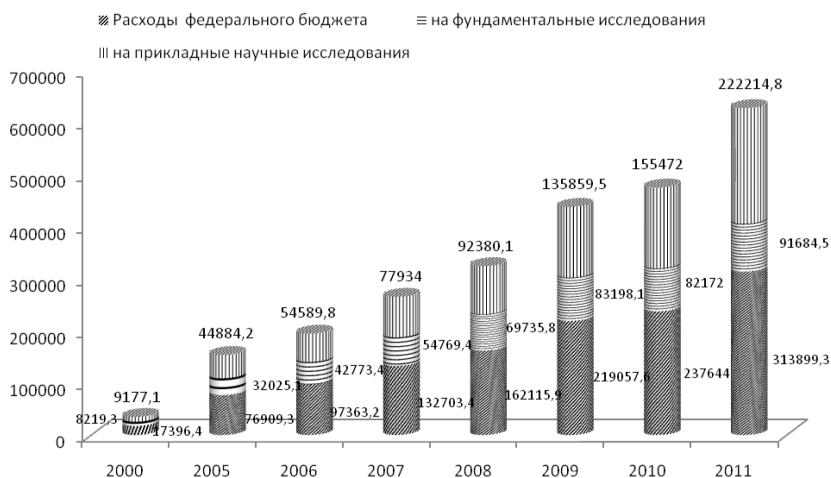


Рис. 8. Динамика финансирования науки из средств федерального бюджета (млн. руб.)



Рис. 9. Динамика создания передовых производственных технологий (единиц)

Экспорт технологий РФ в зарубежные страны по объектам сделок в 2011 году всего составил 1670 соглашений, в том числе:

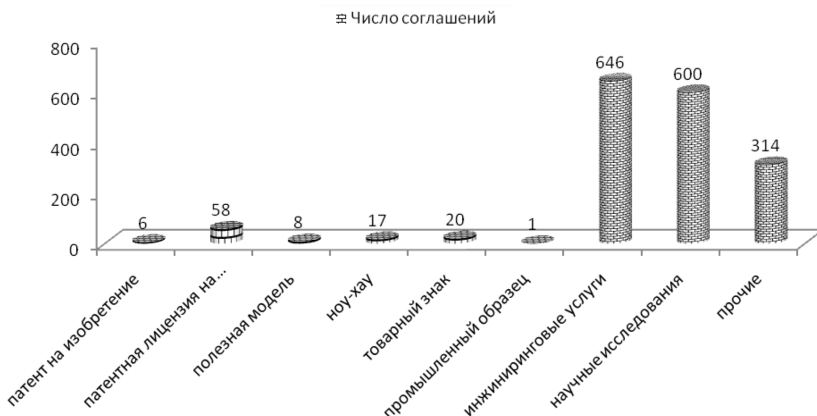


Рис. 10. Динамика экспорта технологий в зарубежные страны по объектам сделок в 2011 г.

Эффективность инновационного развития можно определить как отношение эффекта (результата) к вызвавшим его затратам. Эффектом инновационного развития нужно считать результаты научно-технической деятельности. На уровне организации в качестве эффекта следует рассматривать прибыль.

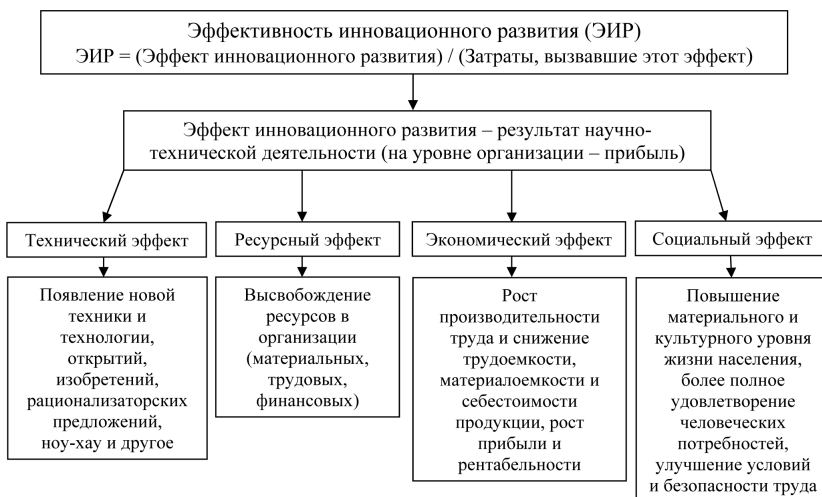


Рис. 11. Алгоритм определения эффективности инновационного развития

Эффект инновационного развития можно разделить на технический эффект, ресурсный эффект, экономический эффект и социальный эффект.

Технический эффект характеризуется появлением новой техники и технологии, открытий, изобретений, рационализаторских предложений, ноу-хау и др. Для ресурсного эффекта характерно высвобождение ресурсов в организации (материальных, трудовых и финансовых).

Экономический эффект можно охарактеризовать ростом производительности труда, снижением трудоемкости, материалоемкости и себестоимости продукции, ростом прибыли и рентабельности.

При социальном эффекте наблюдается повышение материального и культурного уровня жизни населения, более полное удовлетворение человеческих потребностей, улучшение условий и безопасности труда.



Рис. 12. Факторы, влияющие на эффективность инновационного развития

Если результативность инновационного развития нашей экономики можно было проследить по статистическим данным, то эффективность инновационного развития пока точно и достоверно невозможно определить.

По нашему мнению на результативность и эффективность инновационного развития экономики нашей страны существенное влияние оказывает уровень творческого капитала и творческого потенциала.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года говорится о создании условий для реализации творческого потенциала личности, для эффективного использования квалифицированного труда и повышения качества человеческого капитала [3]. Но для этого необходимы кардинальные преобразования в социальной сфере.

На качественно новый уровень должна подняться вся система российского образования. Нормой должно стать всеобщее среднее образование молодежи и расширение возможностей получения качественного высшего образования. Государственные расходы на развитие образования должны быть существенно увеличены — как в целях самого широкого охвата населения общедоступными образовательными системами, так и в целях повышения качества образования на всех уровнях (улучшение материально-технической базы, подготовка преподавательских кадров, повышение заработной платы учителей, преподавателей ВУЗов).

Все большее значение приобретает ориентация образования на новые требования к квалификации работников, возникающие в связи с ускорением научно-технического прогресса, переходом к «экономике знаний» и соответствующими изменениями в структуре занятости. Развитие политехнического образования должно увязываться с меняющимся спросом на новые профессиональные знания и навыки, особенно по инженерно-техническим специальностям. Ориентация и содержание образования становятся столь же важными, как и распределение ресурсов в сфере образования.

Особого внимания требует университетское и вообще высшее образование, где закладываются основы интеллектуального потенциала нации. Финансирование высшего образования должно расти опережающими темпами. Кроме того, государство может содействовать созданию тренинговых центров подготовки специалистов, привлекая к этому частный сектор и предоставляя промышленным ассоциациям налоговые стимулы и целевые гранты, чтобы поощрять их учреждать такие центры. Точно так же следует предоставлять налоговые льготы мелким и средним предприятиям, инвестирующим в подготовку квалифицированной рабочей силы.

Необходимо существенно увеличить государственное финансирование науки, укрепить ее материально-техническую базу, обеспечить дос-

тойную оплату труда научных работников, а также рационализировать структуру имеющейся сети научных учреждений и распределение государственных ресурсов, выделяемых на исследования. Должна возрасти роль университетской науки (сейчас менее 40% учреждений высшего образования фактически вовлечены в научные исследования и разработки). Среди актуальных задач – расширение практики научно-исследовательских работ в университетах на контрактной основе, формирование постоянных связей науки и бизнеса, увеличение инвестиций российских компаний в инновационное производство.

Используемые источники

1. Алтынбаев Р.З. Инновационное развитие регионов. Федеральный справочник. Т. 25. с. 121–126 (<http://federalbook.ru>).
2. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент. СПб.: Изд-во «Питер», 2001.
3. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (www.ifar.ru).
4. Луковцева А.К. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Формирование инновационного потенциала социально-экономического развития Южного федерального округа. Москва, 2012 (<http://vak.ed.gov.ru/ru/dissertation/index.php?id54=15310>).
5. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат.сб./Росстат. Р76 М., 2012.

Трофимова Н. А.

аспирант,

Тюменский государственный нефтегазовый университет

Газотранспортные предприятия в системе газовой промышленности

Статья посвящена проблематике развития газотранспортных предприятий в посткризисный период. Автором уточняется место газотранспортных предприятий в газовой промышленности и роль в рыночной экономике страны. Выделяются факторы, сдерживающие развитие газотранспортных предприятий.

Ключевые слова: Газотранспортные предприятия, промышленность, развитие, проблемы, факторы, система, управление.

The gas-transport enterprises in system of the gas industry

The article is devoted to a problematic of development of the gas-transport enterprises during the postcrisis period. The author specifies a place gas-transport the enterprises in the gas industry and a role in market economy of the country. The factors constraining development of the gas-transport enterprises are allocated.

Keywords: The gas-transport enterprises, the industry, development, problems, factors, system, management.

Газовая промышленность составляет основу внешнеэкономического потенциала страны, обеспечивая половину производства и внутреннего потребления энергоресурсов в Российской Федерации (РФ). Одна из доминирующих тенденций ее развития в последние два-три года – усиление действенности государственного регулирования процессов экономического реформирования, прежде всего, восстановление управляемости государственного сектора экономики и акционерных компаний с государственным пакетом, лидирующее место среди которых занимает ОАО «Газпром».

Для транспортировки добываемого газа Россия располагает развитой газотранспортной системой, которая находится в состоянии постоянного структурного преобразования в соответствии со стратегическими задачами и потребностями отрасли. Развитие системы связано с наращиванием и упорядочиванием ресурсной базы, с увеличением экспортных поставок и импорта газа, а также с необходимостью

повышения надежности газоснабжения потребителей на территории Российской Федерации и за ее пределами.

В условиях рыночной экономики газотранспортные предприятия оказались вне стратегического управления, а, следовательно, вне полной системы управления.

Более того, для рыночной экономики характерна нестабильность внешней среды; повышаются темпы изменений, значительно превосходящие скорость ответной реакции предприятия; возрастает частота появления неожиданных и непредсказуемых событий.

В настоящее время ОАО «Газпром» осуществляет целый ряд крупнейших проектов, имеющих огромную стратегическую значимость. В 2008 г. началась практическая реализация мегапроекта «Ямал» — самого крупного энергетического проекта в новейшей истории России, не имеющего аналогов по уровню сложности. По масштабам и значению этот проект сопоставим с освоением месторождений Западной Сибири в семидесятых годах прошлого века. Он создает необходимую основу для обеспечения дальнейшего роста газодобычи в России. Промышленное освоение месторождений Ямала позволит довести добычу газа на полуострове к 2030 г. до 310–360 млрд куб.м. в год.

В феврале 2009 г. состоялся пуск в эксплуатацию первого в России завода по производству сжиженного природного газа (СПГ) в рамках проекта «Сахалин-2» и начались регулярные поставки СПГ на экспорт. На следующих этапах развития экспортной стратегии «Газпрома» планируется реализация новых проектов производства СПГ. Так, продолжается работа над проектом обустройства Штокмановского газоконденсатного месторождения на шельфе Баренцева моря. Предполагается, что в рамках первой фазы Штокмановского месторождения будет производиться 7,5 млн тонн СПГ в год наряду с поставкой газа для газопровода «Северный поток». Совместно с немецкой компанией Винтерсхалл ГмБХ «Газпром» начал освоение ачимовских залежей Уренгойского НКГМ.

Особую значимость имеет развитие газотранспортной системы. С целью повышения надежности и гибкости поставок газа на экспорт «Газпром» выступил инициатором реализации новых газотранспортных проектов «Северный поток» и «Южный поток», которые позволят не только диверсифицировать маршруты экспорта российского газа, снизив риски, связанные с транзитными государствами, но и обеспечить дополнительные возможности для увеличения поставок.

Стратегическим проектом в рамках первоочередного этапа Восточной газовой программы является газопровод «Сахалин—Хабаровск—

Владивосток». Он позволяет прежде всего обеспечить приоритетные потребности в газе ряда российских дальневосточных регионов. Это потребует разработки и внедрения целого комплекса прогрессивных решений и методов как в области геологоразведочных работ и разработки сырьевых месторождений, так и в области транспортировки (включая подземное хранение газа), добычи и переработки углеводородов и экологической безопасности. Реализация крупных проектов и программ может осуществляться только на основе внедрения прорывных технологий и методов, в том числе разработанных в России, и использования достижений мирового уровня. [1]

Надежность транспортировки газа в первую очередь определяется техническим состоянием линейной части магистральных газопроводов, трубопроводов и оборудования компрессорных станций (КС), газораспределительных станций (ГРС) и подземных хранилищ газа (ПХГ) и обеспечивается осуществлением регулярных мероприятий, предусмотренных комплексной программой реконструкции и технического перевооружения газового хозяйства ОАО «Газпром» на 2009–2012 гг. В их числе:

- четкий цикл планирования всех действий на объектах ГТС, согласованный с Энергетической стратегией России, Генеральной схемой развития газовой отрасли на период до 2030 г. ежегодными балансами поставки газа;
- систематическое диагностирование и мониторинг технического состояния магистральных газопроводов и оборудования КС, ГРС, ПХГ;
- достоверный анализ и прогноз возможных изменений технического состояния и выявление причин, способных привести к отказам и авариям;
- оптимальное (эффективное) планирование и обязательное (полное и качественное) выполнение упреждающих действий (ремонт, реконструкция, модернизация, специальные меры по защите объектов от воздействий со стороны третьих лиц) для предотвращения отказов и аварий. Эти мероприятия, в свою очередь, обеспечиваются непрерывным системным и комплексным процессом: совершенствования научно-методической и нормативной основы принятия технических решений;
- внедрения инновационных технологий, материалов, оборудования для строительства, диагностирования и ремонта, реализуемых в рамках Политики управления техническим состоянием и целостностью объектов транспортировки и хранения газа ОАО «Газпром»;

- развития информационного обеспечения, аккумулирующего огромный и постоянно актуализируемый объем информации об объектах, накапливаемый корпоративной системой сбора данных;
- системой аттестации и проверки соответствия продукции и технологий требованиям ОАО «Газпром»; организацией системы повышения профессиональной подготовки кадров, ориентированной на освоение новых методов управления, технологических и технических инноваций.

В Комплексную программу реконструкции и технического перевооружения газового хозяйства ОАО «Газпром» на 2009–2012 гг. включены объекты дочерних и зависимых газораспределительных организаций (ГРО) и филиалов ОАО «Газпромрегионгаз» и ООО «Газпром трансгаз Казань». В Концепции технического развития газораспределительных систем одним из важнейших принципов была определена синхронизация технического развития систем газораспределения и Единой системы газоснабжения (ЕСГ) в соответствии с региональными и территориальными схемами газоснабжения. Синхронизация предполагает не только согласованность по времени проектов строительства, но и обеспечение высокого технического уровня всех строящихся газопроводов. Поэтому в Программу реконструкции и технического перевооружения газового хозяйства ОАО «Газпром» на 2010 г., разработанную ОАО «Газпром промгаз» в развитие комплексной программы реконструкции 2009–2012 гг., включен раздел по согласованию программ реконструкции и технического перевооружения объектов ЕСГ и газового хозяйства ОАО «Газпром».

В системе газораспределения России сегодня существует целый ряд факторов, сдерживающих совершенствование газораспределительных систем, повышение *технического* уровня объектов газораспределения на всех этапах их жизненного цикла. На основе анализа отечественного и зарубежного опыта эксплуатации выявлен ряд направлений, работа по которым позволит решить эти проблемы и ускорить развитие систем газораспределения. Из них в первую очередь можно выделить следующие:

- создание системы эксплуатации по фактическому техническому состоянию (по данным Международного газового союза, в 2008 г более половины ГРО работало по этой системе, а к 2010 г. прогнозируется, что их доля будет превышать 75%);
- применение схем газоснабжения с преимущественным средним (до 0,6 МПа) давлением в населенных пунктах;

- широкое использование интеллектуальных и инновационных технологий, в частности средств телеметрии, для сбора информации и управления технологическими процессами (по данным Международного газового союза, в 2008 г. около 90% ГРО использовали средства телеметрии, различные системы автоматизированного управления и информационные системы), применение геоинформационных систем для мониторинга и сбора информации о газораспределительных системах;
- широкое использование малообслуживаемого оборудования (газораспределительные пункты, установки электрохимзащиты, запорная арматура);
- применение материалов и оборудования, позволяющих свести к минимуму долю ручного труда при выполнении регламентных и ремонтных работ (ремкомплекты с набором определенных материалов, аккумуляторный электроинструмент, малогабаритная землеройная техника и т. д.);
- применение блочно-модульных конструкций, позволяющих оперативно проводить замену оборудования, с последующим ремонтом дефектных блоков-модулей в сервисных центрах. [2]

Газотранспортное предприятие сегодня – это сложный инфраструктурный объект, как в части функционального назначения структурных подразделений, так и в части их географической распределенности. Для них характерно четкое разделение административного аппарата, который осуществляет управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия и структурных подразделений (филиалов), на которые возложена функция исполнения производственных планов с заданным расходом ресурсов.

Зачастую количество уровней управления для различных структурных подразделений неоднородно. Речь идет о региональных управлениях, объединяющих подразделения одного функционального назначения в пределах региона. Причина их возникновения все в той же географической распределенности, создающей проблемы коммуникации и затрудняющей оперативное управление подразделениями. Тем не менее, существование их как структурной единицы ставится под сомнение по мере развития корпоративной информационной системы на предприятии, позволяющей решить задачу информационной коммуникации и повысить оперативность передачи данных в администрацию.

Указанные выше особенности газотранспортного предприятия значительно повышают требования к организации системы управле-

ния, в том числе к методологии внедрения, сопровождения и развития информационной системы управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Необходимость разработки концепции, как ориентира в развитии системы управления предприятием, возникает по мере повышения информационных потребностей руководства, которое явилось следствием усиления требований к экономической эффективности производственной деятельности предприятий. Эти требования выражаются в оптимизации эксплуатационных затрат, реализации имеющихся организационных и технологических резервов повышения эффективности производства, изменении структуры затрат, повышении технического уровня предприятия.

Для повышения эффективности собственного функционирования, и вместе с тем – сокращения затрат на обслуживание газопроводов и транспортировку газа, а также объективного снижения затрат на проведение подрядных работ, газотранспортному предприятию необходимо проводить постоянную работу над достижением следующих целей:

- продление срока безопасной эксплуатации магистральных газопроводов;
- управление действиями удаленного персонала (обходчики, контролеры и др.);
- скоординированное управление мобильными оперативными службами;
- обеспечение дифференцированного подхода к выбору дефектных мест для проведения ремонтных работ на магистральных газопроводах;
- финансовое и организационно-техническое планирование работ по обслуживанию и планово-предупредительному ремонту газопроводов, управление проведением этих работ и контроль над их результатами;
- дистанционное управление режимами транспортировки газа с организацией учета переключений режимов.

Для достижения вышеназванных целей, газотранспортному предприятию придется решать ряд разноплановых задач, среди которых основными являются:

- увеличение достоверности и точности полученных результатов неразрушающего контроля путем сопоставления результатов внутритрубной диагностики газопроводов и других видов проводимой дефектоскопии;

- мониторинг состояния каждого выявления дефекта – динамики его развития, рекуперации или фиксации состояния;
- расчет степени опасности дефектов, прогнозирование остаточного ресурса трубопровода в целом, и каждой трубной секции в отдельности; расчет максимального давления, выдерживаемого участком газопровода;
- организация оперативного учета и администрирования конструктивных элементов газопроводов (краны, тройники, «патроны» и т.д.);
- организация оперативного учета и администрирования каждой трубы (трубной секции) газопровода и дефектов, находящихся на ней;
- учет, обработка и администрирование инцидентов (аварии, выход из строя оборудования и др.);
- организация системы планово-предупредительного ремонта линейной части газопроводов, распределение дефектных участков по степени приоритетности их ремонта;
- организация финансовых затрат на ремонт газопроводов, осуществление транспортной логистики ремонтных бригад;
- финансовое планирование и бюджетирование ремонта и замены конструктивных элементов газопроводов, подверженных износу при эксплуатации (например, шаровых кранов) [2].

Используемые источники

1. Миллер А. Б. Инновационные аспекты стратегии развития глобальной энергетической компании/ Проблемы современной экономики, № 1 (33), 2010 <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2950>
2. Современное состояние газотранспортной системы России Журнал «Газовая промышленность» 10 /651/ 2010 http://www.gas-journal.ru/gij/gij_detailed_work.php?GIJ_ELEMENT_ID=26799&WORK_ELEMENT_ID=26933

Фролова А. В.

аспирант

Финансовый университет при Правительстве РФ

Финансирование объектов транспортной инфраструктуры в рамках государственно-частного партнерства

В статье обосновывается использование государственно-частного партнерства как действенного инструмента развития инвестиционного потенциала транспорта в условиях критического уровня государственного финансирования. Исследуется проблематика бюджетного планирования расходов с позиции применяемых в современных условиях моделей, этапов совершенствования.

Ключевые слова: транспорт, федеральный бюджет, результативность государственных расходов, программно-целевой метод, государственно-частное партнерство.

The financing of transport infrastructure objects in the network of state private partnership

The article explains use of state-private partnership as an effective instrument for developing investment potential of transport in the conditions of critical level of state financing. We study the problems of budgetary planning costs from the positions of models stages of perfection.

Keywords: transport, state budget, governmental expenditures efficiency, method offer to implementation, public-private partnership.

В Российской Федерации транспорт является одной из крупнейших базовых отраслей хозяйства, важнейшей составной частью производственной и социальной инфраструктуры. Устойчивое развитие транспорта является гарантией единства экономического пространства, свободного перемещения товаров и услуг, конкуренции и свободы экономической деятельности, обеспечения целостности, национальной безопасности России.

Современные транспортные артерии — одно из определяющих условий роста экономики, проекты строительства инфраструктурных объектов имеют явно выраженный макроэкономический эффект, поскольку обеспечивают стратегические преимущества государства в долгосрочной перспективе, позволяя развивать высокоэффективные, экс-

портно ориентированные отрасли промышленности, повышать качество жизни населения, обеспечивать решение социальных задач¹.

В соответствии с приказом Минтранса России от 12.05.2005 № 45 транспортная инфраструктура представляет собой сложный технологический комплекс, включающий в себя железнодорожные пути, контактные линии, автомобильные дороги, тоннели, эстакады, мосты, вокзалы, морские торговые, специализированные и речные порты, судоходные гидротехнические сооружения, аэродромы, аэропорты, объекты систем связи, навигации и управления движением транспортных средств, а также иные обеспечивающие функционирование транспортного комплекса здания, сооружения, устройства и оборудование².

Однако сегодняшние объемные и качественные характеристики данных объектов, по оценкам экспертов, не позволяют в полной мере эффективно решать задачи растущей экономики. Протяженность железнодорожных путей общего пользования, обеспечивающих около 80% всей грузовой работы железнодорожного транспорта, с недостаточной пропускной способностью составляет 8,3 тыс. км (или 30%). Потери Российской Федерации, обусловленные неразвитостью и низкой пропускной способностью сети автомобильных дорог, составляют 3% ВВП, что в 6 раз выше, чем в странах Европейского союза. Доля протяженности автомобильных дорог федерального значения, работающих в режиме перегрузки, составляет 29% или 14 тыс. км. Около 50% общего объема перевозок по автомобильным дорогам федерального значения осуществляется в условиях повышенного нормативного уровня загрузки дорожной сети, что приводит к увеличению себестоимости перевозок и снижению безопасности движения³.

В этой связи разработанная Минтрансом России и утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 года № 1734-р Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года важнейшей целью определяет развитие современной эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечивающей ускоре-

¹ Максимов В.В. Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов / В.В. Максимов. М.: Альпина Паблишерз, 2010.

² Приказ Министерства транспорта Российской Федерации от 12 мая 2005 года № 45 «Об утверждении транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2020 года».

³ Постановление Правительства Российской Федерации от 5 декабря 2001 года № 848 «О федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России на 2010–2015 годы» // Собрание законодательства Российской Федерации 17.12.2001 №51 ст. 4895.

ние товародвижения, снижение транспортных издержек в экономике, повышение комплексной транспортной безопасности.

Прогнозные качественные и количественные параметры развития транспортной системы до 2030 года разработаны в трех вариантах – инерционном, энергосырьевом, инновационном. Все три варианта предполагают реализацию крупномасштабных проектов по развитию транспортной инфраструктуры. Прежде всего, планируется реконструкция и строительство особо важных объектов, обеспечивающих безопасность функционирования транспортных систем, развитие морских портов и подходов к ним, строительство и реконструкция автодорожной сети и железнодорожных путей общего пользования.

Строительство и реконструкцию объектов транспортной инфраструктуры планируется осуществлять на основе следующих принципов:

- приоритетность ликвидации разрывов и очевидных «узких мест», модернизации и развития уже имеющихся мощностей по сравнению с новым строительством;
- сокращение диспропорций в развитии инфраструктуры различных регионов;
- увязка развития транспортной инфраструктуры с развитием коммуникаций энергетики, связи, других инфраструктурных отраслей;
- координация развития инфраструктуры различных видов транспорта, в том числе в интересах обороны и безопасности страны;
- учет необходимости резервирования земель для перспективного развития опорной транспортной сети;
- максимальная концентрация бюджетных и привлекаемых ресурсов на приоритетных проектах⁴.

По оценкам Минтранса России, емкость рынка частных инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры России оценивается в 20 млрд. долларов. Однако объем инвестиций в настоящее время не превышает 2% ВВП, в то время как в большинстве других стран мира этот показатель составляет не менее 4%. Именно поэтому Министерством экономического развития Российской Федерации во исполнение поручений Правительства Российской Федерации от 23 декабря 2011 г. № ВЗ-П13-9168 и от 28 апреля 2012 г. № ИШ-П13-2467 подготовлен про-

⁴ Приказ Министерства транспорта Российской Федерации от 12 мая 2005 года № 45 «Об утверждении транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2020 года».

ект Федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» (далее – Проект федерального закона), который рассмотрен Государственной думой РФ в первом чтении. Проект федерального закона направлен на снятие существующих ограничений и расширение возможных форм реализации проектов на принципах государственно-частного партнерства (далее – ГЧП).

Анализ нормативных правовых актов Российской Федерации, а также сложившейся практики реализации проектов ГЧП показал, что в настоящее время отсутствует возможность реализации проектов ГЧП по формам, используемым в мировой практике, поскольку действующее российское законодательство регулирует только две формы: контракты жизненного цикла в отношении автомобильных дорог и концессионные соглашения.

Рассматриваемый законопроект устраняет данные ограничения и создает условия для использования исчерпывающего перечня форм ГЧП, принятого в мировой практике:

- ВТО – строительство/реконструкция объекта, объект передается в собственность публичного партнера, осуществляется эксплуатация объекта, получение дохода от эксплуатации;
- ВОТ/ДВОТ – проектирование и / или строительство / реконструкция объекта, осуществляется эксплуатация объекта, получение дохода от эксплуатации, а затем передача объекта в собственность публичного партнера;
- ВОО/ДВОО – проектирование и / или строительство / реконструкция объекта, осуществляется эксплуатация объекта в течение согласованного с публичным партнером срока, получение дохода от эксплуатации;
- ВОЛ/ДВОЛ/ДВОЛ/ДВОЛТ – проектирование и/или строительство / реконструкция объекта, передача его в аренду публичному партнеру (с правом выкупа);
- ВООТ/ДВООТ – проектирование и / или строительство / реконструкция объекта, осуществляется эксплуатация объекта в течение согласованного с публичным партнером срока, получение дохода от эксплуатации, а затем передача объекта в собственность публичного партнера;
- Operation and maintenance – эксплуатация объекта в течение согласованного с публичным партнером срока, получение доходов от эксплуатации, право собственности на объект остается у публичного партнера;

- DBFO/PFI (контракт жизненного цикла) – осуществляется проектирование, строительство / реконструкция объекта, финансирование указанных мероприятий, и эксплуатация объекта по стандартам качества, согласованным с публичным партнером, а публичный партнер выплачивает частному партнеру вознаграждение;
- BBO/LDO/WAA – частный сектор приобретает или берет в аренду активы государства, модернизирует их, выступает оператором, не беря определенных обязательств по срокам передачи активов государству;
- LABV – публичный и частный партнер создают совместное предприятие (как правило, в форме компании с целевой правоспособностью), которое осуществляет выполнение ГЧП проекта. Публичный и частный партнер получают доход с вложенного в предприятие капитала.

В соответствии с законопроектом предполагается исключительно конкурсный порядок заключения соглашений о ГЧП.

Очевидно, что привлечение частных инвестиций потребует соразмерного увеличения и бюджетных ассигнований, без чего приход частного капитала в реализацию капиталоемких, с большим сроком окупаемости инфраструктурных проектов вряд ли окажется возможным.

В соответствии с Федеральной целевой программой «Развитие транспортной системы России на 2010–2015 годы» общий объем финансирования (за 2010–2015 годы), направляемый на развитие современной и эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечивающей ускорение товародвижения и снижения транспортных издержек в экономике, составляет 1 884,5 млрд. рублей, в том числе бюджетные инвестиции за счет средств федерального бюджета – 1 049,2 млрд. рублей (или 55,6%), доля внебюджетных источников в общем объеме финансирования составляет 43,4%.

Расходы на строительство и реконструкцию объектов инфраструктуры подпрограммы «Железнодорожный транспорт» в 2012 году составили 86,5 млрд. рублей, в том числе бюджетные инвестиции за счет средств федерального бюджета – 13,1 млрд. рублей, в 2013 году объем финансирования запланирован в объеме 105,9 млрд. рублей, в том числе средства федерального бюджета в форме бюджетных инвестиций – 16,6 млрд. рублей. Наибольший удельный вес в общем объеме финансирования приходится на внебюджетные источники в 2012 году – 84,7% и в 2013 году – 84,3% соответственно.

Капитальные вложения в рамках подпрограммы «Автомобильные дороги» в 2012 году составили 168,8 млрд. рублей, в том числе бюджетные инвестиции за счет средств федерального бюджета — 133,7 млрд. рублей, в 2013 году общий объем финансирования запланирован в объеме 147,4 млрд. рублей, бюджетные инвестиции — 141,8 млрд. рублей⁵.

Помимо использования классических контрактных схем в виде договоров подряда на строительство (реконструкцию) участков дорог федерального значения планируется заключение концессионных соглашений (по схеме «контрактов жизненного цикла») и комплексных долгосрочных контрактов с привлечением внебюджетного финансирования. По оценкам Минтранса России доля внебюджетного финансирования на условиях государственно-частного партнерства в 2013 году составит 13,45%, в 2015 году — 37,3%.

Как видно из представленных данных государство не рассматривает бюджетные средства в качестве основного источника финансирования строительства и реконструкции объектов транспортной инфраструктуры, планируя их использовать лишь как стимул и генератор притока частных инвестиций, тем самым выступая гарантом надежности возврата финансовых вложений частного бизнеса. Данная тенденция наблюдается при анализе инвестиционных инфраструктурных проектов федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России на 2010–2015 годы, в которой размер внебюджетного финансирования предусмотрен в объеме 43,4% и «Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года», предусматривающий привлечение для ее осуществления уже 62,1% частных инвестиций. Из чего следует, что государство планирует планомерное сокращение бюджетных ассигнований и пропорциональное их замещение частным капиталом⁶.

В основу разработки федеральных целевых программ, предусматривающих финансирование строительства и реконструкции объектов транспортной инфраструктуры, положено программно-целевое планирование, преимуществами которого является ориентация на конечный результат, четкое временное планирование мероприятий, финан-

⁵ Постановление Правительства Российской Федерации от 5 декабря 2001 года №848 «О федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России на 2010–2015 годы» // Собрание законодательства Российской Федерации 17.12.2001 №51 ст. 4895

⁶ Максимов В.В. Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов / В.В. Максимов. М.: Альпина Паблишерз, 2010.

совых ресурсов и индикаторов достижения результатов. При расчете потребности в бюджетных ассигнованиях данный подход, создавая возможность проведения детального и глубокого анализа, позволяет выявить резервы оптимизации расходов федерального бюджета, способствует высвобождению выявленной экономии и направлению финансовых ресурсов государства на иные цели, тем самым, повышая результативность государственной политики в целом. Следует отметить, что программно-целевое планирование и финансирование, прежде всего, представляет собой комплекс процедур по разработке и реализации федеральных целевых программ, позволяющих в рамках поставленной цели и установленных в соответствии с ней задачами применять различные методы бюджетного планирования, выбирая наиболее эффективные и оптимальные (нормативный, индексный, экспертных оценок, экономико-математический и др.).

Однако, несмотря на реализуемые в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 года № 249 мероприятия по повышению результативности бюджетных расходов, методология и процедуры разработки, реализации целевых программ не полностью соответствуют программно-целевому методу планирования, что приводит к следующим негативным последствиям. Во-первых, невозможности определения конкретных, оптимальных сроков реализации отдельных мероприятий целевой программы. Во-вторых, к установлению недостижимых в установленные сроки результатов.

Кроме того, существующая система бюджетного планирования не позволяет обеспечить гибкий график использования средств, не обеспечивает стабильного финансирования проектов, а также не предполагает определения вариантов реализации программы в случае изменения условий ее финансирования. При сокращении расходов отсутствует ясность: какие именно мероприятия являются приоритетными, а какие второстепенными. Ежегодное изменение финансирования отдельных мероприятий программы повышает риск нарушения причинно-следственных связей, что резко снижает ее программно-целевой потенциал.

Экономическая необоснованность финансового обеспечения и размытость ответственности реализации программных мероприятий в итоге затрудняет оценку эффективности затраченных бюджетных ресурсов на достижение конечных программных результатов.

Основными мероприятиями по повышению эффективности программно-целевого планирования и финансирования расходов федерального бюджета на развитие транспортной инфраструктуры должно стать:

- развитие системы долгосрочного программно-целевого планирования, ориентированного на достижение целевых показателей транспортно-эксплуатационного состояния объектов инфраструктуры;
- внедрение в систему программно-целевого планирования инновационного метода, основанного на вариантном проектировании жизненного цикла объектов транспортной инфраструктуры;
- внедрение системы долгосрочных контрактов, ориентированных на достижение нормативных эксплуатационных показателей объектов;
- создание вертикально-интегрированной системы прогнозирования, учета и контроля управления системой проектов и программ. Данная система должна обеспечить построение аналитической информации по объектам инфраструктуры в различных формах, в том числе по программным индикаторам, во временных разрезах по финансированию объектов, по их техническим характеристикам.

Используемые источники

1. Приказ Министерства транспорта Российской Федерации от 12 мая 2005 года № 45 «Об утверждении транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2020 года».
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 5 декабря 2001 года № 848 «О федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России на 2010–2015 годы» // Собрание законодательства Российской Федерации 17.12.2001 № 51 ст. 4895.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 года № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» // Собрание законодательства Российской Федерации 31.05.2004 № 22 ст. 2180.
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 года № 1734-р «Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года» // Собрание законодательства 15.12.2008 № 50 ст. 5977.
5. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2013 год и плановый период 2014–2015 годов Министерства экономического развития Российской Федерации.
6. Максимов В.В. Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов / В.В. Максимов. М.: Альпина Паблишерз, 2010.

Цыганов А. М.

*аспирант,
РТТЭУ*

Лизинг предприятий как инструмент инвестирования инновационной деятельности

В статье рассмотрен лизинг как вид предпринимательской деятельности, в котором объединены в единый комплекс натурально-денежные, арендные и кредитные отношения, проанализированы различные формы лизинга в инновационные проекты.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, лизинг, интеллектуальная собственность, непотребляемые вещи, производственные фонды.

Leasing companies as investment instrument innovation

In the article leasing as a kind of enterprise activity in which naturally-monetary, rent and credit relations are united in a uniform complex is considered, various forms of leasing in innovative projects are analysed.

Keywords: investments, innovations, leasing, intellectual property, inconsumable things, production assets.

Инновационный путь развития является важнейшим фактором интенсивного экономического роста в ведущих странах мира. Экономически развитые страны решают проблему повышения конкурентоспособности продукции на мировом рынке путем активизации инвестиционной деятельности.

Создание условий для возможности направления российской экономики на путь инновационного развития является важнейшей задачей нашей страны.

В соответствии с законодательством, инновация — конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта (товара, работы, услуги), производственного процесса, нового маркетингового метода или организационного метода в ведении бизнеса, организации рабочих мест или организации внешних связей.

Инновационная деятельность — вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и

разработок либо иных научно-технических достижений) в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности. Инновационная деятельность предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в совокупности приводят к инновациям¹.

В законодательстве отсутствует определение инновационного предприятия, автор полагает, что инновационным является юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, осуществляющие в качестве основной инновационную деятельность.

Субъектами инновационной деятельности могут считаться организации — создатели высокотехнологичного оборудования и научных разработок, а также потребители результатов такой деятельности².

Инновационная деятельность не может осуществляться без инвестиций, и именно инновации обеспечивают высокий качественный уровень инвестиций.

Возможность для компании привлечь финансирование является критической составляющей процесса коммерциализации результатов исследований и опытно-конструкторской деятельности³. Под методами финансирования инновационных проектов понимаются такие способы финансирования инноваций, которые отражают использование специфических источников финансирования в увязке с хозяйственной ситуацией фирмы, планами ее текущей деятельности и развития⁴.

При выборе наиболее эффективных финансовых механизмов инновационного развития целесообразно выделить финансирование инвестиций путем формирования новых форм лизинговых отношений.

Производственные предприятия, лизинговые компании в РФ сегодня не в полной мере оправались от финансового кризиса 2007—

¹ Приказ Росстата от 06.09.2010 № 305 (с изм. от 29.10.2010) «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за занятостью населения и деятельностью, осуществляемой в сфере образования, науки и инноваций».

² Васильев Н.В. Создание благоприятных налоговых условий для развития инновационной деятельности // Российский налоговый курьер. 2010. № 17. С. 65—70.

³ Валдайцев С.В. Коммерческая реализация новых технологий. СПб, СПбГУ, 1995

⁴ Валдайцев С.В., Мотовилов О.В. Финансирование и кредитование инновационной деятельности. СПб, СПбГУ, 1993

2008 годов, поэтому без государственной поддержки невозможно достичь цели, поставленной перед российской экономикой, переходу к экономике инновационного типа.

Указанная задача решается выработкой инвестиционной стратегии, направленной на финансирование инновационной деятельности. Системный подход к разработке и внедрению такой стратегии может оказать существенное положительное влияние на развитие инновационной экономики, создание инновационных продуктов, развитие инновационных предприятий.

Цель инновационной стратегии зависит от уровня, на котором осуществляется инвестирование средств в инновационные проекты.

Так, на общегосударственном уровне целью инновационной стратегии является необходимость повышения конкурентоспособности российской экономики, в свете усиления международной конкуренции и процессов глобализации. Актуализируют эти процессы вступление России в ВТО.

На региональном уровне внутрисубъектная конкуренция между отдельными регионами и расположенными на их территориях предприятиями определяет вектор инновационной стратегии. Любой регион заинтересован в привлечении инвестиций на свою территорию, эффективной работе предприятий — налогоплательщиков, поскольку это непосредственно влияет на уровень жизни проживающих и работающих в регионе. Инновационное развитие является приоритетным в развитии любой региональной экономики.

На производственном уровне целью инновационной стратегии является расширение возможностей для ускоренного развития предприятия, усиления их технологических и финансовых возможностей. Появление новой продуктовой линейки, в особенности появление инновационных продуктов, позволит повысить маневренность и конкурентоспособность предприятия. Задачу привлечения инвестиций для финансирования инновационных проектов, возможно решить с применением одного из наиболее эффективных инструментов инвестирования — лизинга.

Во многих странах мира развитие лизинга способствовало ускоренному развитию промышленного потенциала этих стран, яркими примерами является Индия и США.

Как уже ранее отмечалось, в настоящее время в России национальные лизинговые компании находятся в очень сложном положении из-за отсутствия реальной государственной поддержки.

Изменить данную ситуацию возможно предоставлением инновационным предприятиям и предприятиям инвесторам (банкам, лизинговым компаниям) различных преференций и льгот, таких как:

- налоговых льгот, как инновационным предприятиям, так и лизинговым компаниям, инвестирующих в инновационные предприятия;
- инвестиционных кредитов при реализации лизинговых проектов;
- льгот банкам и иным кредитным учреждениям, финансирующим лизинговые сделки (прежде всего, долгосрочные).

Государственная поддержка может быть реализована следующим образом:

- путем создания залоговых фондов для обеспечения банковских инвестиций в лизинг с использованием государственного имущества;
- долевого участия государственного капитала в создании инфраструктуры лизинговой деятельности;
- выделения предприятиям, осуществляющим лизинг, заказов на поставку товаров для государственных нужд, т.е. государство, через свои институты, может стать субъектом лизинговой деятельности — лизингополучателем;
- использование в качестве объекта лизинга товаров,купаемых в виде государственного заказа и передаваемых лизинговым компаниям для льготных лизинговых услуг;

Указанные меры могут стать формой содействия развитию сферы инновационного предпринимательства, мощным рычагом расширения самого рынка лизинговых услуг, объемов производимой и передаваемой в лизинг продукции, особенно с учетом того, что у инновационных предприятий ограничены возможности финансировать инвестиции.

Формой государственной поддержки может так же стать содействие в создании и развитии инновационных предприятий, т.е. организация инновационных предприятий с применением новых форм лизинговых сделок. Инновацией в лизинге станет предмет сделки — инновационное предприятие.

Под лизингом инновационного предприятия понимается сдача во временное пользование или долгосрочную аренду созданного арендодателем — государственным или частным инновационным (венчурным) фондом инновационного предприятия, полностью подготовленного к началу самостоятельной хозяйственной деятельности.

Организация лизинга инновационных предприятий должна осуществляться по приоритетным для государства или региона направлениям развития инновационного предпринимательства. Для развития указанной формы предпринимательства следует организовать подготовку высококвалифицированных специалистов — «старт-ап» менеджеров, по аналогии с конкурсными управляющими, задача которых осуществить начальную стадию внедрения проекта.

В данном случае предметом лизинга (финансовой аренды) выступает имущественный и хозяйственный комплекс (основной капитал — основные производственные фонды, включая объекты недвижимости — земля). В настоящее время рассматриваемая форма лизинговых отношений не предусмотрена действующим законодательством, однако, она имеет перспективы для эффективного развития инновационных предприятий.

Что войдет в состав имущественного комплекса, который будет являться предметом лизинга, будет определяться на основании проекта договором в каждом конкретном случае. Имущественный и хозяйственный комплекс, передаваемый в лизинг, должен комплектоваться исходя из специфики деятельности предприятия, функциональных задач, возможностями арендатора. Данный комплекс должен быть сформирован как единый хозяйственный объект, включающий в себя технологию и оборудование, производственные помещения, земельные участки, запасы сырья и материалов, ноу-хау, программные продукты, а при необходимости и заемные оборотные средства, в виде денежных займов, товарных кредитов и вещных займов.

Предполагаемый имущественный комплекс, как предмет лизинговой сделки выходит за рамки законодательства о финансовом лизинге. Так как, согласно действующего законодательства не являются объектами лизинговой сделки незавершенное строительство, земля, ноу-хау, программные продукты. Следовательно, внедрение в практику инновационного предмета лизинга потребует соответствующего развития нормативно-правовой базы лизинговых услуг, легализирующих данный вид инновационно-предпринимательской деятельности.

Реализация идеи лизинга инновационного предприятия, как отдельного предмета договора, может быть осуществлена следующим образом:

Субъектами процесса должны стать инновационные (венчурные) фонды, которые могут быть как государственными, так и частными, государственный и региональные комитеты имущественных отношений, лизинговые компании, инвестиционные компании и банки, а

так же лица, реализующие инновационные проекты – лизингополучатели инновационного предприятия.

На первом этапе осуществления указанной сделки инновационные (венчурные) фонды определяют перечень перспективных направлений для осуществления инновационной деятельности в регионе и размещают условия конкурса проектов развития бизнеса по указанным направлениям. Лизинговые компании проводят экспертизу и предварительный отбор представленных заявок. Заявки, получившие положительное заключение лизинговыми компаниями, выносятся в конкурсную комиссию для принятия окончательного решения по конкретному объекту.

Под выбранные на условиях конкурса проекты, делаются запросы в региональные комитеты имущественных отношений о предоставлении нежилых помещений, осуществляется наделение земельным участком, организуются конкурсы под оснащение имущественного комплекса оборудованием, технологиями.

На основании решения комиссии инновационные фонды заключают соответствующие договоры с лизингополучателем, и осуществляют в соответствии с представленным им бизнес-планом инвестирование средств для подготовки объектов недвижимости к производственному процессу, приобретается необходимое оборудование и материалы, производятся монтажные и пуско-наладочные работы и передается имущественный комплекс пользователю.

На каждое нежилое помещение, предназначенное для лизингополучателя, утвержденного конкурсной комиссией, заключается с региональным фондом имущества договор купли-продажи с рассрочкой платежей или за счет иных источников финансирования, также заключается договор долгосрочной аренды соответствующего земельного участка.

Защиту лизинговой сделки, возможно осуществить совокупностью различных механизмов, включая правовое регулирование, а также анализом финансовых, управленческих, социальных и иных последствий принятия на себя обязательств по той или иной сделке. Инновационным (венчурным) фондом должна проводиться проверка развернутого бизнес-плана, наблюдение за финансовым состоянием инновационного предприятия. Контроль, за надлежащим использованием оборудования, может быть осуществлен путем инспектирования инновационных предприятий с периодичностью предусмотренной договором.

Для обеспечения лизинговых платежей в инновационном фонде возможно использовать страховой залоговый платеж, осуществляемый самой компанией, а так же осуществить страхование оборудования, залог имущества, в том числе недвижимости. Кроме того, ежемесяч-

ные арендные платежи позволят контролировать динамику поступлений и вовремя принимать необходимые меры.

Инновационный фонд, так же как и лизингодатель, должен контролировать финансовое состояние лизингополучателя в течение всего срока договора лизинга. Такой контроль может осуществляться как по финансовой отчетности, так и с привлечением независимых экспертов и аудиторов. Кроме того договором лизинга необходимо предусмотреть условия при которых к лизингодателю переходит право владения предметом лизинга. Данная мера может применяться при невыполнении лизингополучателем соответствующих обязательств в течение определенного времени.

После выполнения всех условий лизингового соглашения лизингополучатель вправе выкупить инновационное предприятие по его остаточной стоимости.

Предложенная модель развития инновационного предпринимательства с использованием инновационных видов лизинга, потребует совершенствования законодательной базы и готовности государственных институтов осуществлять реальную поддержку инновационных проектов.

Направление государственной инвестиционной политики на совершенствование действующей системы финансирования инвестиций в инновационные предприятия должно способствовать формированию благоприятного инвестиционного климата для реализации инновационно-инвестиционной модели экономического развития.

Используемые источники

1. Гражданский кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон от 26.11.1996 № 14-ФЗ.
2. Зарипов И.А. Регулирование международных лизинговых отношений, «Международные банковские операции», 2008. № 3.
3. Король Н.Г. Инновационный лизинг. Лизинг программного обеспечения, «Управление финансами и рисками в лизинговой компании», 2010, № 1.
4. О финансовой аренде (лизинге): Федеральным законом от 29.10.1998 № 164-ФЗ.
5. Попов В.Л. Управление инновационными проектами. Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2007.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденного Приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н.
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02, утвержденное Приказом Минфина России от 19.11.2002 №115н.

Шмелева О. Г.

*доктор экономических наук, профессор,
Казанский государственный университет культуры и искусств*

Бренд территории в условиях креативной экономики

В статье рассматривается территориальный бренд как инструмент управления маркетингом территории. Изложены вопросы формирования институциональной среды, которая создает условия для максимальной экономии транзакционных издержек покупателей территории при использовании ее ресурсов.

Ключевые слова: бренд территории, транзакционные издержки, институциональный капитал территории.

Territory brand in the conditions of creative economy

The article deals with the territorial brand as a tool of marketing management area. The problems of the formation of the institutional environment, which creates the conditions to maximize the transaction costs of buyers territory by using its resources.

Keywords: brand territory, transaction costs, institutional capital territory.

Бренд территории — это символическая, виртуальная психо-эмоционально-социальная конструкция в восприятии потребителей территории, отражающая совокупность геополитических, эко-социально-культурных, исторических, экономических и других характеристик территории, которые формируют представления о привлекательности данного места и его преимуществах по сравнению с другими территориями. Бренд территории — нематериальный маркетинговый актив, который формирует коммуникативный капитал определённой территории.

Территориальный брендинг считается незаменимым инструментом управления маркетингом территории, который нацелен на формирование коммуникативного капитала территории как составного элемента институционального капитала, наличие которого позволяет субъектам маркетинга территории получать экономию на транзакционных издержках при взаимодействии друг с другом. Ключевой идеей институциональной концепции управления маркетингом территории является идея формирования такой институциональной среды, кото-

рая создает условия для максимальной экономии транзакционных издержек (ТАИ) покупателей территории при использовании ее ресурсов.

Выделяют следующие ТАИ инвестора территории:

- издержки, связанные с изучением характеристик территории (ее потенциала) и ее соответствия требованиям инвестора (законодательство и льготы по нему, условия ведения бизнеса на территории и т.п.), с оценкой конкурентоспособности потенциала территории;
- издержки, связанные с переговорами и заключением сделки с представителями территории (территориальные власти);
- издержки, связанные с оформлением документов по сделке;
- издержки оппортунистического характера, связанные с возможным оппортунистическим поведением территориальных властей, не выполняющих на деле своих обещаний.

Институциональный капитал территории будет оцениваться как сравнительная экономия ТАИ, которую может получить инвестор при работе на данной территории. Экономия на ТАИ, которую получают покупатели территории, является отражением ее рыночной привлекательности и конкурентоспособности по сравнению с другими территориями, особенно имеющими схожие с ней характеристики.

Низкий уровень ТАИ определяет высокое доверие к территориальным органам управления со стороны покупателей, то есть создает социальный капитал территории, который отражается на капитале ее бренда.

Методология стратегического управления территориальным брендом базируется на следующих положениях:

1) использование как целенаправленного управления брендом, так и управления маркетинговой средой.

2) управление брендом территории является частью процесса управления маркетингом, который логически реализуется в рамках стратегического управления территорией.

3) процесс управления брендом реализуется на основе программно-целевого подхода.

Реализуя стратегическое управление имиджем, нужно параллельно внедрять систему контроллинга имиджа города. В качестве принципов контроллинга следует обозначить: принцип подчинения целей формирования имиджа целям развития города, стратегический характер системы контроллинга имиджа, принцип адаптивности системы контроллинга, принцип сочетания количественных и качественных методов оценки имиджа, принцип непрерывности контроллинга во времени.

Организационно-экономический механизм управления имиджем города состоит из совокупности организационных мероприятий и методов, обеспечивающих осуществление процесса стратегического формирования имиджа города, подкрепленных экономическими средствами в виде определенного бюджета, источников его формирования и методов контроля за расходованием материальных средств.

Модель позиционирования базируется на стратегии развития города. Стратегический план, как важнейший элемент стратегического менеджмента, является инструментом повышения качества подготовки и принятия долгосрочных решений, повышения эффективности взаимодействия органов местного самоуправления с региональными органами государственной власти, предпринимательскими структурами, а также средством вовлечения общественности в управление развитием территории.

Задача стратегических программ: привести к росту потенциала муниципального образования, обеспечить его конкурентными преимуществами на региональном, федеральном и международном уровнях.

Основным экономическим результатом реализации институциональной концепции управления маркетингом территории является воспроизводство спроса на ресурсы территории и привлечение дополнительных ресурсов за счет создания такой институциональной среды территории, которая обеспечивает ее покупателям минимальные транзакционные издержки посредством высокой информированности и доверия покупателей территориальным органам управления и другим субъектам территории, осуществляющим взаимодействие с ними.

Институциональный капитал территории представлен территориальными институтами, содействующими эффективному формированию, накоплению, воспроизводству и использованию всех других видов капитала, имеющихся на территории — человеческого, культурного, социального, креативного, символического и т.п. В рамках институциональной концепции управления следует выделить основные направления развития маркетинга территории:

- разработку методологических положений по управлению маркетингом территории;
- разработку концептуально-методологических положений по стратегическому управлению брендом территории;
- разработку организационно-экономического механизма реализации управления маркетингом территории;
- разработку методологических положений по осуществлению контроллинга маркетинга территории.

Принципами институциональной концепции управления маркетингом территории являются: использование формальных и неформальных институтов в качестве инструментов маркетинга; сегментация и микропозиционирование институциональных стратегий за счет определения адекватных для разных групп покупателей территории параметров институциональной среды; использование институционального фактора для влияния на параметры других аспектов среды; ориентация на минимизацию трансакционных издержек покупателей территории и создание ее социального капитала, влияющего в свою очередь на рост бренд-капитала территории.

Резюмируя сказанное выше, следует признать необходимость брендинга, для улучшения жизни жителей, привлечения инвестиций, туристов и как важного элемента в создании позитивного имиджа. Поскольку город является важнейшим культурным и туристическим центром, брендинг позволит повысить престижность территории в глазах не только внутренней, но и внешней аудитории, что положительно скажется на развитии, как данного региона, так и всей страны.

Используемые источники

1. Бандурин В., Ушаков Д. Туристические транснациональные корпорации: модели, структура, экономическая эффективность [Текст] / В. Бандурин, Д. Ушаков. М.: Издательский дом «Граница». 2007.
2. Деньгов В. Теория контрактов: достижения и проблемы на пути к новой экономической парадигме. СПб.: ОЦЭиМ, 2009.
3. Кетова Н.П. Институционализация механизма госрегулирования в сфере собственности в экономике российских регионов. Режим доступа: [www.transeconom.boom.ru/articles/pr_ketova.html].

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора
Л. А. Булочниковой

П 90 **Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание:** Сб. науч. трудов. Вып. XIX/ Под научной ред. Л. А. Булочниковой. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2013. — 332 с.

ISBN 978-5-903893-69-0

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской Академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, анализируется роль государства в этом процессе.

ББК 65.9(2Рос)
УДК330.35
УДК 340.1

Научное издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

Выпуск XIX

Под научной редакцией Л.А. Булочниковой

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77–17480 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 24.06.2013
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 19,30 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.
Издательство Агентство печати «Наука и образование»
105005, г. Москва, ул. Радио, 14
(499)265-65-03, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru