

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Выставочный комплекс Санкт-Петербурга ОАО «ЛЕНЭКСПО»  
Российский гуманитарный научный фонд  
Санкт-Петербургское отделение Российского союза молодых ученых  
Союз лауреатов российских премий государственного значения  
Ассоциация промышленных предприятий Санкт-Петербурга  
Международная академия науки и практики организации производства  
Центральный экономико-математический институт РАН  
Neapolis University Pafos (Кипр)  
Университет Помпеу Фабра (Барселона, Испания)  
Познаньский технологический университет (Польша)  
Институт управления и экономики (ЕСОМЕН, Эстония)  
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет  
Научно-образовательный центр «Инновационная экономика промышленности»  
Комитет по науке и высшей школе Правительства Санкт-Петербурга

---

# **ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА (ЭКОПРОМ-2012)**

**ТРУДЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

**24 сентября – 3 октября 2012 года**

**Том 2**



**Санкт-Петербург**

**2012**

УДК 658  
ББК 65.012.1:65.29  
И 66

**Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2012)** / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В.Бабкина : Труды Международной научно-практической конференции. 24 сентября – 3 октября 2012 г. Т.2. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012. – 341 с.

В сборник трудов включены материалы X Международной научно-практической конференции «Инновационная экономика и промышленная политика региона», проведенной Санкт-Петербургским государственным политехническим университетом (НИЧ, кафедра «Экономика и менеджмент в машиностроении»), Университетом Помпеу Фабра (Барселона, Испания), научно-образовательным центром «Инновационная экономика промышленности» и выставочным комплексом Санкт-Петербурга ОАО «ЛЕНЭКСПО», в рамках Российской инновационной недели и XV Международного промышленного форума «Российский промышленник» при поддержке Комитета по науке и высшей школе Правительства Санкт-Петербурга, совместно с РГНФ, Комитетом ЭРППиТ Правительства Санкт-Петербурга, Международной академией менеджмента, Международной академией информатизации, журналом «Научно-технические ведомости СПбГПУ», рядом общественных, научных и промышленных организаций и предприятий.

В сборнике научных трудов отражены материалы по теории и практике формирования инновационной экономики, исследованию проблем развития региональной и отраслевой экономики, регулированию структурных преобразований в промышленности, применению информационных систем и высоких технологий в экономике и промышленности, а также взаимодействию государства, бизнеса и образования.

В сборнике представлены труды ученых и специалистов ряда вузов, институтов РАН, организаций, учреждений и предприятий, представителей органов государственного, муниципального управления и исполнительной власти России и зарубежных стран.

Материалы сборника будут полезны преподавателям, научным работникам, специалистам промышленных, научных предприятий, организаций и учреждений, а также аспирантам, магистрантам и студентам.

**ISBN 978-5-7422-3645-0**

© Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2012

## ПРИВЕТСТВИЕ УЧАСТНИКАМ КОНФЕРЕНЦИИ

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития России предусматривается перевод экономики государства на инновационный тип развития, формирование конкурентоспособной экономики промышленности и эффективных технологических платформ, создание наукоемких инновационных предприятий и организаций.

Одной из основных задач повышения конкурентоспособности российской экономики является опережающее развитие высокотехнологичной промышленности. Значительную роль в этом играет интеграция науки, производства, бизнеса и научно-образовательного потенциала вузов, в том числе и на основе механизмов государственно-частного партнерства. Активное участие Академии наук и университетов России в проведении исследований по приоритетным направлениям развития науки, технологий и образования, а также подготовка высококвалифицированных специалистов для промышленности являются важнейшими направлениями формирования инновационной экономики.

*Заместитель председателя Санкт-Петербургского НЦ РАН,  
генеральный директор Федерального государственного учреждения  
«Центр испытаний и сертификации - Санкт-Петербург»,  
академик РАН, Окрепилов В.В.*

Современное состояние российской экономики обуславливает необходимость научного обоснования основных направлений ее долгосрочного развития и, прежде всего, макроэкономики и промышленности. Несомненным приоритетом на этом пути развития является формирование экономики инновационного типа и разработка научно-методического инструментария для ее исследования. В соответствии с этим проведение научной конференции, посвященной вопросам теории и практики инновационной экономики, экономики промышленности, повышению конкурентоспособности предприятий, несомненно является своевременным и необходимым.

*Заместитель директора  
Центрального экономико-математического  
института РАН, член-корр. РАН,  
д-р экон. наук, проф. Клейнер Г.Б*

Искусство управления экономикой, производством, персоналом – основа успеха любой фирмы, предприятия, сферы народного хозяйства. Именно на это направлена подготовка специалистов в институте. Наш девиз: «Специалист XXI века должен быть гуманистически воспитан, экологически образован и экономически эффективен». Применение данного подхода способствует развитию как науки, так и промышленности и образования. Желаю успеха участникам конференции.

*Ректор Института экономики и управления (Esopep, Эстония)  
д-р экон. наук, проф. Х.Барабанер*

В наиболее общем виде промышленная политика может быть определена как комплекс мер, осуществляемых государством в целях повышения эффективности и конкурентоспособности отечественной промышленности, формирования ее современной структуры, способствующей достижению этих целей. Данная категория по-прежнему требует научного обоснования и эффективной практической реализации. Решению этих вопросов будет способствовать проводимая конференция.

*Проректор по научной и инновационной работе  
Санкт-Петербургского государственного университета  
экономики и финансов заслуженный деятель науки РФ  
д-р экон. наук, проф. Карлик А.Е*

Основную цель проведения конференций мы видим в развитии научной мысли, внедрении результатов научных исследований в практическую деятельность, творческом обмене и развитии коммуникаций, в том числе и межвузовских. Очередная конференция посвящена актуальным вопросам формирования инновационной экономики, обоснования структурных трансформаций в промышленном развитии России.

Желаем творческих успехов участникам конференции.

*Проректор по организационной и экономической деятельности  
Санкт-Петербургского государственного политехнического  
университета заслуженный деятель науки РФ  
д-р экон. наук, проф. Глухов В.В.*

Одним из основных направлений деятельности кафедры является научная работа. С этой целью кафедра совместно с другими организациями, учреждениями, предприятиями проводит очередную конференцию. В этом году конференция проходит в десятый раз и, как всегда, на ней будут рассматриваться актуальные проблемы развития инновационной экономики, формирования промышленной политики России и ее регионов, а также вопросы совершенствования образовательного процесса высшей школы.

Мы приветствуем всех ее участников и приглашаем к дальнейшему сотрудничеству.

*Заведующий кафедрой «Экономика и менеджмент  
в машиностроении» Санкт-Петербургского государственного  
политехнического университета  
д-р экон. наук, проф. В.В. Кобзев*

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Разработанные программы стратегического социально-экономического развития России предусматривают формирование экономики инновационного типа, что связано с созданием инновационной среды, национальной инновационной системы, появлением эффективных инновационно-активных предприятий и организаций.

Важнейшим направлением повышения конкурентоспособности российской экономики является опережающее развитие высокотехнологичной промышленности. Особую роль в этом играет наличие научно обоснованной, экономически целесообразной, сбалансированной промышленной политики как России в целом, так и ее регионов.

Проведенные исследования и анализ функционирования отраслей, предприятий и организаций показали, что для разработки промышленной политики в настоящее время необходимо решение ряда основных задач:

обеспечение сбалансированного развития отраслей; поддержка отраслей, обеспечивающих национальную безопасность страны; обеспечение социальной направленности отраслевой политики; развитие инфраструктурных отраслей.

Данные и другие факторы в целом оказывают существенное влияние на развитие экономики предприятий, отраслей, страны. Поэтому вопросам обоснования промышленной политики и развитию инновационной экономики в настоящее время должно быть уделено самое пристальное внимание.

С этих позиций в сборнике материалов конференции\* представлены статьи специалистов различных областей деятельности, которые, безусловно, будут полезны как научным, так и практическим работникам.

Основную цель проведения конференций мы видим в обсуждении современных проблем, тенденций, перспектив формирования инновационной экономики и промышленной политики России, ее регионов, а также зарубежных стран на основе применения научно-методического инструментария и результатов практической деятельности в условиях финансового кризиса и нестабильной экономической среды.

В этом году участники конференции соберутся в десятый раз, что подтверждает актуальность ее научного направления и проблем исследования. Девиз конференции: «10 лет развития науки и образования» полностью отражает ее достигнутые результаты.

Выражаем благодарность всем принявшим участие в работе конференции и формировании сборника научных трудов, а также рассчитываем на дальнейшее развитие научного сотрудничества.

*Сопредседатель организационного комитета,  
директор Департамента научных исследований СПбГПУ,  
ответственный за выпуск  
д-р экон. наук, профессор Бабкин А.В.*

\* Конференция проводится при поддержке Комитета по науке и высшей школе Правительства Санкт-Петербурга.

## **ПРОГРАММНЫЙ КОМИТЕТ**

*Сопредседатель* – заместитель директора по научной работе Центрального экономико-математического института РАН, чл.-корр. РАН, д.э.н., профессор Клейнер Георгий Борисович;

*Сопредседатель* – проректор по организационной и экономической деятельности Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, д.э.н., профессор Глухов Владимир Викторович.

## **ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ**

*Сопредседатель* – директор департамента научных исследований Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, профессор кафедры экономики и менеджмента в машиностроении, д.э.н., профессор Бабкин Александр Васильевич.

*Сопредседатель* – заведующий кафедрой экономики и менеджмента в машиностроении Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, д.э.н., профессор Кобзев Владимир Васильевич.

### *Члены организационного комитета*

АКМАЕВА Раиса Исаевна – заведующий кафедрой экономики предприятия и предпринимательства Астраханского государственного университета, д.э.н., проф.;

БУХВАЛЬД Евгений Моисеевич – заведующий сектором Института экономики РАН (Москва), д.э.н., профессор;

БЫСТРОВА Елена Владимировна – заведующий кафедрой экономики и управления Института экономики и управления (Ecomen), Таллинн, Эстония, к.э.н., профессор;

ГРАДЦКИ Рышард – декан факультета организации и управления Лодзинского технического университета, проф.;

КОЛБАЧЕВ Евгений Борисович – декан факультета, заведующий кафедрой экономики и управления предприятием Южно-Российского государственного технического университета;

ЛИТВИНЕНКО Александр Николаевич – заведующий кафедрой, начальник отдела подготовки научно-педагогических кадров университета МВД (Санкт-Петербург), д.э.н., профессор;

ОПАРИН Сергей Геннадиевич – заведующий кафедрой "Экономика и менеджмент в строительстве" Петербургского государственного университета путей сообщения, д.т.н., профессор;

ПШЕНИЧНИКОВ Владислав Владимирович – доцент кафедры финансов и кредита Воронежского гос. аграрного университета, к.э.н., доцент;

САЛИМОВА Татьяна Анатольевна – декан факультета, заведующий кафедрой управления качеством Мордовского гос. университета, д.э.н., проф.;

СЕЙДАХМЕТОВА Фавзия Сихимбаевна – зав. кафедрой Евразийского национального университета (Республика Казахстан), д.э.н., проф.;

НОСОВА Ольга Валентиновна – заведующий кафедрой экономической теории Харьковского национального университета внутренних дел, д.э.н., профессор;

ШИРОБОКОВ Владимир Григорьевич - декан факультета бухгалтерского учета и финансов Воронежского государственного аграрного университета, д.э.н., профессор;

ШИЧКОВ Александр Николаевич – заведующий кафедрой управления инновациями и организации производства Вологодского государственного технического университета, д.т.н., д.э.н., профессор;

ЩЕПЛАКИН Михаил Борисович - декан факультета экономики, управления и бизнеса Кубанского гос. технологического университета, д.э.н., профессор.

# СОДЕРЖАНИЕ

## **Раздел 4. Экономика и менеджмент инновационного развития предприятия**

<b>(организации).....</b>	<b>11</b>
Ефимова А.И. Инновационный менеджмент в системе управления предприятием .11	
Исмагилова Л.А., Гилева Т.А., Ситникова Л.В. Центры компетенций как инструмент реализации высокотехнологических проектов .....	18
Каверзина Л.А., Березовская И.В., Симонян К.С. Пути повышения эффективности использования основных фондов строительных организаций .....	22
Копылова Н.Н. Функции управления предприятием.....	26
Копылова Н.Н. Эффективное управление развитием внешнеэкономической деятельности предприятия.....	33
Лебедева Н.Ю., Широнина Е.М. Культурная основа инновационного развития организаций.....	42
Леонова Н.Г. Инновационные методы оценки рисков промышленных предприятий региона.....	46
Лепихин В.В., Шарапова А.А. Роль организационной культуры в адаптации предприятия к условиям внешней среды.....	51
Порвадов М.Г. Направления повышения эффективности функционирования крупных организаций (на примере отрасли картофелеводства Пермского края) .....	60
Прокин В.В. Системное микроэкономическое моделирование инновационного спроса предприятий.....	66
Просалова В.С. Теоретические основы взаимодействия стратегического и инновационного управления кредитной организацией.....	73
Прудинский Г. А., Шумская Е. И. Роль технопарков в повышении экономической эффективности производства.....	81
Радаев А.Е., Кобзев В.В. Решение задач управления высокотехнологичным производством промышленных предприятий с использованием имитационного моделирования.....	84
Стельмашонок Е.В., Тарзанов В.В. Оценка зрелости управления бизнес-процессами предприятия.....	88
Ташкинов А.Г. Management issues of INDUSTRIAL enterprises .....	95
Шляго Н.Н. О некоторых особенностях управления в «живой компании».....	97
Штанский В.А., Андросова С.И. Экономика создания и развития производства наукоёмкой продукции (на базе потенциала прикладных научных организаций)....	101

## **Раздел 5. Инновационная и инвестиционная политика развития предприятия**

<b>(организации).....</b>	<b>105</b>
Данканич С.А. Возможные социальные сценарии развития экономических систем в	

условиях инновационных изменений.....	105
Дрезинский К.С., Кударов Р.С. Об управлении ВУЗом в современных условиях.....	110
Каверзина Л.А., Бельский О.К., Планкова А.Д. Особенности инвестиционно-инновационного развития строительных предприятий в условиях современной экономики.....	114
Катышева Е.Г. Инновационное развитие геологоразведки как фактор успешной деятельности компаний нефтегазового комплекса России.....	117
Козловская Э.А., Яковлева Е.А. Методы государственной поддержки инновационного развития экономики.....	124
Мишунина Л.Н., Карастелев Б.Я., Якубовский Ю.В. Влияние инноваций в высокотехнологичном производстве на развитие экономики Приморского края.....	143
Никитина О.А. Инвестиционные партнерства: возможности в развитии региональных комплексов туризма.....	153
Пшеничников В.В., Сотникова Л.Н. Инновационная деятельность предприятий промышленности центрального федерального округа России: тенденции, проблемы, перспективы.....	156
Титов В.В. Оценка эффективности реализации инновационного потенциала предприятия.....	171

#### **Раздел 6. Финансы и налогообложение предприятий, отраслей, регионов..... 178**

Литовских А.М. Национальная платежная система как инструмент совершенствования механизмов финансового рынка.....	178
Лукин А.Г. Финансовый контроль – помощник или помеха в деятельности экономического субъекта?.....	181
Морозов С.И. Венчурное финансирование инноваций в регионе.....	187
Разумовская Е.А., Вахрушев А.К. Личное финансовое планирование как инструмент выявления приоритетных параметров в направлениях расходования средств населением.....	193
Тарасова Н.Г. Фонд оплаты труда работников бюджетной сферы как основной элемент стоимости бюджетных услуг.....	201
Ягудина Э.В. Налоговая эффективность функционирования инновационных особых экономических зон в России.....	207

#### **Раздел 7. Инструменты и методы оценки инновационного развития регионов, отраслей, предприятий..... 220**

Дрегваль Ж.В., Чунин С.А., Шаныгин С.И. Формализованные методы в управлении экономическими системами.....	220
Епифанова Н.Ш. Инструмент оценки степени удовлетворенности интересов стейкхолдеров организации.....	223
Ефимченко Н.А. Государственно-частное партнерство, как инструмент	



организационного механизма взаимодействия бизнес структур .....	227
Мошков А.А., Уткина С.А. Инструментарий для оценки инновационного потенциала промышленного кластера.....	230
Раевский Д.Ю. Рынок производных инструментов – инновационный сегмент региональной экономики.....	234
Селянинов А.В., Фролова Н.В. Исследование двухуровневой структуры «инновационной воронки» с использованием агент-ориентированного моделирования.....	237
<b>Раздел 8. Предпринимательская деятельность экономических систем.....</b>	<b>247</b>
Макурина Ю.А. Методические аспекты решения задач управления операционным маркетингом.....	247
Минин Ю.А. Внедрение инновационных технологий электронного бизнеса в деятельность турагентских предприятий.....	254
Прудинский Г.А., Саттарова Н. И. Электронная коммерция для успешности бизнеса.....	256
Чистякова О.В. Развитие интрапренерства как способ повышения конкурентоспособности крупных предпринимательских структур в России.....	259
<b>Раздел 9. Экономическая безопасность предприятий, отраслей, регионов.....</b>	<b>265</b>
Алиева Н.М. Инновационные подходы обеспечения продовольственной безопасности.....	265
Руденко М.Н., Ощепков Н. Сравнительная характеристика преступлений в сфере экономической деятельности: Россия – Германия (Статистика, понятие, оценка ущерба).....	268
Руденко М.Н., Руднев М.Ю. Особенности развития рейдерства в России .....	275
Русакова А.П., Катышева Е.Г. Особенности управления нефтегазовыми доходами бюджета России.....	282
<b>Раздел 10. Информационные технологии в промышленности.....</b>	<b>291</b>
Иванова С.В., Иванова Т.В. Информация как объект управления.....	291
Смышляева Ю.В., Шляго Н.Н. Анализ влияния информационных технологий на результаты деятельности предприятия (на примере MS SharePoint 2010) .....	294
Удалов Л.Н. Применение IT-продуктов для управления затратами на предприятии.....	300
<b>Раздел 11. Экономика в образовании.....</b>	<b>305</b>
Быстрова Е. Формирование компетентностной модели специалиста.....	305
Козлов А.В., Личи Дж.В. Ожидаемые на глобальном рынке труда и формируемые у выпускников университетов навыки кросскультурного менеджмента: исследование	

различий.....	317
Кутергина Г.В., Бахматов А.В. О развитии технологии регионального образовательного заказа на подготовку специалистов.....	324
Лычагин М.В. Об изучении истории управленческой мысли на младших курсах ВУЗа.....	327
Максимова Е. В. Проблемы развития малых инновационных предприятий при ВУЗах Новосибирска.....	332
Тряпицына А.А. Противоречия и тенденции развития инновационной деятельности в системе высшей школы.....	334

## **Раздел 4. Экономика и менеджмент инновационного развития предприятия (организации)**

Ефимова А.И.

### **ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

*г. Санкт-Петербург, СПб Государственный университет экономики  
и финансов*

Инновации XXI века превратились в основную движущую силу развития мировой экономики. Одной из самых значительных тенденций развития нашей эпохи, наряду с глобализацией и информатизацией, стало становление «новой экономики» и изменение взаимосвязей между наукой, технологиями и экономическим ростом.

Один из подходов к определению понятия "новой экономики" включает организационные и институциональные новации в деятельности различных (в том числе и традиционных) отраслей экономики ряда развитых стран.

Существует тесная взаимосвязь инновационного и стратегического менеджмента: основные цели управления инновационной деятельностью задаются общей стратегией организации, необходимостью решения стратегических задач развития, адаптации к изменениям и обеспечения конкурентоспособности. Таким образом, инновации являются главным, а зачастую и единственно возможным средством достижения многих стратегических целей организации.

Инновации – это не только использование высоких технологий, но и преобразования в сфере управленческих решений. Для реализации возникающих перед предприятием инновационных задач необходима реорганизация системы управления на основе новых управленческих технологий – инновационных подходов в управлении предприятием. Применительно к крупному предприятию (корпорации) принято

выделять три основных уровня стратегического управления: 1) корпоративный (управление корпорацией в целом, стратегия развития фирмы); 2) бизнес-уровень (управление стратегическими направлениями бизнеса, бизнес-стратегия); 3) функциональный (управление в отдельных функциональных областях, функциональная стратегия).

Роль и задачи инновационного управления на каждом из этих уровней существенно различны. На корпоративном уровне инновации рассматриваются, прежде всего, как движущая сила, позволяющая обеспечить развитие корпорации и её адаптацию к меняющейся внешней среде за счёт освоения новых направлений бизнеса, новых рынков, изменения стратегической позиции корпорации.

На бизнес - уровне результаты инновационной деятельности (новые товары, технологии, методы) выступают как самостоятельные бизнес - продукты, реализация которых (например, в форме продажи лицензий) может стать важным источником доходов.

На функциональном – инновации - это, главным образом, источники конкурентных преимуществ.

Однако каждое предприятие является сложной многофункциональной системой, поэтому стратегию деятельности предприятия, которую иначе можно назвать генеральной стратегией, детализируют с помощью функциональных стратегий, которые отражают конкретные пути достижения специфических целей предприятия, стоящих перед его отдельными подразделениями и службами. Каждая функциональная стратегия имеет определенный объект, на который она направлена. В этой связи могут разрабатываться функциональные стратегии: маркетинга; финансов; инноваций; производства; организационных изменений и др.

Набор функциональных стратегий на том или ином конкретном предприятии определяется составом специфических целей, которые ставит перед собой руководство предприятия.

Например, стратегия организационного развития - это многоуровневая система преобразований, нацеленных на средне- и долгосрочную перспективу и предусматривающих изменение организационной структуры управления, методов работы, организационной культуры. В основе данной стратегии лежит видение будущего, т.е. идеальный образ предприятия, к которому необходимо стремиться.

Любая новая стратегия требует адаптации общего поведения предприятия как социально-экономической системы, изменение приоритетов и ценностей, поведения руководителей и сотрудников, изменения методов управления и их инструментария. Одним из наиболее сложных процессов на любом предприятии является перестройка организационной структуры, затрагивающая материальные и карьерные ожидания сотрудников.

В переводе с английского реструктуризация - это «перестройка структуры чего-либо». Реструктуризация предприятия - целенаправленное изменение структуры компании и входящих в неё элементов, которые формируют её бизнес, в связи с воздействиями, оказываемыми факторами внешней или внутренней среды.

В процессе реструктуризации может происходить совершенствование системы управления предприятием, изменение финансово-экономической политики, операционной деятельности, систем маркетинга и сбыта, управления персоналом.

Реструктуризация, зависящая от целей и стратегии предприятия, может быть оперативной или стратегической. В зависимости от количества структурных изменений - комплексной или частичной

Выбор конкретных видов реструктурирования зависит от конкретных внутренних возможностей и интересов самого предприятия, а также от внешних условий, характеризующих данную ситуацию.

Основными направлениями реструктурирования

предприятий являются изменения: масштаба (сферы деятельности) предприятия; внутренней структуры предприятия; структуры собственности, капитала и корпоративного контроля.

В данной статье не представляется возможным описать сценарии осуществления различных видов реструктуризации предприятия. Рассмотрим лишь один из способов инновационного изменения организационной структуры компании – децентрализация власти и делегирование полномочий.

Прибегать к делегированию полномочий приходится каждому управленцу. Необходимо, чтобы система делегирования полномочий обеспечивала распределение и координацию задач и функций, а также чёткое определение сферы ответственности.

Делегирование полномочий может рассматриваться как на уровне корпорации в целом, так и на уровне производственного предприятия.

Главная цель делегирования полномочий - сделать возможной децентрализацию управления организацией. Это необходимо делать, когда масштабы управления слишком велики и сам процесс включает в себя передачу полномочий нижестоящим руководителям на выполнение специальных заданий, наделяя их тем самым большей свободой воли, но и вместе с тем большей ответственностью.

Передача полномочий может осуществляться в устной или письменной форме. Методы могут быть общими или специальными. Передача полномочий должна осуществляться в соответствии с ожидаемым результатом. Подчинённый должен обладать достаточными полномочиями для достижения требуемого результата, а также знать, кто конкретно его уполномочил и перед кем он несёт ответственность.

Искусство передачи полномочий зависит в основном от причин субъективного характера и включает в себя: 1) восприимчивость к новым идеям; 2) готовность передать

решение незначительных вопросов низшему звену управления; 3) готовность доверять низшему звену управления; 4) стремление осуществлять лишь общий контроль (а не почасовой, ежедневный).

Факторами, влияющими на уровень децентрализации, являются:

- величина затрат (что может быть выражено в деньгах, престиже или мерах субъективного свойства);

- степень унификации. Желаемый уровень единообразия может быть достигнут с помощью централизации;

- размеры предприятия. На крупных предприятиях решения принимаются большим числом руководителей разного уровня, которые сложно координировать. Там, где полномочия рассредоточены, решения принимаются более оперативно;

- философия менеджмента. Руководители могут предпочитать авторитарную структуру управления, где все решения принимаются высшим руководством, или децентрализованную систему, где руководители всех уровней по своему усмотрению определяют сферу полномочий;

- наличие подходящего руководителя. При отсутствии менеджеров требуемого уровня целесообразно сосредоточить полномочия в высших звеньях управления;

- использование приемов контроля. Чем выше возможности контролирования, тем большей степени децентрализации можно достичь;

- характер деятельности организации. Если осуществляемые коммерческие операции распространяются на большие географические районы, то потребуются и большая степень децентрализации;

- влияние внешней среды. Например, политика правительства в области ценообразования, доходов или какие-либо ограничения на использование рабочей силы. Эти причины могут уменьшить степень децентрализации управления организацией, но их четкое формулирование может содействовать решению проблемы.

Однако у централизованного управления есть свои преимущества, это: 1) лучший контроль за деятельностью предприятия; 2) возможность приведения к единому стандарту всех операций в рамках организации; 3) устранение возможного дублирования тех или иных мероприятий, усилий; 4) более эффективное использование кадров, оборудования, производственных площадей. Централизация управления может, например, сделать целесообразным приобретение дорогостоящего, но эффективного оборудования.

К недостаткам централизованного управления относится: рост бюрократизма, увеличение документации, задержки в принятии решений, в особенности на рабочем месте, решения принимаются теми, кто незнаком с реальной ситуацией на производстве.

Но недостаточно построить надлежущую структуру организации, необходимо скоординировать работу всех ее элементов.

Координация деятельности организации означает синхронизацию прилагаемых усилий, их интеграцию в единое целое. Другими словами, это процесс распределения деятельности во времени, приведение ее отдельных элементов в такое сочетание, которое позволило бы наиболее эффективно и оперативно достичь поставленной цели.

Завершающая стадия менеджмента заключается в организации и осуществлении контроля. Анализ ситуации, постановка задач, разработка стратегии и организация деятельности имеют общую цель - контроль за ведением бизнеса. Однако в этом смысле контроль имеет специфическое значение и выражается в постановке целей (стандартов, норм, документированных процедур), сравнении полученных результатов с целевыми, определении отклонений от требуемых показателей, выяснении причин этих отклонений, принятии необходимых мер по исправлению ситуации (реализации корректирующих и предупреждающих действий). В данном случае как один из инновационных путей развития



предприятия может рассматриваться интеграция системы менеджмента качества с системой управления предприятием.

За последние десятилетия практически ни одна ведущая инновационная корпорация мира не смогла избежать такого сложного и комплексного процесса, как реструктуризация. При этом в большинстве случаев речь идет о кардинальной реструктуризации, предусматривающей изменение всех сфер деятельности компании. В связи с этим при динамично меняющихся условиях хозяйствования, а также в кризисных ситуациях постоянно возрастает роль управления процессами реструктуризации, что является решающим фактором успешной реализации проектов в этой области. Большинство специалистов в области управления сходятся во мнении, что реструктуризация — объективный процесс развития организации, и менеджер должен быть готовым к проведению соответствующих работ и мероприятий и, соответственно, обладать всеми необходимыми знаниями и навыками. Практика свидетельствует о том, что промедление в этой области и попытки обойтись без серьезных изменений приводят к исчезновению многих ведущих корпораций мира.

В российских условиях к числу основных факторов, определяющих необходимость реструктуризации, относятся конкуренция со стороны западных фирм, поток импортных товаров, жесткие условия налогообложения, высокие процентные ставки коммерческих банков. Кроме того, массовые неплатежи, трудности сбыта, неконкурентоспособность продукции и ряд других специфических для современной российской экономики факторов привели к убыточности десятков тысяч предприятий.

Изменения, которые происходят в экономике и общественной жизни России, требуют от руководителей всех уровней своевременного анализа и оценки ситуации на основе фактов, возможности видеть перспективу развития и применять инновационные методы в системе управления компании.

## Литература

1. Материалы курса лекций по теме «Инновационный менеджмент», организованных Отделом содействия России Министерством иностранных дел Японии на базе японо-российского экономического Центра, октябрь 2007г.
2. «Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия» статья журнала «Менеджмент в России и за рубежом» № 3, 2000 [www.mevriz/articles/2000/3/856.htm1](http://www.mevriz/articles/2000/3/856.htm1)
3. Тельнов Ю.Ф. «Реинжиниринг бизнес-процессов» Компонентная методология, 2-е изд. перераб. и доп., М: Финансы и статистика, 2004 – 320с
4. Т. Конти «Качество: упущенная возможность?» РИА «Стандарты и качество Москва 2007- 209с.

Исмагилова Л.А., Гилева Т.А., Ситникова Л.В.

### ЦЕНТРЫ КОМПЕТЕНЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОЕКТОВ

г. Уфа, Уфимский государственный авиационный технический университет

В последние годы термин «компетенции» и его производные становятся все более востребованным. В значительной степени это связано с переходом системы высшего профессионального образования на стандарты третьего поколения, что, в свою очередь, является отражением требований к сегодняшним выпускникам. Однако следует отметить, что «компетенции» как свойство главным образом приписываются отдельным людям, тогда как в стратегическом менеджменте уже несколько десятилетий развивается концепция организационных компетенций [1]. В рамках данной работы под организационными компетенциями будем понимать способность организации создавать более высокую по сравнению с конкурентами потребительскую ценность в результате использования комбинации накопленных нематериальных ресурсов при реализации ключевых бизнес-процессов. [3].

Для того чтобы создавать и развивать организационные

компетенции, использовать их как важнейший фактор обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ в условиях экономики знаний, необходимы соответствующие методы и механизмы управления. На наш взгляд, одним из эффективных инструментов в данном направлении являются центры компетенций (ЦК). Проведенный анализ показал, что в настоящее время существуют различные типы ЦК.

В первую очередь, следует выделить создаваемые на уровне региона или государства в целом так называемые ЦК стратегического значения, основной целью которых является достижение и поддержание высокого уровня экономического развития и конкурентоспособности на базе интеграции, использования и развития интеллектуального и ресурсного потенциалов страны и/или региона. Так, на основании результатов исследования, проведенного финским правительством, определено пять сфер деятельности, которые сегодня считаются важнейшими с точки зрения развития общественной и экономической жизни страны: энергетика и экология; металлообработка и машиностроение; лесопромышленный комплекс; здоровье и благосостояние; промышленность и услуги в сфере информационных технологий и телекоммуникаций.

Большое значение ЦК отводится и при формировании региональных инновационных систем. При этом необходимы [4]:

– центры стратегического развития (ЦСР), реализующие идею интеграции науки, бизнеса и власти в сетевые структуры для осуществления эффективной инновационной деятельности. ЦСР собирает информационно-аналитические данные о технологиях и рынках, оценивает эффективность и востребованность разработок, организует обмен мнениями всех заинтересованных участников и обеспечивает синергический успех каждого инновационного проекта; дает экспертную оценку инновационным проектам и определяет направления развития

и взаимодействия, то есть является одновременно и центром экспертизы;

– специализированные ЦК, являющиеся основой для создания инновационных промышленных кластеров, способных осуществить «производственный прорыв» в соответствующей отрасли.

Такого рода ЦК являются внешними по отношению к предприятию. Кроме них существуют различные подходы к построению ЦК, решающих задачи на корпоративном уровне. Прежде всего, к ним можно отнести организационные структуры, которые попросту «переименовались» в центры компетенций. В большинстве случаев это учебные центры и консалтинговые компании, решающие задачи повышения уровня компетентности работников организаций в соответствующей их специализации профессиональной области, либо осуществляющие выполнение конкретных проектов заказчика силами квалифицированных специалистов.

Анализ также показывает, что, во-первых, наибольшее число ЦК создается в области ИТ-технологий, во-вторых, существуют разные типы таких центров, в частности:

– центры инноваций, деятельность которых направлена на продвижение решений конкретных производителей;

– отраслевые ЦК, ориентированные на проведение работ или предоставление услуг по автоматизации в конкретной отрасли (отраслях).

Наиболее полно концепция организационных компетенций реализуется в виде корпоративных центров компетенций, или центров знаний, создаваемых как центры сбора и распространения знаний в организации. В этом случае под центром компетенции понимается особая структурная единица предприятия, которая контролирует одно или несколько важных для компании направлений деятельности, аккумулирует соответствующие знания и ищет способы получить от них максимальную пользу [2]. При этом в отличие от отделов научно-технической информации и/или корпоративных баз

знаний, аккумулирующих формализованные знания экспертов и персонала компании, одной из основных функций такого центра является организация взаимодействия специалистов друг с другом, активное предложение и использование накопленной информации. Кроме того, специалисты такого центра должны определять, формализовать и распространять основанные на лучших практиках стандарты предприятия. Предпосылками создания таких подразделений являются:

- возрастание роли знаний как специфического ресурса производства и источника инноваций;

- «потеря знаний», генерируемых в процессе деятельности компании, в том числе – создаваемых в ходе выполнения проектов (особенно в случае привлечения сторонних консультантов, а также расформирования команды проекта) и необходимость организации систематического сбора наиболее важных знаний, их распространения и обмена среди специалистов, обеспечения повторного использования в новых проектах.

И, наконец, центры технологических компетенций (ЦТК), целью создания которых является формирование высокорентабельных специализированных по технологическому признаку производств для обеспечения внутренних потребностей машиностроительных компаний, а также сторонних заказчиков. Так, в 2011 г. в рамках Объединенной двигателестроительной корпорации (ОДК) начали работу центры компетенции по технологической подготовке производства: «Сатурн – Инструментальный завод» и алюминиевому и титановому литью (на базе ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение») [5]. ЦТК позволяют локализовать и развить новые технологические процессы, в том числе инженерный персонал в производственных центрах, создаваемых на базе лучших достижений предприятий ОДК, оптимизировать соответствующие производства на предприятиях двигателестроения, снизить расходы и трудоемкость и, как

следствие, повысить технологический уровень и уменьшить себестоимость конечной продукции.

### *Литература*

1. Андриссен Д., Тиссен Р. *Неевесомое богатство. Определите стоимость вашей компании в экономике нематериальных активов.* – М.: Олимп-Бизнес, 2004.
2. Андрусенко Т. *Центры знаний // Генеральный директор.* 2006. № 11 / <http://www.media-pro.com.ua>
3. Исмагилова Л.А., Гилева Т.А., Ситникова Л.В. *Управление развитием производственно-экономических систем: интегративный и интеллектуальный аспекты.* – М.: Изд-во Экономика, 2010.
4. [www.innosys.spb.ru](http://www.innosys.spb.ru) – официальный сайт Института региональных инновационных систем (ИРИС).
5. [www.oboronprom.ru/content/tsentry-tekhnologicheskoi-kompetentsi](http://www.oboronprom.ru/content/tsentry-tekhnologicheskoi-kompetentsi)

Каверзина Л.А., Березовская И.В., Симонян К.С.

### ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*г.Братск, Братский государственный университет*

Проблемы повышения эффективности использования основных фондов актуальны практически для всех предприятий независимо от их организационно-правовой формы и отраслевой принадлежности. Результаты финансово-хозяйственной деятельности современных предприятий напрямую зависят от того как используются в процессе производства имеющиеся в их распоряжении основные фонды. Поиск путей рационального использования основных фондов должен сегодня волновать руководителей многих отечественных предприятий и организаций, в том числе и функционирующих в строительной сфере.

Строительные организации характеризуются тем, что в процессе своей деятельности ими используется большое количество самой разнообразной техники. Эффективное использование строительных машин, механизмов,

оборудования приведет к увеличению объемов выполнения строительно-монтажных работ и как следствие к росту таких показателей как выручка, прибыль, производительность труда, фондоотдача и некоторых других.

В рамках рассматриваемой авторами в настоящей статье темы в качестве объекта исследования было выбрано общество с ограниченной ответственностью «Кемберлит», расположенное в г. Братске Иркутской области и осуществляющее свою деятельность на строительных рынках Восточной Сибири.

Основной целью деятельности ООО «Кемберлит» является извлечение прибыли от совместного ведения производственно – хозяйственной деятельности, а также наиболее полное, качественное и своевременное удовлетворение общественных потребностей в строительно-монтажной сфере.

Основными видами деятельности являются: строительство зданий и сооружений; производство общестроительных работ; производство строительных работ по возведению зданий; производство общестроительных работ по строительству мостов, надземных автомобильных и подземных дорог, тоннелей, аэродромов, спортивных, водных, портовых, гидротехнических сооружений; производство общестроительных работ по прокладке магистральных трубопроводов, линий связи и линий электропередачи; монтаж зданий и сооружений из сборных конструкций; устройство покрытий зданий и сооружений; строительство фундаментов и бурение водяных скважин; производство бетонных и железобетонных работ; производство каменных работ и прочих строительных работ, требующих специальной квалификации.

Нами был проведен анализ деятельности объекта исследования, особое внимание было уделено анализу основных фондов ООО «Кемберлит» и оценке эффективности их использования. На основании полученных результатов анализа можно сделать следующие выводы:

- предприятие располагает внушительным парком

строительных машин, механизмов, оборудования, среднегодовая стоимость которого составляет 31024 тыс.руб., что свидетельствует о высоком производственном потенциале предприятия, однако следует отметить, что некоторые механизмы используются не на полную мощность, хотя потребность в предоставляемых с их помощью услуг на рынке г.Братска существует;

- проведя анализ структуры основных фондов, следует отметить, что наибольший удельный вес занимают машины и оборудование, их доля составляет 63%; второе место занимают транспортные средств, их доля соответствует 30%; на третьем месте находятся прочие основные фонды – 5.5%; здания и сооружения в структуре основных фондов имеют незначительный удельный вес – 0.62% и 0.54% соответственно; производственный и хозяйственный инвентарь составляет 0.28%; наименьший удельный вес в структуре основных средств занимают инструменты, на их долю приходится 0.06%;

- для оценки эффективности использования основных фондов рассматривались качественные показатели. Для фондоотдачи производства характерна скачкообразная динамика: во втором квартале, по сравнению с первым она увеличивается в 3,8 раза; в третьем и четвертом происходит рост показателя на 113,7% и 248,1% соответственно. Это связано с тем, что на протяжении всего исследуемого периода наблюдается рост выручки, получаемой от реализации строительной продукции и выполненных строительно-монтажных работ. Фондовооруженность труда является наиболее стабильным показателем, резких скачков в его динамике не наблюдается, снижения и увеличения существуют, но они минимальны;

- для оценки состояния основных фондов (ОФ) были использованы коэффициенты износа и годности. Коэффициент износа активной части основных фондов в исследуемом периоде незначительно увеличивается и в среднем составляет 0.33, что свидетельствует о хорошем физическом состоянии



ОФ. Доля активной части основных фондов является очень высокой и практически не меняется в течение всего периода исследования, ее величина составляет 94,5%. Коэффициент обновления показывает, что 17% от общего количества основных фондов составляют новые и мало изношенные машины и механизмы. Коэффициент обновления превышает коэффициент выбытия, что является положительным аспектом и говорит о том, что предприятие эффективно использует и вовремя обновляет основные фонды.

Дав в целом положительную оценку использованию основных производственных фондов на объекте исследования, следует отметить, что для повышения реализации имеющегося у ООО «Кемберлит» производственного потенциала все же необходимо определить основные пути повышения эффективности использования имеющихся основных фондов.

С учетом вышеизложенного, ООО «Кемберлит» можно рекомендовать следующие направления улучшения использования основных фондов:

- совершенствование организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоев в работе строительных машин, механизмов, оборудования;

- своевременное и качественное проведение планово-предупредительных и капитальных ремонтов машин, механизмов и оборудования, используемых при выполнении строительно-монтажных работ;

- повышение уровня квалификации водителей, машинистов, их помощников и другого обслуживающего строительные машины, механизмы, оборудование персонала, что позволит продлить срок службы указанных основных фондов и повысить качество выполняемых с их помощью строительно-монтажных работ;

- повышение сменности работы активной части основных фондов, задействованных в процессе строительного производства.

## ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

*г. Санкт – Петербург, Балтийская Академия Туризма и  
Предпринимательства*

Необходимость отделения управленческих функций от неуправленческих, связана с преимуществами специализации деятельности. Впервые за отделение управленческих функций от фактического выполнения работы выступила школа научного управления

(1885-1920). Процессный подход, предложенный школой административного управления, рассмотрел функции управления как взаимосвязанные, а управление, как процесс, серию непрерывных взаимосвязанных действий или управленческих функций.

Почти в каждой публикации по управлению содержится классификация управленческих функций, имеющая хоть какие-то особенности, которые оказывают влияние на определение функции как методологической категории.

Тем не менее многие авторы отмечают два основных момента:

1) однородность содержания работ, выполняемых в рамках одной функции управления, вытекающая из специализации управленческого труда;

2) целевая направленность этих работ, то есть отправным моментом для определения объема и направления функций управления являются цели и задачи.

Еще один момент, имеющий принципиальное значение и позволяющий выявить две различные точки зрения на функцию, как на специфическую категорию, - это определение функции, как обособленного вида деятельности. Первая заключается в том, что функция выступает как обособленный вид деятельности, следовательно, выделяются связующие процессы (процесс коммуникаций и процесс принятия решений), которые достаточно сложно или практически

невозможно обособить в ограниченном количестве подразделений, так как они связывают все функции управления, необходимые для реализации каждой из них, и поэтому характерны для каждого из подразделений организации. Вторая функция не является обособленным видом деятельности, и связующие процессы включают в процесс реализации функций управления. Точно также функцию координации ряд авторов выделяет в самостоятельную (хотя говорят одновременно о том, что координация является связующей функцией, связывающей воедино все функции управления), а остальные считают невозможным выделение деятельности по координации, так как предполага-

ют, что каждая функция представляет собой деятельность по координации.

Чтобы более четко представить понятие функции управления, необходимо также отметить двойственность, существующую в определении различными авторами разделения труда в управлении. С одной стороны, это специализация и обособление управленческих работ, а с другой стороны, их кооперация и комбинирование.

Комбинирование и кооперация однородных работ предполагает их обособление, поэтому, видимо, ряд авторов не рассматривает функции управления как обособленный вид деятельности, хотя это указывает на наличие связи между функциями и реализующими их подразделениями организационной структуры.

В определении функций получил всеобщее распространение подход, направленный на выделение общих и конкретных или специальных функций. Первые рассматриваются как функции, обязательные к исполнению в любой организационной системе; вторые, как функции, отражающие специфику той или иной организационной системы.

Конкретные функции управления представляют собой сочетание общих функций управления с конкретным объектом управления. Выделение конкретных функций управления

необходимо для организации управления, формирования штатов и организационной структуры.

Реальная классификация общих функций во многом определяется целями исследования.

Поскольку функции управления характеризуют активность управляющей системы по отношению к объекту управления, то авторы многих изданий классифицируют их по объективному содержанию, выделяя планирование, прогнозирование, регулирование, организацию, контроль, учет и анализ.

Особенности классификации проявляются в том, что авторы рассматривают координацию как подфункцию организации, что ограничивает сущность координации.

Оригинальная классификация дана в книге Казанцева А.К. Авторы выделяют три группы функций менеджмента, наиболее общих для всех видов организаций и условий функционирования: общие функции менеджмента, социально-психологические функции менеджмента, технологические функции менеджмента. Общие функции отражают основные стадии процесса управления деятельностью организации: формирование целей (необходимо отметить, что все функции формируют цели и этот процесс неразрывно связан с осуществлением функции управления), планирование, организацию, контроль.

Социально-психологические функции менеджмента связаны в основном с

характером производственных отношений в коллективе (формируют поведенческие аспекты реализации общих функций). К ним относят делегирование и мотивацию.

Производственные отношения – это отношения, возникающие в процессе

производства между работниками по поводу предмета труда; они связаны с

распределением прав, обязанностей и ответственности (делегированием полномочий); степенью централизации и децентрализации (имеет выражение в распределении прав,

обязанностей и ответственности); групповыми, межличностными взаимоотношениями (групповая динамика), распределением власти и влияния (неформальные связи, при изучении формализованных отношений не учитываются); реализацией определенного стиля руководства (односторонний тип отношений со стороны руководителя к подчиненным); типом культуры, определенными нормами поведения внутри организации.

Но так как мы определились, что функция – это обособленный вид деятельности, то обособленностью обладает только функция мотивации и то не в полной мере, не говоря уже о делегировании и выстраивании норм поведения. Поэтому, видимо, наиболее оптимальным является отнесение к социально-психологическим функциям функции мотивации.

Технологические функции менеджмента – виды деятельности, составляющие

содержание технологии труда менеджера: принятие решений и коммуникация. Эти процессы многими авторами выделяются как связующие и представлены как реализующие технологию менеджмента.

Таким образом, можно сделать комплексные и важные выводы по особенностям общих функций управления:

1) Общие функции управления всегда применяются комплексно и по всему спектру управленческого действия. В этой связи нельзя говорить о большей или меньшей важности тех или иных функций управления, так как в разных ситуациях различные функции

управления могут приобретать доминирующий характер.

2) Общие функции управления не зависят от объекта управления.

Во-первых, они применимы к любым социально-экономическим процессам или системам.

Во-вторых, функции управления применимы и к самим функциям управления как специализированным видам деятельности. В этом случае первое понятие характеризует

целеполагание, системообразование, второе — содержательный характер деятельности.

В-третьих, функции управления применимы и к самому процессу управления и к системе управления.

3) Следует отметить, что между функциями управления нет жестких, однозначных границ. Вместе с тем, во многих практических случаях понимание функций управления, как некоторых «технологических переделов» управленческой деятельности чрезвычайно важно, поскольку владение каждой из функций требует формирования достаточно определенных профессиональных качеств руководителя, имеют различный удельный вес (определяется экспертным путем).

Классификация конкретных функций управления не менее сложна, чем общих. Так как конкретные функции возникают в результате наложения общих функций управления на специфику объектов управления, то возникают определенные сложности, связанные с необходимостью четкого определения объекта управления. В результате, перечень функций очень зависит от перечня объектов управления и уровня декомпозиции самих функций.

В качестве объектов управления также могут выступать ресурсы, процессы и результаты.

1) Ресурсы производства (входы системы). К ресурсам относят: материальные, трудовые, финансовые, информационные. Соответственно выделяют конкретные функции:

- управление запасами;
- управление персоналом и т.д.

2) Процессы, протекающие в организации, начиная от самого общего –

(процесс управления) и до более конкретных (процессы реализации общих функций управления, процессы коммуникаций, принятия решений, производственный процесс, его стадии и части). Важнейшими частями производственного процесса являются снабжение, производство и сбыт продукции.

В соответствии с этим выделяют конкретные функции управления:

- управление материально-техническим снабжением;
- управление основным, вспомогательным, обслуживающим производством;
- управление сбытом и т.д.

3) Результаты производства (выходы системы). К результатам относят:

прибыль, рентабельность, объемы производства и реализации, себестоимость, затраты и т.д. Соответственно выделяют конкретные функции:

- управление качеством;
- управление производительностью и т.д.

Эта классификация рассматривает организацию как совокупность входов, выходов и процессов преобразования ресурсов на входе в результаты на выходе.

Можно рассмотреть определение общих функций управления применительно к функциональным областям менеджмента: стратегическое управление, маркетинг, инновационный менеджмент, управление персоналом, финансовый менеджмент, управление производством, которые выделились в процессе разделения труда в управлении в качестве самостоятельных участков работ. Это также приводит к выделению конкретной функции управления, классификация которых зависит от целей анализа.

За последнее время произошли большие изменения как в составе конкретных

функций в подразделениях, создающихся для их выполнения. Самостоятельность, специализированность и обособленность функции накладывают на нее определенные ограничения. Функция управления должна иметь четко выраженное содержание (набор действий в рамках функции), процесс осуществления (логическая последовательность осуществляемых в рамках функции действий) и структуру (определяет каким образом связаны между собой действия,

составляющие функцию, как они распределены по структуре управления), в рамках которой завершается ее организационное обособление. Анализ функции проводится по указанным критериям (содержание, процесс, структура). Результаты анализа могут служить основой для развития функции: выделения из нее новой функции или ликвидации функции.

Анализ эффективности реализации функций позволит также более четко определить обязанности и права работников аппарата управления и на этой основе спроектировать более рациональную систему менеджмента.

Результаты анализа функций управления могут быть выражены в виде функциональной модели управления, или как она иначе называется — экономико-организационной модели управления, которая отражает взаимосвязь функций управления с конкретными исполнителями в виде функциограммы (функциональной диаграммы), пополнения работ (сетевое или календарное), который показывает динамику выполнения работ и их взаимосвязь. Функциональные модели строятся для каждого уровня менеджмента. Модели более высокого уровня содержат в себе управляющее воздействие для моделей, решающих задачи более низкого уровня, определяя их содержание и ограничения. Эти задающие воздействия устанавливаются с учетом информации, которую получает высший орган управления по результатам анализа функций управления низшего уровня.

### *Литература*

1. Ковалев, В. В. *Финансовый анализ : методы и процедуры* / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001.
2. Артеменко, В. Г. *Финансовый анализ* / В. Г. Артеменко, М. В. Белендер. – М. : Изд-во ДИС, 1997.
3. Федотова, М. А. *Как оценить финансовую устойчивость предприятия?* / М. А. Федотова // *Финансы*. – 1995. – № 6. – С. 13 – 16.
4. Шеремет, А. Д. *Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций* / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2003.



## ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*г.Санкт – Петербург, Балтийская Академия Туризма и  
Предпринимательства*

В настоящее время формируется рыночная модель инновационного развития

экономики, в которой приоритетное внимание уделяется модернизации, реконструкции, развитию производства на новых технических и технологических основах. Эта модель предполагает формирование системы институтов, создающих мощные стимулы для генерирования научно-технической сферы, устойчивого потока эффективных нововведений, способных создавать новые рынки наукоемкой продукции и услуг, завоевать и расширить традиционные рынки. Важная роль отводится вузовской науке. В результате должна сложиться национальная инновационная система, создающая новые продукты и услуги, соответствующие по своему качеству, цене, объемам и срокам выхода на внутренние и внешние рынки.

Инновационная экономика – прежде всего гибкая, динамичная экономика, в

которой создаются новые, исчезают отжившие компании, идет поиск новых рынков, освоение новых рыночных ниш. Важным стимулом в этом процессе может стать внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) и ключевая ее составляющая – экспорт товаров высокой степени обработки. Необходимо искать новую концепцию развития ВЭД России, регионов и отдельных предприятий, основанную на повышении уровня менеджмента, модернизации производства, развития наукоемких экспортных производств.

Экономическая самостоятельность регионов способствует расширению их внешних связей независимо от размеров

экспортных ресурсов и состояния общественно-политической обстановки.

Дальнейший рост и развитие ВЭД региона и повышение КСП на этой основе

возможно при государственной поддержке и стимулировании экспорта. В развитых зарубежных странах разработаны и успешно осуществляются программы, предусматривающие льготы в области кредитования, страхования и налогообложения, поддержку при проведении экспортного маркетинга, информационную и финансовую помощь экспортерам. Осуществление таких программ требует финансовых ресурсов, источником накопления которых должны стать поступления от экспорта и рентные платежи.

При разработке региональной концепции развития ВЭД, по моему мнению,

необходимо сформулировать ключевые элементы, которые должны обеспечивать согласованное формирование и последовательную реализацию стратегии: миссия и видение региона, стратегия развития ВЭД, механизм реализации стратегии на уровне региона и отдельных предприятий-участников ВЭД.

Миссию региона можно сформулировать как предназначение региона выполнять стратегические и иные государственные цели, а также способствовать постоянному повышению уровня жизни населения, КСП бизнес-процессов предприятий, находящихся на его территории. Можно выделить экономическую и социальную составляющую миссии региона, исследование которых одновременно возможно при условии их сбалансированного рассмотрения. Определенный уровень экономического развития обеспечивает соответствующий уровень социального развития. От уровня социального развития зависит достижение определенного уровня экономического развития.

Рассмотрение этих составляющих на принципах

сбалансированности означает приоритет региональных социальных целей, прежде всего – повышение качества жизни населения.

Содержание и оценка данного понятия включает определение целей, показателей, задач и мероприятий по их выполнению. Качество жизни населения характеризуется уровнем жизни, образом жизни и здоровьем. В свою очередь в уровень жизни входит потребление продуктов питания, обеспеченность жильем, качество жилья, уровень доходов и расходов и другие показатели. Образ жизни характеризуется занятостью, образованием,

безопасностью, социальной активностью и другими показателями. Здоровье населения – это продолжительность его жизни, демография, уровень здравоохранения и другие.

Одним из возможных направлений осуществления миссии в условиях

глобализации и усиливающейся конкуренции может быть успешная ВЭД, увеличивающая региональные доходы как результирующий показатель того, насколько эффективно по сравнению с другими регионами производятся, распределяются и продаются товары и услуги, насколько разумно используется экспортные возможности для сохранения и умножения сравнительных и конкурентных преимуществ региона.

Видение региона – это то, чем отличается данный регион от других регионов. По - моему мнению, видение заключается в уникальности стратегии, обеспечивающей возможность региону успешно конкурировать на внешних и внутренних рынках. Однако разработка стратегии еще не означает успеха его развития, поэтому еще одним преимуществом является механизм реализации стратегии. Таким образом, разработанная стратегия региона и механизм ее реализации – в этом заключается видение региона.

Если реализация стратегии не приносит запланированных результатов, то

причиной неудач может быть не качество самой стратегии, а

плохая организация ее выполнения. Для того чтобы организовать выполнение региональных стратегических целей, необходимо проведение соответствующих теоретических и методологических исследований, необходима разработка механизма, способного доводить до исполнения

стратегические цели на каждом уровне управления. В последние годы значительно изменилась парадигма разработки стратегии региона. Если раньше считалось, что стратегия должна быть известна лишь узкому кругу высших руководителей и не должна предаваться гласности, то в наши дни отдается предпочтение открыто сформулированной.

Стратегия должна быть делом не только руководства региона, но и всех ее исполнителей. Изучение основных направлений развития системы регионального управления и его форм позволило сделать следующие выводы.

Во-первых, необходим поиск и разработка инновационных систем управления, которые позволяют ориентировать управляемый регион на постановку и выполнение стратегических целей, реализацию региональной стратегии в ВЭД.

Во-вторых, необходимо выделить основные объекты экономической деятельности, по отношению к которым направлено управленческое воздействие и от которых зависит успешное развитие экспорта и рост региона. Основными составляющими являются процессы, объединяющие производство, распределение, обмен и потребление продукции, работ и услуг различными отраслями региональной деятельности и международным сообществом, то есть бизнес-процессы и рынок. Эти составляющие региональной экономической деятельности находятся во взаимосвязи и взаимозависимости, обеспечивая процесс регионального воспроизводства.

В-третьих, успешное развитие региона в долгосрочной перспективе не

ограничивается только финансовыми показателями, даже

такими важными, как рост ВРП на душу населения (в т. ч. за счет ВЭД) и другие, несмотря на всю их важность. Необходимы также и нефинансовые показатели: качество человеческих ресурсов, информационных систем и организационных процедур. Необходимо определить формы соединения организационных процедур и информационных систем с человеком.

В-четвертых, в новых условиях необходимо рассматривать основные составляющие экономической деятельности региона в системе финансовых и нефинансовых координат, на принципах сбалансированности.

Роль региональных органов власти в условиях данной модели заключается прежде всего в повышении деловой активности в регионе:

- установление общих правил, регулирующих конкуренцию и поощряющих ВЭД;

- улучшение инфраструктуры и институтов;

- повышение доступности и качества факторов производства;

- создание стимулов повышения эффективности производства на основе конкуренции;

- создание и развитие институтов, обеспечивающих поддержку и

- распространение инновационной деятельности;

- обеспечение мобилизации образовательных учреждений и гражданского общества.

Сбалансированность регионального развития, например, во внешнеэкономической области может осуществляться с учетом следующих условий. Во-первых, средства, получаемые от ВЭД, направляются на расширенное воспроизводство и инновационную деятельность, во-вторых, соблюдаются интересы нынешних и будущих поколений.

Создание целостной системы стратегического управления региона, ориентированной на долгосрочный успех, базируется

на определенных принципах и системе сбалансированных показателей развития ВЭД.

Предприятия малого и среднего бизнеса, которых в регионе большинство, могут не обладать большим научным потенциалом, но могут рассматриваться как инновационные, если осуществляют инновационные идеи в менеджменте, информационных и организационных технологиях или, например, дизайне. Однако они являются основными составляющими региональных бизнес-процессов. Поэтому их деятельность

рассматривается в системе сбалансированности регионального развития.

Финансовая составляющая является одной из ключевых составляющих

сбалансированной системы показателей в ВЭД. Финансовые результаты являются ключевыми критериями оценки текущей деятельности.

Как правило, финансовые цели стоят во главе дерева целей, однако существует очень тесная взаимосвязь с целями в перспективах рынка, внутренних бизнес-процессов, развития и обучения.

В рамках рынка определяются основные показатели эффективности

взаимодействия предприятия с внешними и внутренними потребителями. Данная перспектива дает возможность усилить стратегию позиционирования предприятия на рынке, что должно привести к улучшению финансовых показателей в будущем.

Перспектива внутренних бизнес-процессов идентифицирует основные процессы, подлежащие усовершенствованию и развитию в области ВЭД. Показатели данной перспективы фокусируются на процессах, дающих основной вклад в достижение намеченных финансовых результатов. После того как ключевые бизнес-процессы были выявлены, разрабатываются показатели их эффективности. Следует также

отметить, что выбор ключевых процессов должен осуществляться не только с позиции текущей эффективности, но и с точки зрения будущих возможностей для ее повышения. Именно поэтому инновационные процессы – двигатели будущей эффективности – должны рассматриваться прежде всего в этой перспективе системы.

Четвертая перспектива системы – обучение и рост – определяет инфраструктуру, которую необходимо построить для того, чтобы обеспечить рост и развитие предприятия в ВЭД в долгосрочном периоде времени. Вполне естественно, что обеспечить долговременный успех вряд ли возможно с помощью технологий, используемых в текущий момент. Рост и развитие являются результатом синергии трех основных факторов: человеческих ресурсов, информационных систем и организационных процедур. Для того чтобы обеспечить долгосрочное развитие, предприятие должно инвестировать средства в образование, новые информационные технологии, организационные системы и процедуры. Эти цели рассматриваются в рамках данной перспективы сбалансированной системы показателей.

В рамках рассматриваемого подхода предприятие необходимо рассматривать в виде новой конкуренции менеджмента и информационных технологий, на основе использования и дальнейшего развития конкурентных преимуществ. Основой концепции новой конкуренции является предприятие, которое сверху донизу организовано для непрерывного улучшения методов производства, продукции и производственных процессов. Новая конкуренция проявляется в разнообразных формах отношений на уровне организаций, применяющих новые производственные стратегии, методы управления и производства, направленные на непрерывное совершенствование. Новая

конкуренция означает необходимость постоянного реформирования в соответствии со стратегией.

Современной парадигмой развития предприятий становится

саморазвитие в

конкурентной среде на основе конкурентных преимуществ в межрегиональных и международных системах потоков товаров, работ и услуг. Задача руководства предприятием при этом заключается в проведении такой экономической политики, при которой целью всей деятельности по управлению становится наилучшее удовлетворение потребностей клиентов. Основные задачи экономической политики не могут быть решены без информационного обеспечения и использования самых современных информационных технологий, без организационного обеспечения, способного мобилизовать все предприятие на выполнение намеченных целей, без знаний, навыков, умений, таланта людей, осуществляющих деятельность на данном предприятии. Менеджмент способствует созданию деловой среды для развития внутренней конкуренции, являющейся основой конкурентоспособности предприятия на международных рынках. Система управления предприятия на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях позволяет успешно реализовать стратегию через систему четко поставленных целей, задач, показателей и мероприятий в рамках сбалансированности всего процесса.

Существующей системе управления присущи определенные недостатки, одним из которых является разрыв между долгосрочным видением эффективного роста и развития и текущими действиями руководителей фирм и организаций. Видение в подавляющем большинстве случаев формируется, но впоследствии так и остается декларацией. Существует серьезный разрыв между общими целями и каждодневными действиями работников различных сфер производственной деятельности, между видением высшего руководства и инициативами, предпринимаемыми на низшем уровне управления, что

затрудняет и делает невозможным успешно реализовать стратегию. Система контроля помогает устранить данный



разрыв, но не способна решить проблему в принципе, так как не связана напрямую со стратегией. В связи с этим с особой актуальностью приобретает проблема поиска концепции более эффективного управления, которая позволила бы успешно выполнять стратегические цели, рационально расходовать финансовые средства, развивать предпринимательство и инициативу, стимулировать инновационную активность на предприятии и в конечном итоге формировать современную, конкурентоспособную экономику.

Новая конкуренция характеризуется стратегиями в каждом из этих измерений, наличием механизмов реализации стратегии на основе использования концепции сбалансированного развития, определяет значение предпринимательской деятельности.

Руководство выработкой стратегии осуществляется топ-менеджерами организации.

Это высший уровень управления, на котором определяются качественные перспективы развития. Высший менеджмент видит направления развития и качественные показатели, формулирует миссию и видение предприятий. Затем стратегию необходимо превратить в действие, перевести на операционный уровень, довести каждому подразделению для выполнения отдельную систему показателей, являющуюся частью единой системы. Этот

принцип реализуется с помощью разработки системы ключевых показателей

эффективности для каждой из перспектив развития: финансовой, взаимоотношений с клиентами, внутренних процессов деятельности, а также обучения и роста. Изменение организации в соответствии со стратегией предполагает налаживание должной взаимосвязи между всеми подразделениями при ориентации на различных клиентов и перспективы деятельности. Следующий принцип заключается в организации сотрудников на выполнение стратегических ориентиров с применением систем

поощрения и управления результативностью работников. Стратегия должна

реализовываться ежедневно, для чего необходимы информационные системы, информирующие об отклонении от стратегии и позволяющие корректировать действия. Скорость получения информации становится одним из основных конкурентных преимуществ организации.

Основные составляющие модели стратегического развития ВЭД предприятия

являются производными из модели стратегического развития ВЭД региона. Это устраняет противоречия и делает процесс разработки и реализации стратегии непрерывным.

### *Литература*

1. Баканов, М. И. Теория экономического анализа : учебник. 4-е изд., перераб. и доп. / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2000.
2. Банк, В. Р. Финансовый анализ / В. Р. Банк. – М. : Проспект, 2005.
3. Быкадоров, В. Л. Финансово-экономическое состояние предприятия / В. Л. Быкадоров, П. Д. Алексеев. – М. : ПРИОР, 2000.
4. Донцова, Л. В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности / Л. В. Донцова. – М. : Дело и Сервис, 2002.
5. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2002.
6. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – Минск : ООО «Новое знание», 2004.
7. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2002

Лебедева Н.Ю., Широнина Е.М.

## КУЛЬТУРНАЯ ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

*г.Пермь, Пермский национальный исследовательский  
политехнический университет*

В современных условиях ключевым фактором конкурентоспособности в глобальных условиях становится непрерывный процесс инноваций, постоянство которого

возможно тогда, когда организация готова к изменениям, новаторство, инициативность членов организации являются разделяемыми ценностями, ориентирами поведения, тем, что называют организационной культурой.

А.Л. Журавлев выделяет социально-экономические типы людей в зависимости от интенсивности проявления следующих психологических компонентов по отношению к организационно-экономическим нововведениям:

- психологическая готовность к нововведениям (мотивационный компонент);
- подготовленность к жизнедеятельности в новых условиях (знания, умения, навыки, опыт и т.п.);
- реальная активность (действия, поступки, практическая деятельность).

Разные сочетания желаний, знаний и действий позволяют разделить людей на несколько типов: от активных реформаторов (желают экономических изменений, умеют работать в новых условиях и активно действуют) до активных противников перемен (не желают, не умеют и действуют против изменений) [1, с. 10].

Их распределение в российских организациях непостоянно: в условиях преобразований желания, знания и действия людей могут меняться неожиданно быстро, причем в сторону как позитивного, так и негативного к ним отношения [2, с.22].

Реальная активность происходит под влиянием сложившейся организационной культуры, которая является мощным регулятором деятельности сотрудника в организации.

С тем, чтобы сформировать инновационное содержание организационной культуры, как указывает О.Е. Стеклова, необходимо наличие определенных условий, таких как:

- Потребность адаптироваться к изменениям внешней среды,
- Уровень квалификации персонала,
- Развитая система информирования,
- Система стимулирования инновационного поведения,

- Система обучения и развития персонала,
- Благоприятный социально-психологический климат,
- Система передачи культурного опыта,
- Механизм контроля [5, с. 186].

Оценку организационной культуры по степени инновационности, ориентации на новое и развитие можно исследовать при помощи следующих признаков:

- степень ригидности персонала (данный признак необходимо брать с обратным значением, т.е. единица, деленная на значение признака, т.к. увеличение значения данного признака уменьшает значение исследуемого параметра);

- количество нововведений, рационализаторских предложений, изобретений и т.п. (значение признака влияет напрямую на значение параметра);

- степень доверия персонала руководству;

- уровень квалификации работников (работники с низким уровнем квалификации боятся по различным причинам перемен, связанных с изменениями);

- уровень (степень) стимулирования инновационного поведения определяется количеством стимулирующих инновационное поведение воздействий к общему количеству стимулирующих воздействий (на основании приказов, распоряжений, системы оплаты, премирования) [4, с.48].

Относительно последнего пункта заметим, что ряд зарубежных экономистов четко доказали, что система наград (в том числе премий) является лучшим из существующих механизмов стимулирования инноваций, особенно в тех случаях, когда размер награды мог бы быть связан с социальной ценностью инноваций [3, с.44].

Система вознаграждений – основной метод достижения контроля, так как она определяет отношения между организацией и индивидуумом – при правильно организованной системе желаемое поведение будет вознаграждено и таким образом работники будут мотивированы продолжать и дальше

также действовать.

Создание организационной культуры, способствующей новшествам, нужно начинать, по мнению многих исследователей, именно с создания соответствующей системы наград, которая есть важная составляющая в управлении инновациями в компании [3, с.44].

На примерах фирм ведущих стран мира было выявлено, что в экономически развитых странах прослеживается положительная взаимосвязь между системой вознаграждения за новаторство и организационным развитием на основе инноваций, а наличие эффективной системы премирования за нововведения является ключевым фактором внедрения новых и усовершенствованных способов ведения бизнеса [3, с.45].

Также хотелось бы обратить внимание, что важнейшей ценностью, которую выделяют и зарубежные исследователи инноваций, и менеджеры инновационно активных фирм, и которую нужно развивать в организационной культуре, чтобы обеспечить инновационное развитие, является восприятие поражения не как ошибки, неудачи, за которую нужно наказывать, а как части обучающего и экспериментального процесса, как это происходит в фундаментальных науках, но до последнего времени было не приемлемо в психологии менеджмента, нацеленного на прибыль [3, с.43].

В заключение отметим, тот факт, что компания была инновационна однажды, не гарантирует, что инновационное развитие будет продолжительным, оно требует особой культурной основы, которая должна создаваться и поддерживаться в организации.

### *Литература*

1. Журавлев А.Л. Социальная психология личности и малых групп: некоторые итоги исследования // Психологический журнал, 1993, т. 14, № 4, с. 4–15.
2. Лебедева Н.М., Ясин Е.Г. Культура и инновации: к постановке проблемы // Форсайт, 2009, № 2 (10), с. 16-26.
3. Мингалева Ж.А. К вопросу о взаимосвязи корпоративной культуры и инновационного развития // Вектор науки Тольяттинского

государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011, № 4, с.42-46.

4. Стеклова О.Е. Организационная культура: учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 127 с.

5. Стеклова О.Е. Оценка силы организационной культуры и направления ее развития // Экономика и управление, 2010, 2 (63), с. 183-187.

Леонова Н.Г.

## ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА.

*г. Хабаровск, Тихоокеанский государственный университет*

Питер Л. Бернстайн заметил, что наиболее характерной чертой нашего времени, отличающей его от тысячелетий далекого прошлого, являются устойчивые попытки установить контроль над факторами риска и неопределенности. В свою очередь установление контроля над факторами риска определяет процесс управления ими.

По нашему мнению оценка факторов риска или их анализ занимает центральное место в процессе управления. Оценка рисков промышленных предприятий региона производится с использованием различных методов. Для выявления методов применяемых для оценки рисков промышленных предприятий региона, а именно Хабаровского края, в 2011г. было проведено анкетирование промышленных предприятий края.

Таблица 1.

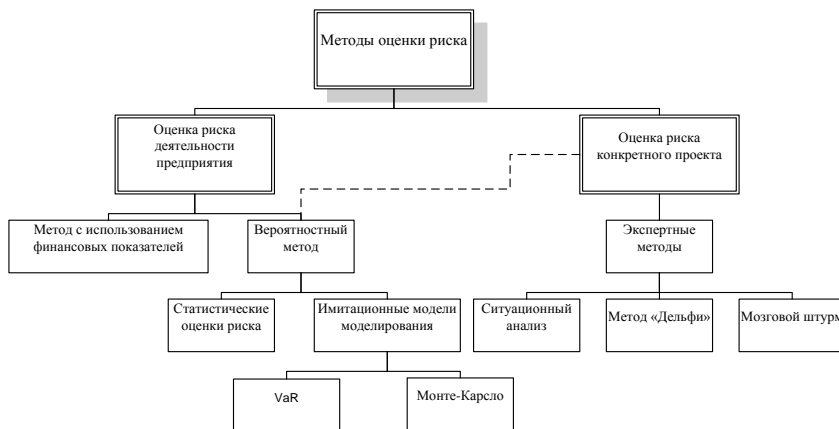
### Результаты анкетирования предприятий Хабаровского края

Критерий	Количество предприятий Ответ «Да»	Количество предприятий Ответ «Нет»	Количество предприятий «Затрудняюсь ответить»
Виды методов оценки величины риска	Математические	Экспертные	Отсутствие методов
	6	12	16
Методы защиты от рисков	Страхование	Производные инструменты	Другие
	21	1	16

В ходе проведенного анкетирования было выявлено, что большинство промышленных предприятий региона при оценке риска использует экспертный метод 12 опрошенных, либо не использует как таковых вообще.

По нашему мнению к традиционным методам оценки рисков можно отнести следующие методы, представленные на рисунке 1. Традиционные методы, применяемые при оценке факторов риска по нашему мнению можно сгруппировать на две основные группы:

1. Методы, оценивающие рискованность деятельности хозяйствующего субъекта в целом
2. Методы, оценивающие риски конкретного проекта.



*Рисунок 1. Методы оценки риска хозяйствующего субъекта*

Методы, оценивающие деятельность хозяйствующего субъекта в целом, позволяют проанализировать финансовое состояние объекта. Анализ рисков проводится либо с помощью финансовых показателей, либо применяют вероятностный метод. Данные методы различаются по ряду признаков, так вероятностный метод позволяет оценить риски в динамике, а финансовые показатели в свою очередь оценивают риски в

статическом состоянии. Для оценки рисков конкретного проекта, кроме вероятностных методов, применяют также методы экспертных оценок. Экспертные оценки - это методы организации работы со специалистами-экспертами и обработки их мнений.

К инновационным методам оценки рисков можно отнести нейронное моделирование и оценку рисков с помощью теории хаоса.

Современные статистические методы оценки риска имеют свои минусы. Например, проводя оценку прибыльности и рискованности инвестиционного проекта необходимо построить функцию, данные по прибыли будут приблизительными, и для того чтобы избавиться от неопределенности необходимо зафиксировать данную функцию, что приведет к потере точности.

Зачастую при решении данных задачи используется симплекс-метод, разработанный американским математиком Джорджем Данцигом в 1947 году. В соответствии с этим методом ищется оптимальное решение по граням многогранника, если все данные функции линейны. Но рассматривая соотношение прибыльности и риска нельзя говорить о полной линейности функции. Следовательно, симплекс-метод не подходит для решения поставленной задачи. Для учета нескольких факторов используется нормальное распределение, которое задается следующей функцией:

$$f(x) = \frac{1}{\sigma \sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(x-\mu)^2}{2\sigma^2}}$$

где  $\mu$  — среднее значение (математическое ожидание) случайной величины и указывает координату максимума кривой плотности распределения;

$\sigma^2$  — дисперсия.

Для устранения указанных проблем предлагается использовать нейронное моделирование.



Нейрон - это структурно-функциональная единица нервной системы, содержащая ядро, тело клетки и отростки. Отростки, по которым передается импульс, называются аксонами, а по которым получает импульс дендритами. Соединение дендритов с аксонами называется синапсом. Практически можно создать искусственный нейрон, который будет имитировать биологический нейрон. Так с помощью нейронной сети можно провести анализ финансового состояния, например, используя модель Альтмана, позволяющую выявить риск банкротства предприятия. Для большинства предприятий применима следующая модель Альтмана.

$$Z=0,717x_1+0,847x_2+3,107x_3+0,42x_4+0,995x_5$$

На входе в модель используются коэффициенты:

$x_1$  – отношение оборотного капитала к активам;

$x_2$  - отношение нераспределенной прибыли к сумме активов

$x_3$  — отношение операционной прибыли/сумме активов

$x_4$  — отношение балансовой стоимости собственного капитала/привлеченному капиталу

$x_5$  — отношение прибыли/сумме активов

На выходе из модели определяется несостоятельность предприятия.

Данные нейронные сети зависят по нашему мнению от степени обучаемости модели.

Данная модель представлена схематично на рисунке 2.

Преимуществом нейронных сетей перед традиционными методами является то, что нейронные сети не зависят от свойств входных данных, т.е. отсутствуют ограничения по применению данных сетей.

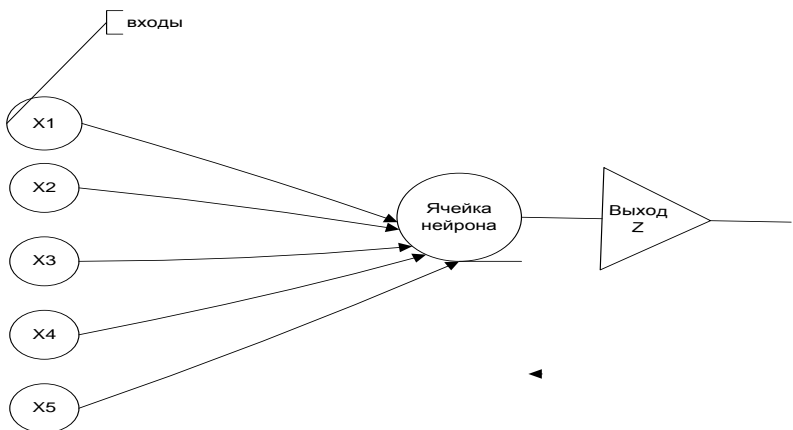


Рисунок 2. Модель Альтмана (нейронная модель)

В заключении подчеркнем, что нейронные сети применимы для следующих видов рисков:

1. Оценка производственных рисков.
2. Оценка инвестиционных рисков.
3. Оценка финансовых рисков.

### Литература

1. De Bondt W. A Portrait of the Individual Investor // *European Economic Review*. 1998. Vol. 42, N3-5. P. 831-844;
2. Бернстайн Питер Л. Против богов.: укрощение риска: пер. с англ. / Бернстайн Питер Л. - М. : Олимп-Бизнес, 2006. - С. 14
3. Bedford, Roger M. Cooke *Probabilistic Risk Analysis Foundation and Methods* / Cambridge University Press, 2011. С. 39
4. Максимов В.И., Никонов О.И.: *Моделирование риска и рисков ситуаций* / Максимов В.И., Никонов О.И. – Екатеринбург.: ГОУ ВПО УГТУ УПИ, 2004. 82 с.
5. *Основные концепции нейронных сетей.*: пер. с англ. – М.: Вильямс, 2001. 286 с.

## РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В АДАПТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ К УСЛОВИЯМ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

*г. Пермь, Пермский национальный исследовательский политехнический университет*

Организация живет в социальной среде, деятельность ее направлена на удовлетворение потребностей заказчиков и через это — своих собственных. Однако мы не сможем создать эффективную организацию, если она не будет проводить процесс адаптации к внешней среде, приспосабливаться к ее изменениям, разрабатывать наиболее эффективные приемы реагирования. С другой стороны, мы не сможем говорить об организации, если она не будет создавать своего собственного внутреннего пространства, особой внутриорганизационной атмосферы и решать задачи внутренней интеграции (создания целостности). Именно корпоративная культура фиксирует основные задачи организации по внешней адаптации и внутренней интеграции.

Составные части корпоративной культуры — ее элементы, могут быть ориентированы как на решение проблем адаптации, так и внутренней интеграции. Какие элементы могут быть выделены?

В рамках процесса внешней адаптации — определения организацией своего места — можно выделить цель, программу, клиентов и партнеров организации.

Первый элемент, определяющий цель организации и место в социальной среде, которое эта организация может занимать, — это миссия организации, представление о том, для чего организация создается. Миссия отвечает на вопрос “Зачем”? Зачем нужна именно эта организация, кому важна ее деятельность, кто ее заказчики.

Следующий параметр, который определяет перспективы организации, — это описание желаемого будущего организации, представление о результатах развития

организации и конкретных шагах по их достижению. Ответы на вопросы “Что будет?” и “Как будет достигнуто будущее?”

Представление об организации и принципах ее работы конкретизирует такой параметр, как представление о клиентах, тех кто, с одной стороны, может обратить свое внимание на организацию, а, с другой стороны, кого организация посчитает удостоить чести стать ее клиентом. Давно известно, что представление о клиентах — тех, для кого существует организация, существенным образом определяет ее принципы функционирования. Если это массовый клиент, выбираются соответствующий ассортимент, ценовая политика, готовится особый персонал, даже зал или офис оформляется особым образом. Если это элитарный клиент, то все вышеперечисленное наполняется совсем другим смыслом, меняется представление о ценностях организации: для массового клиента — удовлетворение типовых потребностей, для элитарного — особых, индивидуальных.

Не менее важен и вопрос о партнерах. Скажи мне, с кем ты дружишь, и я пойму кто ты! Не в меньшей степени это относится к партнерам организации. Разрабатывая политику организации, руководство должно определить список стратегических партнеров. Элемент корпоративной политики — особое отношение к партнерам, особые требования к ним.

В рамках работы по формированию внутренней среды организации, созданию внутренней интеграции следует проанализировать специфику деятельности, влияние ее, а также целей, клиентов и других параметров на особенности персонала, правила и нормы поведения сотрудников в организации и во вне.

Анализ технологии деятельности должен дать ответы на вопросы: какой тип совместной деятельности заложен в нашей технологии, чем наша технология отличается от технологий, осуществляемых другими организациями. Для корпоративной культуры особенно важно найти такие особенности реализации деятельности, которые могут быть привлекательны для

клиентов.

Особенно важен для кадрового менеджмента вопрос о сотрудниках как элементе корпоративной культуры. Какие сотрудники должны работать в организации, какими идеалами, ценностями и особенностями они должны обладать. Сотрудники организации — носители корпоративной культуры. Именно с ними сталкивается клиент и через их поведение понимает, какие цели и способы поведения характерны для данной организации. Образ сотрудника может быть конкретизирован по ряду параметров: возраст, пол, образование (вплоть до конкретного учебного центра), характерологические особенности, стиль одежды, традиционные слова, фразы и т.д.

Представляют интерес критерии определения наиболее привлекательных компаний, отдельные из которых свидетельствовали о высокой предпринимательской культуре компаний:

- 1) инновационная деятельность;
- 2) качество менеджмента;
- 3) ценность компании как объект долгосрочного инвестирования;
- 4) общественная и экологическая ответственность;
- 5) способность компании привлекать, развивать и поддерживать творчество персонала;
- 6) качество продукции и услуг;
- 7) финансовая значимость компании;
- 8) использование корпоративных актов [1, с.228].

Функции управления организационной культурой в системе предпринимательства — это виды деятельности, с помощью которых управляющая подсистема предприятия воздействует на организационную культуру. Можно выделить следующие общие функции управления организационной культурой:

– прогнозирование будущего состояния организационной культуры. Важнейшим элементом прогнозирования является диагностика текущего состояния организационной культуры;

– планирование мероприятий в области формирования и развития организационной культуры. Возможно выделение тактического и стратегического планирования организационной культуры. Тактическое планирование - это набор действий, связанных с определением краткосрочных целей в области организационной культуры, а также механизмов по достижению данных целей. Долгосрочное планирование организационной культуры подразумевает определение долгосрочных целей в области организационной культуры предпринимательской системы и их увязку со стратегией развития предприятия;

– организация мероприятий в области организационной культуры — это создание материальной и социальной инфраструктуры для эффективного управления организационной культурой. Сюда относится выделение необходимых финансовых, материальных и человеческих ресурсов, их пространственное и временное оформление. Здесь же определяются права и ответственность работников, отвечающих за создание эффективной организационной культуры;

– координация действий работников в области организационной культуры;

– контроль в области организационной культуры, т.е. проверка выполнения поставленных задач, исходящих из тактических и стратегических целей управления организационной культурой, а также внесение необходимых корректировок и устранение нежелательных тенденций в этом процессе.

Эффективность организационной культуры — это соответствие организационной культуры целям предпринимательской системы и всего общества в целом. В общем случае критерием эффективности организационной культуры на уровне предпринимательской системы служит прибыль (если прибыль растет, то организационная культура, при прочих равных условиях, эффективна), а на уровне общества в целом — ВВП (если ВВП растет, то

организационная культура предпринимательских систем страны, при прочих равных условиях, эффективна). Под эффективностью управления организационной культурой понимается такое воздействие управляющей подсистемы на управляемую подсистему предприятия, при котором раскрывается весь возможный положительный потенциал организационной культуры.

Высокий уровень организационной культуры позволяет нередко добиться значительного эффекта при наличии сравнительно скромных материально-технической базе и финансах. Этот эффект может быть достигнут за счет сокращения потерь и непроизводительных затрат рабочего времени, применения наиболее рациональных приемов и методов труда, проведения ряда мер, обеспечивающих повышение работоспособности, снижения утомляемости работников, активизации творческих способностей людей, создания новой организационной структуры, внедрению ситуационного подхода и т.д.

Можно отразить две группы эффектов и затрат. Первая группа — это эффект от управления организационной культурой и затраты на осуществление данного вида управления. Вторая группа — это эффект и издержки от существующей культуры.

Остановимся подробнее на каждом виде эффектов и издержек. В первую очередь, рассмотрим эффект от реализации управленческого воздействия на культуру. Анализ данного эффекта на уровне предприятия позволяет делать выводы совету директоров, акционерам и топ-менеджменту об эффективности управленческого труда специалистов и консультантов в области организационной культуры. Данные выводы способствуют проведению грамотной политики в области мотивации и стимулирования труда этой категории работников. Можно выделить два вида показателей, характеризующих эффект от управленческого воздействия на культуру, — количество сторонников и противников

декларируемой руководством культуры (толщина культуры) и имидж компании. Оба показателя определяются путем опроса через анкетирование или тестирование работников предприятия, клиентов, партнеров по бизнесу. При этом существуют многочисленные методики перевода качественных данных, полученных в ходе опроса, в количественные.

Эффект от определенного качественного состояния организационной культуры может проявляться по-разному для разных сфер деятельности. Например, для логистической сферы деятельности предприятия это может выражаться в изменении отношений с поставщиками, для маркетинга — в изменении ценностного отношения сотрудников организации к вопросам качества продукции и т.д. Для производственной сферы целесообразно выделять три направления проявления эффекта от организационной культуры: социально-психологическое, технико-экономическое и организационное. Социально-психологическое направление включает в себя: снижение нервно-психической нагрузки; улучшение морально-психологического климата в коллективе (выражающегося в уровне стабильности персонала, его сплоченности, характере взаимоотношений между работниками, настроениях, дисциплине труда, трудовой и творческой активности); выработку оптимального стиля руководства; более полная реализация интересов и ценностных ориентаций работников на производстве; повышение уровня бытовой культуры рабочих и т.д. Организационное направление подразумевает получение следующих эффектов: высвобождение численности персонала; оптимизация организационной структуры предприятия; улучшение организационных коммуникаций; повышение уровня научной организации труда (например, эффективная организация рабочих мест и их обслуживание, организация оплаты труда и стимулирования работников и т.п.); экономия рабочего времени; снижение уровня травматизма и профессиональных заболеваний и т.д. Технико-экономическое направление связано с процессами модернизации

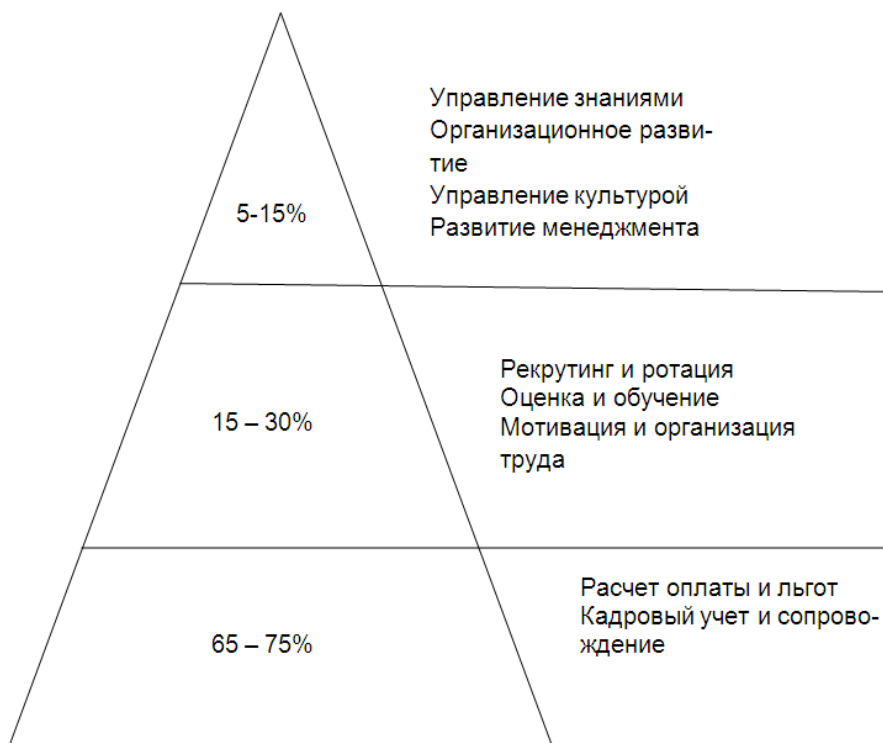


производства, его интенсификацией, внедрением самых передовых достижений НТП. Обобщающими показателями социально-психологического, организационного и технико-экономического направлений изменения организационной культуры в производственной сфере выступают производительность труда, удовлетворенность персонала от своей работы, повышение экологичности производства и качества выпускаемой продукции.

Все указанные выше эффекты поддаются стоимостной оценке, что позволяет при помощи факторного анализа рассчитать вклад культуры в изменение того или иного показателя.

Снижение уровня культуры труда, производства и управления может привести к обратной ситуации — снижению прибыли и (или) росту затрат. Например, увеличение случаев производственного травматизма из-за нарушений требований техники безопасности; дисциплинарных проступков; рост количества случаев брака из-за снижения уровня технической оснащенности предприятия; принятие неправильных управленческих решений из-за большой текучести управленческого персонала и т.д. В этом случае возникают издержки, связанные с существованием неэффективной организационной культуры.

Ценность хорошей системы управления персоналом для крупной компании не уступает, а иногда и превышает ценность системы управления капиталом. В связи с этим возникает необходимость в более подробном методологически взвешенном анализе сущности функций и структуры управления людьми в крупной компании [2, с.33].



*Рис 1. Пример распределения функций управления персоналом в западной организации (в % от общих трудозатрат на работу с людьми)*

Как видно из пирамиды функций по управлению человеческими ресурсами, представленной на рисунке, ключевые функции верхнего уровня должны составлять такие задачи, как управление знаниями и развитие организационной (корпоративной) культуры. Чем выше уровень развития компании и системы управления, тем больше времени менеджмент должен уделять функциям верхнего уровня пирамиды. Нижний уровень в успешной системе управления должен в среднем составлять не более 25 – 30% против 65 – 75% сегодня [2, с.35].

В будущем система управления, роль человеческих ресурсов и организационной культуры предприятия будут постоянно изменяться. Этому будут способствовать такие факторы, как:

- глобализация (предприятия сталкиваются с иностранными конкурентами);
- технологический прогресс и инновации (развитие науки в области управления, усложнение внутрифирменных связей);
- природа работы (деятельность в рыночных условиях требует более быстрого реагирования на изменения внешней среды);
- человеческий капитал (инвестиции в человеческий капитал имеют ряд особенностей: отдача от инвестиций зависит от срока службы носителя человеческого капитала; он не только подвержен физическому и моральному износу, но и способен накапливаться и умножаться; доходность ограничена трудоспособным возрастом; виды вложений обусловлены историческими, национальными, культурными особенностями; инвестиции в человеческий капитал выгодны не только с точки зрения отдельного человека, но и всего общества;
- рабочая сила (изменения в демографических и социально-экономических процессах, которые обусловлены убылью населения трудоспособного возраста);
- гуманизация труда (обогащение труда, использование новых форм организации труда);
- стратегическое управление человеческими ресурсами (связь управления персоналом со стратегическими целями и задачами во имя совершенствования исполнения и разработки организационных культур, стимулирующих инновации и гибкость).

Понятие человеческого капитала стало модным в экономических и политических кругах различных стран, включая Россию. Однако использование этого понятия зачастую только камуфлирует проблемы, связанные с развитием человека – укреплением его здоровья, обеспечением его жильём и

питанием, созданием необходимых условий для творческой работы и ощущения удовлетворённости жизнью при реализации его способностей, востребованности для общества и экономики. Развитие культуры современной организации в значительной степени будет способствовать развитию человеческого капитала как отдельного предприятия, так и экономики страны в целом.

Корпоративная культура способствует достижению корпоративных целей, что крайне важно в современных экономических условиях. Постепенно растёт осознание того, что она обладает ничуть ни меньшим потенциалом в корпоративном образовании, чем его финансово-экономическая составляющая.

### *Литература*

1. Горфинкель В.Я. *Малый бизнес. Организация, экономика, управление: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, по направлениям «Экономика», «Управление»*/Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
2. Кравченко Е.А., Мешалкин В.П. *Управление крупной компанией: Учебное пособие для вузов.* – М.: Академический Проект, 2010.

Порвадов М.Г.

## НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРУПНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ОТРАСЛИ КАРТОФЕЛЕВОДСТВА ПЕРМСКОГО КРАЯ)

*г. Пермь, Пермская государственная сельскохозяйственная академия*

Одной из стратегических задач развития продовольственного рынка Пермского края, является увеличение числа крупных сельскохозяйственных организаций. Мы предлагаем рассмотреть данный вопрос на примере базовых картофелеводческих хозяйств.

В рамках реализации краевой целевой программы “Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков

сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Пермском крае на 2009-2012 годы” [1] рынок картофеля Пермского края принимается в качестве приоритетного, а отрасль картофелеводства - в качестве отрасли специализации сельскохозяйственного производства всего региона. Выбор данной отрасли в качестве приоритетного направления развития сельского хозяйства Пермского края обусловлен рядом устойчивых тенденций, в частности, возросшим интересом со стороны бизнеса к картофелеводству как сфере реализации инвестиционных проектов.

Под “базовыми хозяйствами” понимаются сельскохозяйственные организации, имеющие валовой сбор картофеля более 2,0 тыс. тонн в год, посевные площади под данной культурой более 100,0 га, а также осуществляющие производство картофеля с использованием высокотехнологичной техники и оборудования. Кроме того, данные производители картофеля имеют существенное значение для социально-экономического развития сельских территорий, на базе которых они осуществляют свою производственную деятельность, создавая тем самым рабочие места и условия для стабильного получения дохода местному населению.

Базовые картофелеводческие хозяйства Пермского края на муниципальном уровне выступают “точками роста” районной экономики, что обеспечивает им приоритет при распределении бюджетных средств на строительство объектов социальной и инженерной инфраструктуры в тех населенных пунктах, на территории которых они функционируют. Развитие картофелеводства по принципам “точек роста” повышает его инвестиционную привлекательность для средств частного бизнеса, тем самым стимулируя увеличение числа инициированных и реализованных инвестиционных проектов в сфере производства, переработки и распределения картофеля. Так, в настоящее время в сфере картофелеводства Пермского края было реализовано 5 крупных инвестиционных проектов,

основанных на применении современных технологий производства, хранения и первичной переработки картофеля. В свою очередь, действующая государственная поддержка отрасли со стороны региональных органов власти создала благоприятные условия для инициации бизнес-сообществом ряда новых инвестиционных проектов.

В настоящее время к базовым картофелеводческим хозяйствам Пермского края можно отнести 5 ведущих сельскохозяйственных организаций, на базе которых ранее были реализованы крупные инвестиционные проекты: ООО “Овен” Суксунского, ООО “Беляевка” Оханского, СХПК “Труженик” Краснокамского, ООО “Давыдовка” Осинского муниципальных районов. Для того, чтобы составить конкуренцию данным хозяйствам, необходимо на фоне экономически эффективной хозяйственной деятельности иметь валовой сбор картофеля более 4,0 тыс. тонн. При этом в 2011 году валовой сбор ведущих картофелеводческих хозяйств колебался в диапазоне от 4,3 до 21,8 тыс. тонн.

Следует отметить, что наиболее благоприятными муниципальными районами с точки зрения социально-экономического развития и природно-климатических условий являются: Краснокамский, Чернушинский, Оханский, Суксунский, Осинский. Также для данных районов характерна наиболее высокая урожайность картофеля относительно среднекраевого уровня.

При реализации инвестиционных проектов в сфере картофелеводства Пермского края следует учитывать следующие особенности:

1. В последнее время картофелеводческие хозяйства расширяют ассортимент реализуемой продукции, внедряя в производственный процесс линии по переработке картофеля, осуществляющие его калибровку, мойку, очистку, нарезку, упаковку и маркировку. Дополнительные технологические операции увеличивают добавочную стоимость продукции и повышают ее конкурентоспособность относительно

непереработанного картофеля;

2. Картофель, как и любая другая сельскохозяйственная продукция, существенно подвержен сезонным колебаниям, сглаживание которых возможно при равномерном распределении объема реализации по месяцам года, обеспечивающим наибольшую разницу между отпускной ценой и себестоимостью продукции. Подобное распределение возможно при организации современного процесс хранения и/или внедрении линии по переработке продукции;

3. Отрасли картофелеводства, как одной из приоритетных отраслей сельского хозяйства Пермского края, гарантирована государственная поддержка из регионального бюджета в рамках установленных направлений, мероприятий и механизмов краевой целевой программы “Развитие сельского хозяйства Пермского края на 2009-2012 годы”;

4. В перспективе конкуренцию базовым хозяйствам могут составить распределительные центры рынка картофеля и картофелепродуктов, получившие активное развитие на территории других регионов страны. Подобные центры не осуществляют выращивание картофеля, но организуют его хранение и переработку, уровень которых превосходит уровень картофелеводческих хозяйств. Это связано с тем, что центры - более специализированные структуры, нежели сельскохозяйственные организации, это требует от них большего объема инвестиций в более совершенные высокотехнологичные технику и оборудование;

5. В Пермском крае существует регулярно обновляемый реестр инвестиционных площадок Министерства сельского хозяйства Пермского края, в котором представлена информация по объектам капиталовложений: производственные мощности сельскохозяйственных организаций, данные об их транспортной и технической инфраструктуре, площадь земель и другое [4]. В реестре представлено более 170 инвестиционных площадок, на базе ряда из которых можно организовать современное

картофелеводческое хозяйство.

В Пермском крае, экономически целесообразно осуществлять первоначальные посадки картофеля на площади более 150,0 га. В целях снижения инвестиционных затрат, сельскохозяйственные земли необходимо арендовать, а не приобретать в собственность, так как в настоящее время стоимость аренды земли несравнимо мала, по сравнению со стоимостью ее приобретения. Это связано с тем, что ежегодно посевные площади большинства сельскохозяйственных культур имеют тенденцию к снижению, следовательно, спрос на них как на ресурс также имеет тенденцию к сокращению.

Организовать производство картофеля на базе инвестиционной площадки можно в следующих вариантах:

1. Внешний инвестор приобретает действующую сельскохозяйственную организацию и на ее производственно-экономической базе реализует инвестиционный проект;

2. Собственник (внутренний инвестор) сельскохозяйственной организации самостоятельно инициирует реализацию инвестиционного проекта на ее производственной базе;

3. Инвестор и собственник сельскохозяйственной организации по принципам долевого участия реализуют инвестиционный проект.

В Пермском крае подобные варианты взаимодействия были апробированные как в отрасли картофелеводства, так и в других отраслях сельского хозяйства. При этом каждый из вышеперечисленных вариантов помимо определенных плюсов обладает рядом существенных минусов, которые при реализации проекта могут сыграть решающую роль:

- 1-ый вариант является капиталоемким, так как приобретение целого производственного комплекса требует значительных инвестиций;

- При 2-ом варианте сельскохозяйственная организация, чтобы реализовать подобный инвестиционный проект, должна иметь существенные обороты относительно свободных денежных средств, рентабельную деятельность, достаточное



обеспечение для залога под банковский кредит. Зачастую сельскохозяйственные организации не проходят по ряду вышеперечисленных требований, что вынуждает их собственников искать другие варианты реализации инвестиционного проекта;

- В 3-м варианте основной проблемой выступает сложность выстраивания партнерских отношений и их оформления в юридическом порядке.

В заключении хотелось бы отметить, что инвестирование средств в картофелеводство считается целесообразным, если оно осуществляется по принципу “точек роста”, предполагает применение современной техники и оборудования для выращивания и хранения картофеля, и отвечает требованиям программного развития сельского хозяйства. Применение современных бизнес-подходов, опыта других отраслей экономики как России, так и зарубежных стран, в организации производственно-сбытового процесса позволят создать конкурентоспособное базовое картофелеводческое хозяйство.

### *Литература*

1. О краевой целевой программе “Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Пермском крае на 2009-2012 годы: закон Перм. края от 10 декабря 2008 г. № 351-ПК: Принят Зак. Собранием Перм. края 20 ноября 2008 г. // Рос. газ. (Региональный выпуск “Прикамье”). – 2008. – 19 дек.
2. Пьянкова К.В., Порвадов М.Г., В.Н. Норин Инвестиционная привлекательность бизнес-проектов в отрасли овощеводства Пермского края // Предпринимательство. – 2010. – № 3. – С.109-112.
3. Пьянкова К.В., Ясырева Е.А. Методы и инструменты прогнозирования специализации сельскохозяйственного производства на агропродовольственном рынке региона // В мире научных открытий. – 2011. – № 3(15). – С.193-197.
4. Инвестиционные площадки и инвестиции в АПК // Министерство сельского хозяйства Пермского края : [сайт]. URL: <http://www.agro.perm.ru/ministry/projects/resource/site/> (дата обращения 14.02.2012).

## СИСТЕМНОЕ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО СПРОСА ПРЕДПРИЯТИЙ

*г. Пермь, Пермский национальный исследовательский  
политехнический университет.*

*Работа выполнена при финансовой поддержке РФНФ, № проекта  
12-12-59008*

### 1. Постановка проблемы

В большинстве исследований по инновационной экономике и инновационному менеджменту их предмет ограничивается такими объектами как инновации, инновационный спрос и инновационные предложение. Такое ограничение нарушает принцип системности моделирования объекта, поскольку не учитывается конкуренция инновационных объектов с неинновационными (традиционный продукт (услуга), традиционный спрос и традиционное предложение).

Эта конкуренция имеет в качестве результата: (1) вытеснение противоположных объектов (субъектов) рынка; (2) разделение рынка между ними. Но так или иначе моделирование поведения рыночных субъектов должно обязательно учитывать альтернативность инвестиций, издержек и выгод, в процедуре выбора между инновационными и традиционными видами деятельности.

### 2. Концептуальная системная модель инновационного рынка

На уровне качественных определений нами выделяются следующие основные элементы рыночной системы (рис.1):

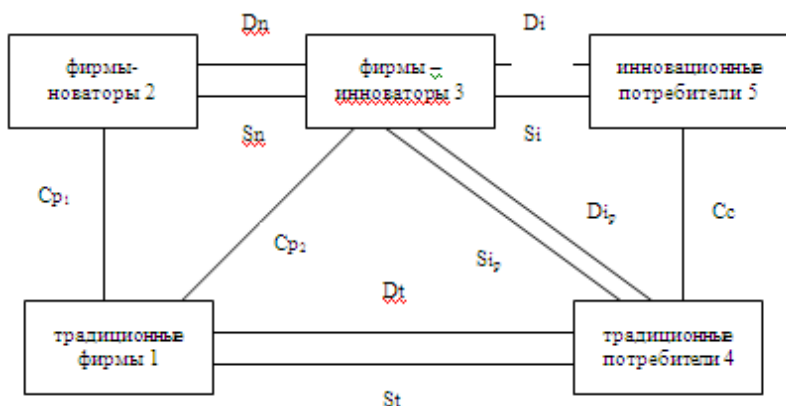


рис.1. Концептуальная модель рыночной системы

(1) массовые производители (продавцы) традиционных продуктов и услуг;

(2) производители принципиально новых видов техники, технологий, материалов, продуктов, услуг (новаторы, изобретатели);

(3) массовые производители (продавцы) новой продукции и услуг (инноваторы), осуществляющие рыночную реализацию (инновационный бизнес) новых открытий, изобретений;

(4) массовые потребители традиционных продуктов и услуг;

(5) массовые потребители инновационных продуктов и услуг.

В этой принципиальной модели рынка для упрощения временно не используются институты посредников, например, венчурные фирмы, торговые посредники, финансовые институты.

Между данными рыночными субъектами в данной модели определяются следующие рыночные связи:

$C_{p1}$  – конкуренция традиционных фирм и фирм-новаторов за привлечение спроса фирм - инноваторов;

$C_{p2}$  – конкуренция традиционных фирм и фирм – инноваторов за привлечение спроса конечных потребителей;

$C_c$  – конкуренция между инновационными и традиционными

производителями за предложение конечных товаров (услуг);

$D_n$  – спрос фирм – инноваторов на новые технологии, материалы, продукты, услуги;

$S_n$  – предложение этих новых товаров фирмам – инноваторам;

$D_i$  – спрос конечных потребителей инновационных товаров;

$S_i$  – предложение инновационных товаров конечным потребителям;

$D_{ip}$  – потенциальный спрос на инновационные товары потребителей традиционных товаров;

$S_{ip}$  – потенциальное предложение инновационных товаров потребителям традиционных товаров;

$D_t$  – спрос традиционных потребителей на традиционные товары;

$S_t$  – предложение традиционных товаров традиционным потребителям.\*

В системе рыночной конкуренции инновационные и традиционные товары в предложенной нами модели могут рассматриваться в двух основных ситуациях:

- взаимозаменяемости, когда оба вида товаров выступают по отношению к друг другу субститутами;

- взаимодополняемости, когда эти товарные виды образуют отношения комплементарности.

Если между данными товарами существуют отношения субституциональности, то они выражаются через коэффициент субституции (норму замещения) соответственно изменениями предпочтений потребителей.

3. Микроэкономическое системное моделирование инновационного спроса предприятий

Необходимо различать два значения инновационного спроса предприятий-инноваторов:

---

\* В этой модели для упрощения не рассматриваются потенциальный спрос и предложение между традиционными фирмами и инновационными потребителями.

- спрос на новые открытия (изобретения), которые могут превратиться в массовые коммерческий инновационный продукт ( $D_u$ );

- спрос конечного массового потребителя инновационных товаров ( $D_i$ ).

В последнем случае субъектом спроса выступает конечный потребитель инновационного товара, поэтому такой спрос должен рассматриваться как фактор, во-первых, инновационного предложения фирмы – инноватора ( $S_i$ ), а также – ее спроса на новые идеи, технологии, продукты, услуги ( $D_u$ ).

Рассматривая последний вид спроса вводим следующее условие потребительского спроса фирмы – инноватора:

$$\frac{MU_t}{P_t} = \frac{MU_n}{P_n}, \quad (1)$$

где  $MU_t$  – предельная полезность традиционного товара;

$MU_n$  – предельная полезность товара – новации (открытия, изобретения);

$P_t$  – цена традиционного товара  $t$ ;

$P_n$  – цена товара – новации  $n$ .

Предпочтения фирмы – инноватора отражаются кривой ее безразличия – кардиналистской функцией полезности с двумя переменными – традиционными товаром ( $t$ ) и товаром – новацией ( $n$ ):

$$TU = TU(t, n). \quad (2)$$

Вогнутый характер кривой отражает закон замещения. Чем дефицитнее товар-новация (техника, технология, материал, продукт и т.д.), тем выше относительная потребительная стоимость его замены другим, традиционным товаром, так как предельная полезность товара – новации увеличивается по сравнению с предельной полезностью традиционного массового товара.

Предельная норма замещения (marginal rate of substitution, MRS) выразиться при бесконечно малом приращении величин – количества товаров  $t$  и  $n$  так:

$$MRS_t^n = -\frac{dn}{dt}. \quad (3)$$

Математически предельная норма замещения – первая производная функции  $TU = TU(t, n)$ . Поскольку уровень общей полезности на кривой безразличия фирмы – инноватора одинаков при любой комбинации товаров  $t$  и  $n$ , то дифференциал функции равен нулю:

$$dTU = \frac{dTU}{dt} dt + \frac{dTU}{dn} dn = 0; \quad (4)$$

$$MU_t dt + MU_n dn = 0; \quad (5)$$

$$\frac{MU_t}{P_t} = -\frac{dn}{dt}, \quad (6)$$

с учетом (3):

$$MRS_t^n = -\frac{MU_t}{MU_n}. \quad (7)$$

Таким образом, предельная норма замещения фирмы – инноватора равна отношению предельных полезностей замещаемых традиционных товаров и товаров – новаций.

Уравнение бюджетной линии фирмы – инноватора будет иметь следующий вид:

$$P_t * Q_t + P_n * Q_n = I, \quad (8)$$

где  $P_t, P_n$  – цены товаров  $t$  и  $n$  \$

$Q_t, Q_n$  – количество товаров  $t$  и  $n$ ;

$I$  – инвестиционный бюджет фирмы – инноватора.

Преобразование уравнения (8) дает:

$$P_n * Q_n = I - P_t * Q_t \quad (9)$$

$$Q_n = \frac{I}{P_n} - \frac{P_t}{P_n} Q_t \quad (10)$$

Отношение  $\frac{P_t}{P_n}$  – коэффициент трансформации,

показывает возможность взаимозаменяемости традиционного товара и товара – новации при данном инвестиционном

бюджете фирмы – инноватора.

Данная фирма находится в положении рыночного равновесия в точке, где наклон бюджетной линии ( $\frac{P_t}{P_n}$ ) равен

наклону кривой безразличия ( $MRS_t^n = -\frac{MU_t}{MU_n}$ ).

Приравняв оба коэффициента, получаем условие равновесия фирмы – инноватора:

$$\frac{MU_t}{MU_n} = \frac{P_t}{P_n} \quad (11)$$

или 
$$\frac{MU_t}{P_t} = \frac{MU_n}{P_n} . \quad (12)$$

Если ввести условие изменения такой переменной как цена товара-новации  $P_n$ , то из общего условия равновесия фирмы – инноватора выводится функция ее спроса от цены  $Q_{dn}=F(P_n)$ , которая графически отражается кривой «цена-потребление». Если же ввести условие изменение инвестиционного бюджета фирмы – инноватора, то из условия ее общего равновесия выводится функция ее спроса на товары –новации от ее бюджета в виде  $Q_{dn}=F(I)$ , которая графически отражается кривой «инвестиционный бюджет - потребление».

Важным объектом факторного моделирования спроса – фирмы – инноватора является влияние уровня конечного спроса потребителей инновационных товаров фирмы на уровень ее собственного спроса на результаты НИР, открытия и изобретения. Последний спрос должен по законам маркетинга инноваций инициироваться спросом конечных потребителей инновационных товаров и услуг. Количественную связь этих двух видов спроса мы предлагаем выражать через коэффициент эластичности спроса фирмы – инноватора от спроса на ее инновационные товары  $E_{dn}^{di}$  следующим образом:

$$E_{dn}^{di} = \frac{\Delta Qdn}{\Delta Qdi} = \frac{\Delta Qdu}{Qdn} : \frac{\Delta Qdi}{Qdi} = \frac{Qdi}{Qdn} * \frac{\Delta Qdn}{\Delta Qdi}, \quad (13)$$

где Qdi и Qdn – первоначальные объемы спроса конечных потребителей и фирмы – инноватора, соответственно;

$\Delta Qdi, \Delta Qdn$  - количественное изменение этих объемов спроса.

Мы предполагаем в качестве гипотезы, требующей эмпирической верификации, что значение этого коэффициента эластичности положительное и оно растет при увеличении новизны, сложности, цены и массовости инновационных товаров и услуг.

Выводы

1. Моделирование инновационного спроса предприятий должно системно отражать альтернативность выбора направления инвестиций между традиционными товарами (услугами) и товарами-новациями или инновациями;

2. Предложенная автором концептуальная модель системно отражает всех основных субъектов рынков новаций, инноваций и традиционных товаров и услуг, а также набор основных рыночных отношений (связей) конкуренции, спроса и предложения этих субъектов;

3. Данная концептуальная модель может быть математически интерпретирована с помощью аппарата неоклассических микроэкономических функций замещения, трансформации, спроса и равновесия фирмы - инноватора.

4. Одним из важных неценовых факторов спроса фирмы - инноватора на результаты НИР и НИОКР является уровень спроса конечных потребителей на ее инновационные коммерческие товары и услуги.

В связи с этим целесообразны эмпирические исследования введенного автором коэффициента эластичности и проверка гипотезы его зависимости от параметров инновационного товара.



## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО И ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

*г. Владивосток, Владивостокский государственный университет  
экономики и сервиса*

Необходимость использования инновационных стратегий впервые было предложено в работе Д. Тиса и Г. Писано [1]. Представители «ресурсного подхода» в стратегическом управлении, рассматривали способности организации для обеспечения конкурентной борьбы посредством создания и внедрения инноваций. Особую важность, на их взгляд, приобретает инновационная стратегия компании. При этом инновационные стратегии включаются в состав корпоративных стратегий.

С нашей точки зрения инновационный процесс можно рассматривать как объект менеджмента, однако он обладает высокой степенью риска. В основе инновационного стратегического управления нет базового элемента, предполагающего проверенного временем эффекта от инновации.

Большинство авторов, анализируя, инновационные банковские процессы, выделяют их только как фактор конкурентоспособности [5, 3, 6, 8, 12]. Однако, в процессе исследования работ по инновациям в банковской сфере, нами была выделена особенность, присущая непосредственно банкам. Для кредитно-финансовой сферы характерен высокий динамизм функционирования, действительно приводящий к тому, что инновации выступают как необходимый элемент, позволяющий обеспечить конкурентоспособность кредитной организации. В тоже время теоретическая сущность инновации подразумевает отсутствие гарантии получения положительного экономического эффекта от ее внедрения. Таким образом, наличие инноваций в деятельности банка является не его

конкурентным преимуществом, а рискованными динамическими возможностями.

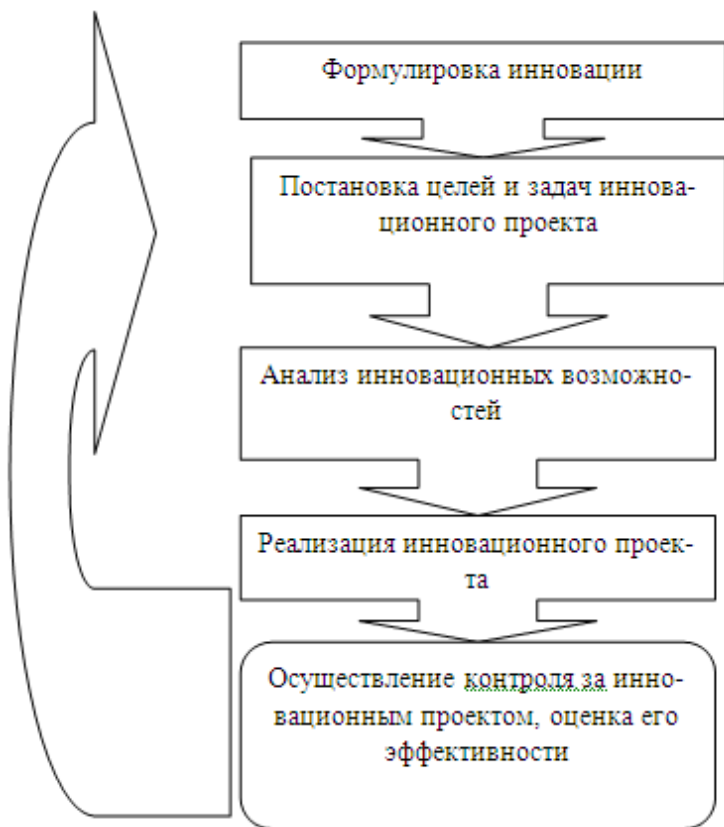
Применительно к банковской деятельности существует несколько определений инноваций [2, 3, 4, 5, 6, 7, 10, 12, 13].

Иода Ю.В. утверждает, что понятие «инновации» применимо ко всем нововведениям во всех сферах функционирования банка, обладающим определенным положительным экономическим или стратегическим эффектом [8]. Согласно, этому определению нововведение, не приносящее положительного эффекта, не будет являться инновацией. В результате это будет противоречить теории оценки эффективности банковских инноваций, согласно которой можно рассчитать, как положительный, так и отрицательный эффект от внедрения инновационной деятельности.

Автор согласен, что большинство разрабатываемых в кредитных организациях инновационных продуктов и услуг приносят прибыль, однако это не является обязательным условием для их признания.

Нам больше импонирует определение Кох Л.В.: «Банковская инновация – это продукт, услуга или технология, внедрение которой приводит к качественным изменениям в банковской деятельности и, как правило, приносит банку, напрямую или опосредованно, прибыль» [9, С.37]. На наш взгляд, оно наиболее точно отражает сущность банковской инновации.

Проанализировав работы, изучающие инновационный процесс в кредитной организации, можно провести аналогию с этапами стратегического управления (рис.1). Существенным отличием инновационного управления от стратегического управления будет являться такой новый этап, как формулировка инновационной идеи, внедряемой в кредитной организации.



*Рисунок 1. Этапы инновационного управления.*

Последующие этапы, аналогичны процессу стратегического управления. На втором этапе происходит постановка целей и задач по инновационному проекту, анализируется ресурсный потенциал организации, о возможности осуществления инновационного проекта. Далее разрабатываются мероприятия по внедрению инновации. На последних этапах происходит реализация поставленных задач, а также контроль и оценка эффективности инновационного проекта.

Нельзя не отметить, что инновационное управление в кредитной организации неотъемлемо связано со

стратегическим управлением. Данное обстоятельство позволяет нам интерпретировать инновационную деятельность кредитной организации как осуществление управленческих процессов: анализ среды, определение целей, выбор стратегии, выполнение стратегии, оценка и контроль выполнения.

Разрабатывая стратегию и осуществляя стратегическое управление в кредитной организации, особое значение придается созданию новых банковских продуктов, а также реализации новых бизнес-процессов. Результатом является обеспечение конкурентных преимуществ банка, приводящее к его экономическому развитию.

Таким образом, особую актуальность в процессе функционирования кредитной организации получает инновационное стратегическое управление, которое обеспечивает его инновационную деятельность. Посредством реализации стратегического управления решается вопрос о том, на каком этапе будут инициированы инновационные процессы, каков будет характер инновационной деятельности кредитной организации.

С позиции автора, особенностью использования инноваций в стратегическом управлении коммерческим банком является то, что инновационные процессы не могут быть реализованы без осуществления стратегического управления в кредитной организации. Однако, в целях обеспечения конкурентоспособности коммерческого банка, ему необходимо применять инновации на том или ином этапе стратегического управления.

Таблица 1.

**Сравнительный анализ стратегического и инновационного управления коммерческим банком.**

Характерный признак	Стратегическое управление	Инновационное управление
Цель	Реализация стратегии.	Реализация инновации.
Срок осуществления	Разрабатывается на срок не менее 3-х лет.	Осуществляется в течение 3-х лет.
Степень вовлеченности организации	В процесс реализации вовлечены все подразделения кредитной организации.	Вовлечены отделы, реализующие инновационный процесс, продукт или услугу.
Этапы осуществления	Аналогичные по содержанию этапы управления.	
Уровень риска	В связи с длительным сроком реализации риски минимизируются.	Высокий уровень риска.
Анализируемые ресурсы	Анализируются внешние и внутренние ресурсы.	
Возможности организационного процесса	В связи с длительным сроком реализации максимально структурировано и организовано.	В связи с необходимостью срочной реализации менее структурировано и организовано.
Координирующий орган управления	Руководство кредитной организации, а также менеджеры высшего звена.	

С целью обоснования предложенного выше тезиса, нами был проведен сравнительный анализ основных характерных признаков стратегического и инновационного управления коммерческим банком (табл. 1.).

Проведенный автором анализ показывает взаимопроникновение стратегического и инновационного управления. Стрелкова Л.В. в своей работе предлагает

интегрировать стратегический и инновационный менеджмент [14, С.67]. Она отмечает, что инновационная деятельность должна лежать в основе стратегического развития организации. Мы поддерживаем данную позицию, т.к. любая стратегия в конечном итоге приводит к качественным изменениям в деятельности банка, а изменения – это инновации.

Таким образом, стратегическое управление априори включает в себя инновационное управление.

Автором была определена роль инновационного управления коммерческим банком в процессе стратегического управления. Для этого мы интегрировали этапы двух видов менеджмента в качестве результата можно отметить, что на всех этапах стратегического управления кредитной организацией, основой является инновационный процесс (рис. 2).

Определив идентичность процессов стратегического и инновационного менеджмента, необходимо уточнить на каком из этапов стратегического управления наиболее оптимально задействовать инновационный процесс.

В процессе анализа внешней среды и определения внутреннего ресурсного потенциала формируются цели дальнейшего стратегического развития кредитной организации.

На данном этапе могут быть предложены инновационные программы, которые аналогично разработанным стратегиям, не включающим инновационные элементы, будут проходить отбор в рамках второго этапа стратегического управления.

Инструментарий инновационных программ может быть пока не полностью разработан и уточнен, он формируется на втором этапе стратегического управления.



*Рисунок 2 Интегрированные этапы стратегического и инновационного управления коммерческим банком.*

Для каждой инновационной программы вместе с инструментарием необходимо разработать специфическую методику оценки ее эффективности, учитывающую используемые ресурсы и технологии.

Итогом второго этапа будет являться совокупность прошедших отбор стратегий, которая не обязательно будет включать инновационные программы.

В заключении можно отметить, что инновационное и стратегическое управление являются неотъемлемой частью менеджмента кредитной организации, позволяющей обеспечивать ей будущую деятельность.

### *Литература*

1. Teece D., Pisano G. *Firms' dynamic capabilities: Introduction*. Boston: Harvard Business School Press, 1994.
2. Борщев М.М. *Инновационные процессы в управлении коммерческими банками: На примере Алтайского края: диссертация...кандидата экономических наук: 08.00.01 / Борщев М.М., 1999.*
3. Викулов, В.С. *Инновационная деятельность кредитных организаций / В.С. Викулов // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. №1. С. 79-89.*
4. Ершова, Ю.Ю. *Управление инновационными процессами в кредитных учреждениях: диссертация...кандидата экономических наук: 08.00.05 / Ершова Ю.Ю., 2005.*
5. Замышляева, К.В. *Влияние технологических инноваций на развитие банковской сферы России / К.В. Замышляева // Финансы и кредит. 2007. №2. С. 22-30.*
6. Зверев, О.А. *Инновационная политика коммерческих банков: диссертация...доктора экономических наук: 08.00.10, 08.00.05 / Зверев О.А., 2008.*
7. Иванова, О.В. *Банковские инновации и направления их развития в РФ: диссертация...кандидата экономических наук: 08.00.10 / Иванова О.В., 2011.*
8. Иода, Ю.В. Подколзин, В.В. *Инновационные процессы в банковской деятельности / Ю.В. Викулов, В.В. Подколзин // Вестник ТГУ. 2007. №3(47). С. 37-45.*
9. Кох Л.В. *Инновации в банковском бизнесе / Л.В. Кох, Е.Н. Смольянинова, В.С. Просалова. - СПб: Изд-во Политехн. ун-та, 2009. - 490 с.*
10. Охлопков, А.В. *Инновации в сфере предоставления банковских услуг: диссертация...кандидата экономических наук: 08.00.10 / Охлопков А.В., 2011.*
11. Радченко, Н. *Моделирование параметров стратегического управления и учета инновационного развития предприятий / Н. Радченко // Логистика. 2010. №4. С.43.*
12. Семикова, П.В. *Банковские инновации и новый банковский продукт / П.В. Семикова // Банковские технологии. 2002. №11. С. 42-47.*
13. Семагин И.А. *Методология управления инновациями в коммерческих банках: диссертация...доктора экономических наук: 08.00.10 / Семагин И.А., 2011.*
14. Стрелкова, Л.В. *О взаимосвязи инноваций и стратегического управления / Л.В. Стрелкова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И.*



- Лобачевского. Серия: Экономика и финансы, 2004. С. 66-69.
15. Радченко, Н. Моделирование параметров стратегического управления и учета инновационного развития предприятий / Н. Радченко // Логистика. 2010. №4. С.43.

Прудинский Г. А., Шумская Е. И.

## РОЛЬ ТЕХНОПАРКОВ В ПОВЫШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

*г. Санкт-Петербург, Национальный Минерально-Сырьевой  
Университет «Горный»*

Важнейшим способом развития современного предприятия становится создание инноваций и введение в производство новейших технологий.

России сейчас необходимо усовершенствовать экономику, запустить производство, создав условия для эффективного инновационного процесса. В настоящее время создаваемые инновации практически не внедряются в производство, и Россия отстает от других стран, которые успешно создают и используют новейшие технологии.

В чем же причины? Происходит это потому, что крупная отечественная промышленность, в том числе и горнодобывающая, как основной потребитель инноваций, не имеет ресурсов для переоснащения технологий и освоения новой продукции. Несовершенная нормативная база и налоговое законодательство не стимулируют инновацию, а отсутствие спроса на инновации тормозят научные исследования.

Очевидно, что сложившуюся ситуацию надо срочно менять. Для этого необходимо максимально быстро развивать малое предпринимательство в науке и технологии, так как зарубежный опыт показывает, что этот производитель очень динамичен, требует малых капиталовложений, а многие крупнейшие корпорации мира на начальной стадии развития относились как раз к малым фирмам. Именно малое предпринимательство, как

правило, берется реализовывать новые рискованные идеи. К тому же, оно является массовым.

В этой связи очень интересен опыт технопарков как одной из наиболее удачных форм слияния науки и производства.

Главная особенность технопарков заключается в том, что они позволяют сформировать особую экономическую среду, которая обеспечивает устойчивое развитие научно-технологического и производственного предпринимательства, создание новых малых и средних предприятий, разработку производства и поставку на отечественный и зарубежный рынки конкурентоспособной наукоемкой продукции.

Если же говорить о том, какие положительные моменты технопарки приносят в развитие регионов, которые способствуют их созданию и развитию, то стоит отметить несколько моментов:

- получение возможности формирования и ускоренного развития научно-производственной и социальной инфраструктуры;
- привлечение в регион высококвалифицированных специалистов;
- поддержка и развитие сектора экономики, и как следствие, создания новых рабочих мест.

Что касается промышленных предприятий, то им предоставляется возможность в полной мере использовать потенциал научно-технического комплекса для повышения конкурентоспособности и качества своей продукции, ускоренного внедрения новых технологий.

На сегодняшний день, по мнению Правительства РФ, выработаны три базовых принципа создания технопарков:

- а) самодостаточность технопарков, их независимость от государственного финансирования;
- б) создание привлекательных условий для инвесторов;
- в) результаты деятельности технопарков должны отвечать интересам региона.

До недавнего времени почти все структуры, называвшие

себя технопарками, реально занимались лишь сдачей собственности в аренду. Сейчас ситуация меняется, однако еще не решен главный вопрос: как привлечь инвестиции и заинтересовать частный капитал.

Введение технопарков является отличным способом улучшения состояния экономики России. Однако стоит более основательно подходить к их внедрению. Ведь, как оказывается, наша экономика еще не готова к принятию зарубежного опыта. Нам необходимо подготовить базу, на которой будут «стоять» технопарки. Мировая и российская практика показывает, что эта база имеет 4 составляющие. К ней относятся крупные университеты, НИИ, лаборатории (осуществляющие научные разработки), финансовый капитал, промышленность и сотрудничество с органами власти. И как выясняется, нам необходимо обязательное изменение законодательства и увеличение инвестиций. Ведь, как известно, в США и Канаде, государственный капитал является основным источником финансирования технопарков.

Так же стоит отметить, что отечественная экономика в большой степени строится на добыче полезных ископаемых, а значит, можно предположить, что внедрение технопарков в данную сферу поможет не только ускорить добычу, но и усовершенствовать процесс переработки полезных ископаемых. Мощные комбинаты России, имея такие обширные территории и налаженные коммуникации, могут обеспечить полноценную работу технопарка, тем самым расширяя свои возможности, а также рынки сбыта готовой продукции. На данный момент эта идея даже не рассматривается предприятиями добывающей отрасли, инновационная политика не ведется, и, как следствие, производительность не растет и предприятие не развивается. К тому же, технопарк вносит положительные изменения не только в производство, но и в регион, в котором располагается.

Технопарки уже становятся важнейшими стратегическими ориентирами экономических преобразований в России. Они,

несомненно, займут одно из центральных мест в модернизации промышленности.

Радаев А.Е., Кобзев В.В.

## РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ УПРАВЛЕНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

*г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный  
политехнический университет*

В современных условиях хозяйствования все большую актуальность приобретают проблемы проектирования и эксплуатации высокотехнологичных производств (ВП) промышленных предприятий, предназначенных для выпуска наукоемкой, инновационной продукции, конкурентоспособной на мировых рынках [2]. При этом эффективное управление указанными производствами на соответствующих стадиях жизненного цикла невозможно без применения современных информационных технологий, а именно – средств имитационного моделирования, позволяющих с достаточной степенью точности прогнозировать состояние исследуемой системы в течение определенных интервалов модельного времени. При этом процедура решения задачи управления ВП промышленных предприятий с использованием средств имитационного моделирования включает в себя следующие основные этапы:

1. Подготовка исходных данных об объекте исследования.
2. Разработка оптимизационной экономико-математической модели для поддержки принятия управленческих решений в рамках объекта.
3. Разработка имитационной экономико-математической модели объекта.
4. Планирование и реализация экспериментов над разработанной имитационной моделью.

Исходные данные для реализации процедуры решения задачи управления ВП формируются на основе информации, указанной в техническом задании на организационное проектирование объекта, отражающей влияние наиболее важных (с позиций исследования) факторов внутренней и внешней среды. Также на начальном этапе процедуры формируется система целевых и планово-контрольных показателей соответственно для оценки эффективности и контроля за реализацией управленческих решений в рамках объекта [2].

Целесообразность предварительной разработки оптимизационной экономико-математической модели перед непосредственным применением средств ИМ обусловлена сложностью структуры имитационных моделей, а также необходимостью их принципиального описания. При этом создание оптимизационной экономико-математической должно производиться в соответствии со следующими основными принципами:

- целевая функция должна соответствовать целевому показателю, используемому для оценки эффективности управленческих решений в рамках задачи управления; в противном случае целевая функция должна обеспечивать вычисление упомянутого показателя, быть связанной с последним явным образом;

- искомые переменные должны определять множество возможных вариантов решения поставленной задачи, последующий выбор из которых наиболее предпочтительного производится по критерию максимизации / минимизации целевой функции;

- искомые переменные должны обеспечивать вычисление элементов системы планово-контрольных показателей для управления объектом, являющихся составляющими целевого показателя;

- прямые и структурные ограничения должны отражать влияние факторов внутренней и внешней среды, которое может

быть количественно оценено.

Разработка имитационной экономико-математической модели производится в предварительно выбранной программной среде по следующим принципам:

- в состав входных параметров помимо изначально задаваемых характеристик целевой функции, прямых и структурных ограничений, должны также входить искомые переменные, выделенные в рамках оптимизационной модели;

- к выходным параметрам модели должны относиться компоненты для непосредственного вычисления назначенного целевого показателя, по возможности сам показатель, а также элементы системы планово-контрольных показателей для управления объектом.

Общая схема взаимосвязи между оптимизационной и имитационной экономико-математическими моделями, а также системой целевых и планово-контрольных показателей описывается рис. 1.

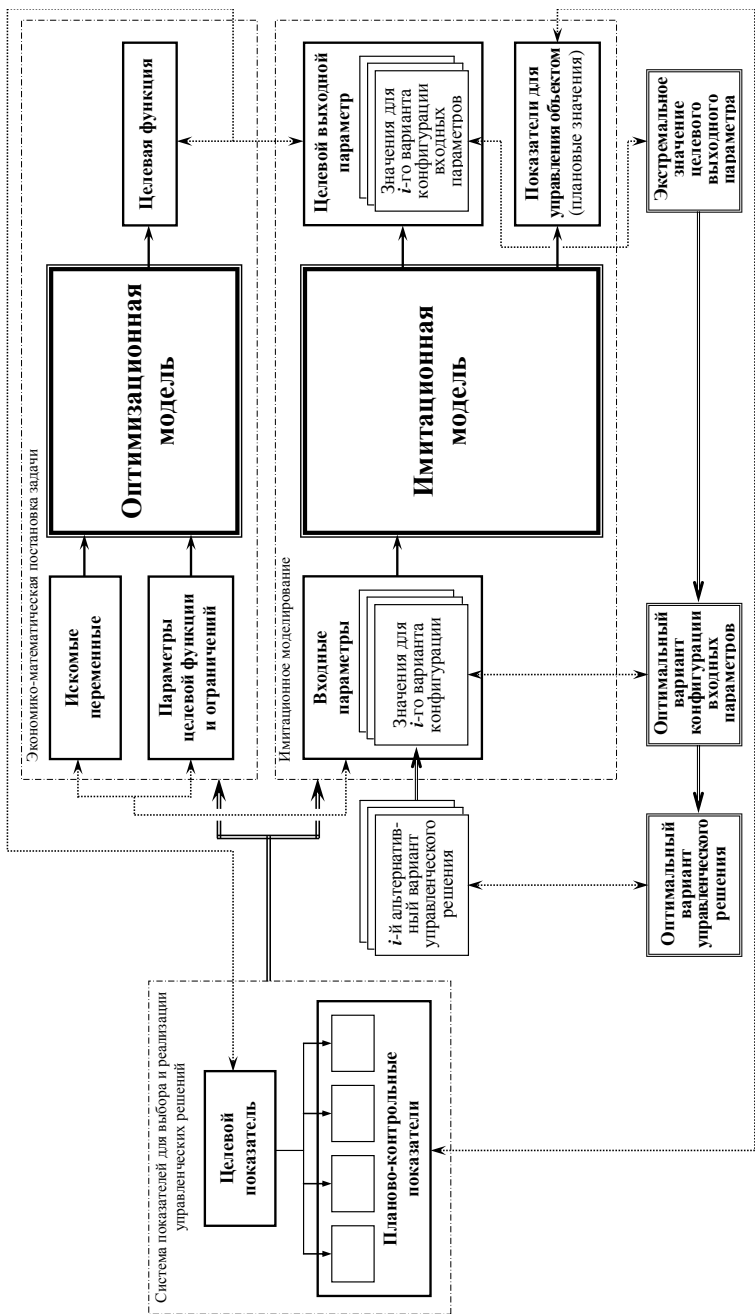


Рис. 1. Схема взаимосвязи между оптимизационной и имитационной экономико-математическими моделями, а также системой целевых и планово-контрольных показателей

На заключительном этапе производится реализация ряда прогонов модели при различных значениях входных параметров (варьируемых в пределах заданных диапазонов) с фиксацией выходных параметров. Таким образом, из множества вариантов управленческих решений, определяющих множество комбинаций входных параметров имитационной модели, выбирается наиболее предпочтительный по критерию минимизации / максимизации целевого выходного параметра.

### *Литература*

- 1. Радаев А.Е., Кобзев В.В. Система показателей для выбора и реализации управленческих решений в высокотехнологичном производстве предприятия машиностроения // Теория и инструментарий развития инновационной экономики в период глобальной рецессии: коллективная монография. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011. с. 681-711.*
- 2. Козловский В.А., Кобзев В.В. Производственный менеджмент: учеб. пособие; под общ. ред. проф. В.В. Кобзева. – СПб: Изд-во Политехн. ун-та, 2009. – 356 с.*

Стельмашонок Е.В., Тарзанов В.В.

## ОЦЕНКА ЗРЕЛОСТИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный  
инженерно-экономический университет*

Управление бизнес-процессами (Business Process Management - BPM) – это комплексная всесторонняя практика управления предприятием, требующая понимания и привлечения высшего руководства, четко определенных ролей, адекватных методологий BPM, хорошо подготовленного персонала.

Для оценки зрелости BPM в настоящее время применяется ряд характеристик, позволяющих отнести предприятие к той или стадии BPM. Наиболее часто используются следующие стадии с соответствующими характеристиками.

Начальная стадия:



некомплексные, разовые подходы;  
необобщенные подходы к используемой методологии,  
методам и инструментарию;

ограниченный объем инициатив BPM;  
минимальное привлечение персонала;  
слабое использование опыта BPM извне;  
разрозненные информационные технологии.

Повторяемая стадия:

первые документированные процессы;  
признание важности BPM;  
вовлечение высшего и исполнительного руководства;  
одна глобальная цель BPM;

интенсивное использование простого моделирования  
процессов;

начальные попытки применения единой методологии и  
общих стандартов;

изучение внешнего опыта использования BPM.

Сформировавшаяся стадия:

нацеленность на процессный способ существования;  
использование высокоразвитых инструментальных средств;  
описание инфраструктуры процессов;

применение технологий внедрения и донесения BPM до  
пользователей;

обучение теории BPM.

Управляемая стадия:

сформирован орган управления процессами;  
назначены должностные лица управления процессами;  
исследуются методы и технологии контроля бизнес-

процессов;

слияние ИТ- и бизнес-перспектив в управление процессами;  
интегрированное управление процессами;  
постоянное расширение и укрепление инициатив.

Оптимизированная стадия:

управление процессами является частью деятельности  
менеджеров;

широкое применение технологий;  
единый для всей организации подход к управлению бизнес-процессами;

орган управления процессами утрачивает свою значимость, т.к. управление бизнес-процессами становится обычным образом ведения бизнеса.

Анализ перечисленных характеристик стадий позволил выделить пять основных показателей, по которым может быть оценена зрелость BPM предприятия:

- использование процессного подхода;
- понимание BPM персоналом;
- единая методология BPM;
- использование лучших информационных технологий BPM;
- сквозное управление всеми процессами.

Очевидно, что оценка по этим показателям может носить, как количественный, так и качественный характер.

С учетом изложенного задачу оценки зрелости BPM можно идентифицировать, как задачу распознавания образов, которая может быть сформулирована следующим образом.

Имеется совокупность требований к зрелости BPM  $S_{1p}$ ,  $p=1, \dots, \xi$ , характеризующихся количественными и качественными показателями. Известны минимальные  $X_{imin}$  и максимальные  $X_{imax}$  значения количественных показателей ( $X_i \in [X_{imin}, X_{imax}]$ ,  $\forall i=1, \dots, n$ ) и конкретные качественные показатели  $Y_r$ ,  $r=1, \dots, m$ .

Распознаваемые объекты ( $D_j$ ,  $j=1, \dots, k$ ) характеризуются теми же показателями  $X_i$ ,  $i=1, \dots, n$  и  $Y_r$ ,  $r=1, \dots, m$ . Необходимо идентифицировать распознаваемые объекты (предприятия) с требованиями, т.е. определить, показатели каких объектов в наибольшей степени принадлежат множеству показателей требований.

Для имеющихся алгоритмов распознавания общим является то, что для установления зависимости между значениями показателей  $X_i$ ,  $i=1, \dots, n$  и вероятностями распознавания объекта  $P(D_j / X_i)$ , как правило, используются статистические методы. Однако статистической информации по использованию

показателей, а тем более по их значениям, нет, что обуславливает необходимость эвристического описания, которое представляется в виде набора правил, определяющих субъективные вероятности распознавания объектов на основе знаний и опыта экспертов.

Наиболее удобной для эксперта формой представления знаний имплицативного вида является лингвистическая, поэтому показатели объектов, выраженные лингвистическими переменными, можно представить кортежами:

$$\langle X_i, T_i, U_{X_i}, G_i, M \rangle, i = \overline{1, n},$$

$$\langle Y_r, F_r, V_{Y_r}, H_r, N_r \rangle, r = \overline{1, m},$$

где  $X_i, Y_r$  – наименования соответствующих лингвистических переменных;

$T_i, F_r$  – терм-множества переменных  $X_i, Y_r$  соответственно, т.е. множества их лингвистических значений, представляющих собой наименования нечетких переменных

$A_{if_i} (f_i = \overline{1, p_i}; p_i = \text{card}T_i)$  и  $B_{rl_r} (l_r = \overline{1, t_r}; t_r = \text{card}F_r)$  со значениями их универсальных множеств  $U_{X_i}$  и  $V_{Y_r}$ ;

$H_r$  – синтаксические правила, порождающие названия  $A_{if_i} (f_i = \overline{1, p_i}; p_i = \text{card}T_i)$  и  $B_{rl_r} (l_r = \overline{1, t_r}; t_r = \text{card}F_r)$  значений переменных  $X_i, Y_r$ ;

$M_i, N_r$  – семантические правила, позволяющие превращать каждое новое значение лингвистической переменной в нечеткую переменную.

Нечеткие переменные  $A_{if_i}$  и  $B_{rl_r}$  в свою очередь, описываются соответствующими кортежами:

$$\langle U_{X_i}, \overline{C}_{if_i} \rangle, i = \overline{1, n},$$

$$\langle V_{Y_r}, \overline{E}_{rl_r} \rangle, r = \overline{1, m},$$

где  $\overline{C}_{if_i} = \bigcup_{u \in U_{X_i}} \mu_{\overline{C}}(u) / u$ ,  $\overline{E}_{rl_r} = \bigcup_{v \in V_{Y_r}} \mu_{\overline{E}}(v) / v$  – нечеткие

подмножества множеств  $U_{X_i}$  и  $V_{Y_r}$ , задающие ограничения на возможные значения нечетких переменных  $A_{if_i}$  и  $B_{rl_r}$ ;

$\mu_{\bar{E}}(v), \mu_{\bar{C}}(u)$  - функции принадлежности, определенные для  $\bar{E}_{rl_r}$  и  $\bar{C}_{il_i}$ .

Решение задачи может быть получено введением комплексного показателя, учитывающего, как степени принадлежности показателей распознаваемого объекта множеству требуемых значений показателей, так и весовые коэффициенты каждого показателя  $W_{\nu}, \nu=1, \dots, n+m$ .

Значения количественных  $X_i, i=1, \dots, n$  и качественных  $Y_r, r=1, \dots, m$  показателей рассматриваются как нечеткие множества, формирующие лингвистические переменные, представленные тройками вида:

$$\langle X_i^t, U, \bar{X}_i \rangle, X_i^t \in T^*(u), i = \bar{1}, n,$$

$$\langle Y_r^t, U, \bar{Y}_r \rangle, Y_r^t \in T^*(u), r = \bar{1}, m,$$

где  $T^*(u)$  – расширенное терм-множество лингвистической переменной «Признак  $\nu$ »;

$\bar{X}_i$  - нечеткое множество, описываемое функцией принадлежности  $\mu_{X_i} : U \rightarrow [0, 1]$ ;

$\bar{Y}_r$  - нечеткое множество, описываемое функцией принадлежности  $\mu_{Y_r} : U \rightarrow [0, 1]$ .

$U$  – универсумы вида  $U = \{0, 1, 2, \dots, \Psi\}$ , т.е. лингвистическая переменная «Признак  $\nu$ » может принимать  $\Psi+1$  значений.

Функция принадлежности количественных показателей определяется из выражения:

$$\mu_i(u_i) = 1 - \frac{1}{cardU - 1} \left| u_i - ent \left[ (cardU - 1) \left( \frac{X_i - X_{imin}}{X_{imax} - X_{imin}} \right)^\alpha \right] \right|, \quad (1)$$

где  $cardU$  – мощность универсума  $U$ ;

$X_i$  – значение  $i$ -го показателя;  
 $\alpha$  – коэффициент нелинейности нормировки  $i$ -го показателя;  
 $u \in U$ .

Для  $\alpha=1$  при  $\forall i=1, \dots, n$

$$\mu_i(u_i) = 1 - \frac{1}{\Psi} \left| u_i - \text{ent} \left[ \Psi \left( \frac{X_i - X_{i\min}}{X_{i\max} - X_{i\min}} \right) \right] \right|, u_i \in U, t = \overline{1, \Psi}. \quad (2)$$

Для качественных показателей функции принадлежности рассчитываются по формуле:

$$\mu_r(u) = \begin{cases} \frac{u}{a_t}, & \text{если } 0 \leq u \leq a_t, a_t > 0; \\ \frac{\Psi - u}{\Psi - a_t}, & \text{если } a_t \leq u \leq \Psi, \end{cases} \quad (3)$$

где  $a_t = t - 1$  – максимально возможное, с точки зрения экспертов, значение лингвистической переменной «Признак  $\nu$ », задаваемое заранее экспертами для качественных показателей;

$u$  – текущее значение лингвистической переменной, полученное для каждого из качественных показателей.

Весовые коэффициенты показателей  $W_\nu$ ,  $\nu=1, \dots, n+m$  определяются из системы предпочтений и в случае строгой упорядоченности могут быть рассчитаны, как оценки Фишборна:

$$W_\nu = \frac{2(n+m-\nu+1)}{(n+m)(n+m+1)}, \quad \nu = \overline{1, n+m}. \quad (4)$$

Тогда в качестве частного показателя можно использовать метрику Махаланобиса:

$$d_{j\eta} = \sqrt{(\mu_\eta - \mu_j) A^T K^{-1} (\mu_\eta - \mu_j)}, \quad (5)$$

где  $d_{j\eta}$  – расстояние  $j$ -го распознаваемого объекта  $D_j$ ,  $j=1, \dots, k$  до  $\eta$ -го требования  $S_\eta$ ,  $\eta=1, \dots, \xi$ ,

$\mu_\eta$ ,  $\mu_j$  – функции принадлежности  $\eta$ -го требования и соответствующего ему  $j$ -го распознаваемого объекта;

$A$  - симметричная, диагональная матрица весовых коэффициентов показателей  $W_v, v=1, \dots, n+m$ ,

$K$  – ковариационная матрица совокупности показателей.

При этом коэффициент ковариации двух показателей (при условии, что даже качественные признаки выражены количественно) находится из выражения:

$$kov_{xy} = \frac{1}{n+m-1} \sum_{i=1}^{n+m} (x_i - \overline{M}_x)(y_i - \overline{M}_y), \quad (6)$$

где  $\overline{M}_x, \overline{M}_y$  - оценки математических ожиданий соответствующих показателей.

Следовательно, в качестве комплексного показателя можно использовать усредненные расстояния  $d_{j\eta}$ :

$$Q_j = \frac{1}{\xi} \sum_{\eta=1}^{\xi} d_{j\eta}, \quad j = \overline{1, k}. \quad (7)$$

Таким образом, предложенный подход к оценке зрелости ВРМ предприятия на основе решения задачи распознавания образов позволяет одновременно учитывать показатели различной природы, а также существующую нечеткость оценивания показателей. Кроме того, преимуществом данного подхода является возможность решения задачи при ограниченной экспертной информации.

### Литература

1. Вентцель Е.С., Овчаров Л.А. Теория вероятностей. - М.: Наука, 1969. -356 с.
2. Джестон Д., Нелис Й. Управление бизнес-процессами. – Пер. с англ. – СПб.: Символ-Плюс, 2008. – 512с., ил.
3. Кини Р.Л., Райфа Х. Принятие решений при многомерных критериях: замещения и предпочтения. – М.: Радио и связь, 1981. – 560с.
4. Острейковский В.А. Теория систем. - М.:Высшая школа, 1997. - 240 с.
5. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений. - М.: Наука, 1978. - 352 с.

## MANAGEMENT ISSUES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

*г. Пермь (ПНИПУ) ОАО «Пермский завод «Машиностроитель»*

The Perm Krai is one of the leading economies in Russia with such manufacturing industries as mechanical engineering, power energy, oil and gas production, civil engineering, chemistry, timber processing and some others. The success of any large enterprise is highly determined by its management policy.

The key issues in management of a large modern enterprise are as follows:

- weak control of organization management structure;
- huge organization management structure (with a long chain of command and wide span of control);
- high level of bureaucracy at the enterprises;
- low level of organization management flexibility and adaptability to the outside environment;
- methodological complexities in developing an effective structure to provide organization with effective management making the best use of the enterprise resources.

One of the issues is also inefficiency to run an excessively big organization which is not well adapted to operate in the market. The point is that the only approach to management used at these enterprises is functional, functions being distributed among the employees, departments and divisions. With such an approach there is no understanding of the role the employees play in making decisions and achieving the goals. In huge organizations functional is not the optimal approach.

A new methodological approach is required for the solution of these issues. Still, the majority of chief executives display classical understanding of management theories (Taylor's Theory of Scientific Management; Fayol's Administrative Theory; Weber's Theory of Bureaucracy [1], etc.).

A new management scheme is now assumed as a basis of the modern organization theory. Its analysis proves that classical theories

of management require adaptation to modern market conditions.

Management conditions of the modern mechanical engineering enterprises have essentially changed. Growing uncertainty of the outside environment requires the application of new research methods and techniques of management as well as a new level of doing business when administration becomes first and foremost.

Management focused on processes as a result of economic activities at large mechanical engineering enterprises seems to be a good alternative. This is a process-oriented management, aimed at achieving an ultimately measured and concrete result.

Michael Hammer and James Champy suggested considering a set of services and enterprise departments as a «factory of business processes». In addition to this they used Reengineering.

According to M.Hammer and D.Champy Business Process Reengineering (BPR) is defined as «the fundamental rethinking and radical redesign of business processes to achieve dramatic improvements in critical contemporary measures of performance, such as cost, quality, service and speed» [3, p.34].

V.G.Eliferov and V.V.Repin suggested another successful approach to managing business as a process. It is based on the quality management principles defined within international standards [4]. The process-oriented approach solves a number of complicated management problems:

- essential management cost reduction due to elimination of duplication and superfluous control links;
- possibility to transfer to the process horizontal structures of management based on business processes;
- reduction of bureaucracy in control systems;
- decrease of uncertainty in decision making;
- application of methodology for the development of effective organization structure to provide effective organization management making the use of the enterprise resources;
- creation of a compact and well run structure.

It is evident that the process-oriented approach is one of the most efficient methods of improving the activity of industrial enterprises in



Russia today. It implies identification of processes with regard to the most important strategic trends and their management to achieve efficiency. This is what makes process-oriented management attractive and perspective.

Solution involves research into the techniques of developing an effective mechanism to implement a process-oriented approach with regard to up-to-date information technologies and methods of production.

### References

1. Горшкова Л.А. Основы управление организацией. Практикум: учебное пособие / под ред. Л.А. Горшковой 2-е изд., перераб. и доп. – М.:КНОРУС. 2012.- 264 с. ISBN 978-5-406-00733-4
2. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи; пер. с англ. Ю.Е. Корнилович – М.: Манн, Иванов и Вебер, 2006. – 287 с. ISBN 5-902862-08-6
3. HammerM., ChampyJ.,(2003), *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution.*, Harper Business Essential.,USA. p.259 ISBN 0-06-662112-7 (pb); ISBN 0-06-055953-5 (pbk)
4. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 319 с. (Учебники для программы MBA). ISBN 5-16-001825-5

Шляго Н.Н.

## О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ УПРАВЛЕНИЯ В «ЖИВОЙ КОМПАНИИ»

г. Санкт-Петербурге, НИУ «ВШЭ» - Санкт-Петербург

В последнее время возрождается интерес к проблемам управления социально-экономическим системами. Объясняется это, по-видимому, потребностью разобраться в механизмах функционирования современных организаций и найти соответствующие способы оценки их поведения в новых условиях, а также определить адекватные инструменты корректировки их поведения в случае необходимости (то есть адекватные функциональные технологии контроллинга). В связи с этим внимание исследователей вновь обращено к

особенностям и возможностям системной идеи, поскольку процесс управления является ее неотъемлемым атрибутом.

Использование системного подхода не является чем-то абсолютно новым, еще в 70-80-х годах прошлого века он использовался широко, в том числе и у нас в стране, принося интересные научные и практические результаты, например, при исследовании экологических проблем, задач исследования процессов управления предприятием, в ходе разработки автоматизированных систем управления.

Долгое время исследования управленческих процессов на предприятии опирались на так называемый телеологический подход [6,12], [4,16], предполагающий установку на целенаправленную деятельность предприятия. Существует мнение, что управление без цели не возможно. При этом необходимо отметить, что системная мысль не выработала четкого понимания того, что представляет собой цель. Вопросам многообразия подходов к «расшифровке» данной категории посвящен, например, целый раздел в фундаментальном исследовании В.Н. Волковой и А.А. Денисова [1, 27-29, 315-370]. Вместе с тем существует суждение, что «у всех систем есть цель, даже если эта цель – просто сохранение себя, выживание» [3, 77].

Наиболее «толерантное» определение управления в рамках системной концепции приведено в [5], где оно определяется как «функция системы, ориентированная либо на сохранение основного качества, то есть совокупности свойств, утрата которых ведет к разрушению системы в условиях изменения среды, либо на выполнение некоторой программы, обеспечивающей устойчивость функционирования, гомеостаз, достижение определенной цели». Следует при этом заметить, что управление как «процесс сохранения основного качества системы» обычно соотносится с системами биологической природы. Для систем технических управление определяется как «процесс достижения определенной цели». Таким образом, деятельность предприятия, исходя из телеологического

подхода, в определенном смысле отождествлялась с функционированием технической системы, что, разумеется, не соответствует его социальной природе.

Современная системная парадигма уже не придает телеологическому принципу столь доминирующего значения. Так Г.Б. Клейнер отмечает [2]: «Системный подход не опирается на телеологический принцип при описании функционирования систем, хотя и не отвергает его при рассмотрении конкретных решений и действий». Вместе с тем идея целенаправленного поведения социально-экономической системы в настоящее время по-прежнему «исповедуется» достаточно широко.

Одновременно все больший интерес исследователей управления в социально-экономических системах вызывает концепция «живой системы». Для характеристики особенности живых систем У. Матурана ввел понятие "аутопойезис" (самотворение, самопорождение), не свойственное системам неживым. В качестве основы данного явления рассматривается наличие у живых систем когнитивных способностей. «Живая система не является целенаправленной системой. Подобно нервной системе, она представляет собой устойчивую, определяемую состоянием строго детерминистическую систему, замкнутую на самое себя. Что же касается функционирования самой ... системы, то здесь имеет место только последовательность ее собственных состояний, обеспечивающих ей самосохранение» [7]. Очевидно, при данном подходе актуальным становится понимание процесса управления, происходящего в организациях (системах), как функции системы, ориентированной «на сохранение основного качества».

Данный «нюанс» для компании, как системы социально-экономической природы, имеет большое значение, так как влечет за собой резкую смену ценностных ориентиров ее существования. При этом, разумеется, необходимо установить, что представляет собой «основное качество», когда речь идет о социально-экономических системах. Данное понятие в

настоящее время не определено. Возвращаясь к работам У. Матурана, отметим, что в них особо выделялось такое понятие как «идентичность» системы, которая названа, в частности, для характеристики человека как системы, «единственным постоянным элементом на протяжении всех его преобразований в ходе его личностной истории» [7]. По-видимому, основное качество системы имеет смысл трактовать как идентифицируемый образ системы, который может быть выражен совокупностью принципов ее функционирования.

Далее, в настоящее время вновь возрождается интерес к проблемам адаптации. При этом, поскольку адаптация обычно рассматривается, как «способность системы приспосабливаться к изменяющимся условиям среды» [15], существует тенденция отождествления ее с процессом управления системой. Однако, сторонники концепции живой организации применительно к системам социальной природы, рассматривая аутопойезис в качестве способа существования социальных систем, отводят адаптации роль одного из инструментов аутопойезиса наряду с заменой элементов и перестройкой структуры [4, 22].

### Литература

1. Волкова В.Н. Теория систем: Учебн. пособие [Текст] / В.Н. Волкова, А.А. Денисов. – М.: Высш. Шк., 2006. – 511 с.
2. Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия [Текст] // Вопросы экономики, №10, 2002. – с. 47 – 69.
3. О'Коннор Дж. Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем [Текст] / Джозеф О'Коннор и Иан Макдермот; Пер с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблшерз, 2010. – 254 с.
4. Плотинский Ю.М. Модели социальных процессов: Учебное пособие для высших учебных заведений. - Изд. 2-е, перераб. и доп. [Текст] - М.: Логос, 2001.- 296 с.
5. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: Справочник: Учеб. пособие [Текст] / Под ред. В.Н. Волковой и А.А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 742 с.
6. Тихонов А.В. Социология управления. Теоретические основы [Текст] / Издание 2-е, доп. и перераб. / А.В. Тихонов. М.: «Канон+» РООИ

*«Реабилитация», 2009. – 472с.*

7. Maturana. *H.R. Biology of Cognition.* —BCL Report № 90. Urbana. [Text] University of Illinois, Department of Electrical Engineering, Biological Computer Laboratory, 1970.

Штанский В.А., Андросова С.И.

## ЭКОНОМИКА СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА НАУКОЁМКОЙ ПРОДУКЦИИ (НА БАЗЕ ПОТЕНЦИАЛА ПРИКЛАДНЫХ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ)

*ФГУП «ЦНИИчермет им.И.П. Бардина», Москва*

Наукоёмкая продукция является результатом инновационной деятельности.

В инновационной деятельности органически соединяются:

- новые научные знания;
- современное экспериментальное оборудование, посредством которого новые научные знания материализуются в наукоёмкую продукцию;
- опытно-промышленные испытания, посредством которых подтверждается реальность получения требуемых заказчиком качественных характеристик инновационного продукта.

Знания, воплощаемые в новую технологию производства нового продукта, выступают как важнейший ресурс их создания.

При этом наиболее профессиональной сферой формирования знаний, непосредственным продуктом их деятельности, являются научные организации.

Именно научный потенциал крупных научно-исследовательских институтов является необходимой основой для разработки технологии и создания новой инновационной продукции.

Аналитическая оценка деятельности ряда крупных научно-исследовательских институтов (ВАМИ, «Прометей», ЦНИИчермет им. И.П. Бардина) показывает, что фундаментальные новые знания могут быть получены лишь в результате выполнения крупных поисковых научно-

исследовательских работ.

Даже крупные российские промышленные компании, заинтересованные в инновационном развитии производства, стремятся получить уже готовые новые технологии производства новой продукции, не вкладывая предварительно средства на их разработку. Они не заинтересованы оплачивать риски.

В российской практике промышленные компании заказывают прикладным научным организациям работы, в основном связанные с модернизацией действующих технологических процессов.

В сложившихся условиях выполнение научно-исследовательских разработок по крупным проблемам, создающих новые знания, возможно только при финансировании из бюджета с привлечением, при возможности, средств отдельных промышленных предприятий.

Поэтому принятие государством в последние годы функции главного заказчика и финансиста наиболее крупных научно-исследовательских разработок является определяющим условием инновационного развития экономики России. Практика привлечения к софинансированию крупных научных разработок отдельных заинтересованных предприятий конечно способствует увеличению общего объема финансирования. Но решающую роль имеют бюджетные средства.

Вместе с тем государство, вкладывая значительные бюджетные средства на финансирование крупных научных разработок, заинтересовано в скорейшем получении от них отдачи. Поэтому крайне важна разработка и практическое использование различных экономических методов, позволяющих коммерциализировать результаты поисковых научных исследований, как конечных, так и промежуточных.

Экономическая эффективность для производителей наукоёмкой продукции формируется при следующих условиях:

- оплаты потребителем всех затрат на производство

продукции;

- получении как можно большей величины EBITDA (*Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization* - аналитический показатель, равный объёму прибыли до вычета расходов по уплате налогов, процентов, и начисленной амортизации).

В свою очередь, возможная величина EBITDA определяется согласием потребителей продукции оплачивать её конкретному производителю с учётом конкретной ситуации на рынке.

В сумме величина затрат на производство ( $Zп$ ) плюс EBITDA определяет цену наукоёмкой продукции.

$$Ц_{np} = Zп + EBITDA \text{ или } Ц_{np} = Zп + Ам + Пр.$$

По существу, производство наукоёмкой продукции на базе новых знаний и высокотехнологичного оборудования представляет собой их коммерциализацию.

Несомненно, что главным направлением коммерциализации разработки и производства наукоёмкой продукции является разработка и реализация крупными предприятиями новых технологий.

Создание же и развитие наукоёмкой продукции на основе промежуточных и итоговых результатов этих разработок может стать существенным дополнительным источником их коммерциализации.

Целесообразно также организовывать предприятия микро-предпринимательства для оказания различного рода исследовательских и технологических услуг. Например, для определения на электронном микроскопе кристаллического состояния и служебных свойств образцов новых материалов.

### *Литература*

1. *Российский статистический ежегодник. Росстат/М.:2010-2011.*
2. *Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Из-во «Дело», АНХ, 2008. – 568 с.Петросян А. «Металл с добавкой нано», Металлы Евразии, 2010, №3, с. 48– 49*
3. *Лякишев Н.П., Бродов А.А. и др. Оценка экономической эффективности*

- использования наноматериалов., *Сталь*, №5, 2006, с. 119– 122.
4. Петросян А. «Металл с добавкой нано», *Металлы Евразии*, 2010, №3, с. 48– 49
  5. Чепланов В.И. Проблемы инноваций и ценообразования. «Проблемы черной металлургии», 2007, №1, с. 99-100
  6. Федеральный Закон Российской Федерации от 26.07.2007, №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
  7. Боядинова А. Малый бизнес ушёл в тень, *Известия*, 15.02.2012, с.1
  8. Кураков Н. Немножко исследовательский институт, *Известия*, 11.02.2011



## **Раздел 5. Инновационная и инвестиционная политика развития предприятия (организации)**

Данканич С.А.

### **ВОЗМОЖНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ.**

*г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский Государственный Университет Экономики и Финансов*

Цель исследования - разработка сценариев социальной трансформации российского общества в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе на основе оценки сегодняшней ситуации и экспертизы базовых тенденций, позволяющих учитывать многообразие инновационных изменений.

Реализация поставленной цели позволяет не просто утверждать, что Россию ожидают те или иные изменения в массовом сознании или в базовых институтах российского общества, но и экспертно оценить потенциал инновационных преимуществ и недостатков реализации тех или иных сценариев, опираясь на оценки экспертов, позволяющие наряду с другой информацией, реконструировать факторы, обуславливающие реализацию сценариев будущего России, представляющих собой варианты наиболее вероятного хода событий.

Существует три основных подхода к прогнозированию - исследовательское прогнозирование, программное и нормативное.

Методологически исследовательский подход опирается на знание современного состояния общества, он ставит целью определить будущее его развития и влияние на другие сферы жизни (экономику, безопасность, положение страны в мировом сообществе). Программный прогноз включает определение альтернативных целей и путей их достижения, необходимых

для этого ресурсов и времени. Он рассчитан на три временные перспективы: краткосрочный прогноз (до 2012 г.), среднесрочный (2012-2015 гг.) и долгосрочный (2015- 2030 гг.)

Социальное направление исследования и прогнозирования будущего России на сегодняшний день в работах социологов и смежных профессионалов практически не представлено. Характерной для современных социальных работ является ориентация на анализ сегодняшней ситуации или в крайнем случае на краткосрочный прогноз. Это приводит к тому, что многие социальные и политические решения в России принимаются исходя из «коротких» ориентиров.

Проблемной зоной является уровень прогнозирования процессов, происходящих на региональном уровне. Традиционно каждый из регионов делает свои собственные социальные прогнозы, исходя из своих целей и интересов. Однако интеграция прогнозных вариантов в единый пул и их дальнейшая синхронизация с целью построения возможных вариантов будущего России с подробным кейсом каждого из исследованных регионов ранее не проводилась. Попытки представить будущее России без учета региональных трендов представляются нам не оправданными, учитывая тот уровень социально-экономической дифференциации, который сложился сегодня и который в перспективе, если и будет сглаживаться, то весьма медленно, при сохранении существующей социально-экономической политики российского государства. Возникал вопрос: какие прогнозные параметры следует выделить в качестве базовых при построении такого многомерного прогноза.

Экспертные оценки позволяют выделить следующие прогнозные направления, которые лежат в основе итоговых сценарных вариантов:

- Социальная стратификация и ее возможные изменения.
- Рынок труда: динамика и факторы, предопределяющие изменения.
- Демографические тенденции.

- Состояние образовательной сферы: факторы возможной трансформации.
- Состояние системы здравоохранения: базовые тренды будущих изменений.
- Модели социальной политики, реализуемые в России и эффективность социального реформирования.
- Бизнес как субъект социальной политики: возможные сценарии социального поведения.
- Общие и региональные идентификационные процессы, изменение их механизмов в динамике.
- Динамика ценностей массового сознания.
- Гражданское общество и общественные инициативы.

Исходя из вышеизложенного, задачами являются:

1. Изучение базовых социальных институтов.
2. Прогнозный анализ состояния социальной структуры в среднесрочной перспективе.
3. Изучение роли общероссийских и региональных бизнес структур в осуществлении модернизационных инновационных процессов в регионе.
4. Анализ основных направлений и приоритетов социальной политики на уровне региона.
5. Изучение перспектив интеграционных процессов.
6. Изучение типов идентичности и ее эволюционных изменений.

Драйверами, влияющими на социальные и социально-культурные изменения, являются тренды в экономике и политическом управлении, которые были отнесены к неопределенностям.

На предварительном этапе анализа было выделено четыре сценария развития. В ходе работы с результатами экспертных оценок и пилотных опросов оставлено три сценария: «сценарий инерционного развития», «сценарий редукция социальных ресурсов» и «сценарий поступательного развития».

Основная гипотеза исследования. Базовые тенденции трансформации российского общества будут определяться в

первую очередь, многообразием региональных ситуаций, которые с большой долей вероятности будут носить поливалентный характер. Это предопределяет необходимость при разработке будущих сценариев развития России учитывать фактор региональных различий, не в меньшей степени, чем какие-либо другие факторы. В этом случае сценарии развития будут в сильной степени зависеть от типов регионов, которые должны быть включены как значимый фактор в их разработку.

Основная трудность типологизации регионов в интересующем нас социальном направлении состоит в том, что в настоящее время в России проблема социокультурной типологизации регионов только ставится (Лапин Н.И. и др.), а результаты эмпирической апробации теоретических подходов к подобной типологизации будут получены при благоприятном стечении обстоятельств только через 2-5 лет. Поэтому мы вынуждены использовать экономические критерии типологизации как базовые, предполагая, что существует определенная зависимость между экономическим статусом региона и характером протекающих там социальных процессов. В данном проекте для решения поставленной задачи нами используется подход, предложенный Н. Зубаревич (НИСП), как наиболее адекватный для целей данного исследования. В основе предложенной типологизации - попытка ответить на вопросы: что принимается во внимание и что важнее всего при конструировании типологии? В предлагаемом случае типология строится иерархически, с выделением базовых дифференцирующих признаков, которые, в свою очередь, определяются на основе экспертного и аналитического опыта. При этом выделяются два основных критерия при построении типологии: уровень экономического развития региона и экономическое положение домохозяйств, с одной стороны, - освоенность территории с другой.

Это позволило выделить четыре крайние точки в выделенной системе координат: «Богатые» и освоенные; «Богатые» и слабоосвоенные; «Бедные» и освоенные;

«Бедные» и слабоосвоенные.

Наряду с крайними точками выделяются также промежуточные типы, которые обозначаются как срединные.

Основные направления анализа:

1. Стратификационные характеристики региона.

2. состояние системы образования в регионах.

3. Системы здравоохранения.

4. Специальный раздел в оценке современной ситуации и сценарных прогнозах был посвящен модели социальной политики, реализуемой в регионе, и эффективности политики социального реформирования.

5. Особый раздел посвящен инновационному бизнесу как субъекту социальной политики в регионе.

6. Гражданское общество, общественные инициативы рассматриваются через состояние гражданского общества сегодня (количество НКО, основные направления их деятельности), определение факторов, влияющих на состояние гражданского общества сегодня и его перспективы (состояние через два, пять и десять лет).

Интеграционные процессы в обществе проанализированы через формирующиеся типы идентичностей, прежде всего, гражданской, государственной, региональной (образ региона, образ государства и власти, представления о территории, об историческом прошлом, о типе цивилизационного развития, о месте в мировом сообществе), этнической.

Анализируется динамика ценностных ориентации в массовом сознании, интегрирующие, дезинтегрирующие ориентации, их перспективы в ближайшем будущем, а также через пять и десять лет. Дается оценка возможных альтернатив инновационного развития страны и региона в глобализирующейся перспективе; сделана попытка оценить роль социальных изменений в процессах построения гражданско-общественной и гражданско-государственной идентичности сегодня, в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Интегрировав полученные результаты проекта, предложены возможные сценарии развития ситуации в Центре и в регионах, исходя из анализа полученных данных. Наиболее вероятны три сценария будущего России: сценарий «поступательное развитие», «инерционный сценарий» и сценарий «редукция социальных ресурсов» на каждом этапе прогноза.

Таким образом, разработанные сценарии представляют собой не что иное, как конвенциональный взгляд на будущее России, с опорой на независимую экспертизу, с одной стороны, с другой - они предусматривают оценку реальных социальных практик, характерных для российских регионов, что является одним из первых шагов непредвзятой комплексной оценки российской ситуации, учитывающей региональное многообразие.

Социальное развитие России в будущем, ограниченное рамками этих трех сценариев, безусловно, определяет наиболее вероятный вариант развития событий, не покрывая всех возможностей. Однако предлагаемые сценарии, являясь наиболее вероятными, наиболее полно отражают «взгляд на будущее инновационное из настоящего» со всеми вытекающими ограничениями.

Дрезинский К.С., Кударов Р.С.

## ОБ УПРАВЛЕНИИ ВУЗОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*г. Санкт-Петербург, Петербургский государственный университет  
путей сообщения*

Развитие рыночных отношений в России способствовало ряду социально - экономических процессов, обусловивших расширение процессов коммерциализации и наложивших отпечаток на многие сферы деятельности, в том числе и на высшее образование. Появились новые ниши различных видов деятельности. Сформировалась социально-экономическая установка производственных и общественных отношений -

работать «с целью получения прибыли». Перемены, происходящие в системе образования, начинают идти по трем направлениям:

- первое - дифференциация, обусловленная социальными ожиданиями общества, связанными с высшим образованием;
- второе - появление рыночной составляющей в образовании;
- третье - изменение роли государства, оценивающего работу учебного заведения.

Можно с полной уверенностью говорить, что в настоящее время, высшие учебные заведения России в той или иной степени поставлены в условия конкурентоспособности привлечения абитуриентов с использованием всех видов и форм имиджа, привлекательности и предпочтительности. С развитием рыночных отношений и кризисных явлений связаны перемены, происходящие на всех уровнях системы управления вузами. Теперь считается, что вузы должны:

- вести между собой конкурентную борьбу за студентов, средства на исследования и образование, за кадры и т.д.;
- в условиях дефицита средств, выделяемых из бюджета, сами находить дополнительные источники финансирования;
- преобразовываться в предпринимательские структуры, оказывающие образовательные, исследовательские и консультационные услуги клиентам (студентам, промышленности, местному, еще лучше международному сообществу и т.п.).

Иными словами, важными составляющими высшей школы становятся предприимчивость, инновационность, креативность, способность к росту и развитию, т.е. неразрывная связь с переменами, происходящими в окружающей среде.

Исходя из представленного понимания происходящего, элементы системы высшего образования (вузы) должны развиваться самостоятельно, поддерживая свой уровень и самосовершенствуясь. Иначе говоря, учебные заведения, так или иначе, наделяются автономией, а процессы принятия

решений децентрализуются.

В создавшейся обстановке развития рыночных отношений получает распространение менеджерский подход к управлению высшими образовательными учреждениями. Появляются новые подходы к управлению персоналом, заимствованные из предпринимательской деятельности. В кризисных условиях, в которых оказалась высшая школа, получает развитие механизм антикризисного управления, реструктуризация и реинжиниринг. Вуз, таким образом, в значительной мере должен рассматриваться теперь не только в разрезе академической культуры и общественных целей, сколько в свете культуры предпринимательской. Профессорско-преподавательский состав и учебно-вспомогательный персонал рассматривается теперь как трудовые ресурсы и кадровый потенциал; что же касается студентов, то их рассматривают в таких категориях, как клиент, стратегический ресурс; лекционные аудитории и оборудование обретают статус материальной инфраструктуры, а научно-педагогический персонал не столько учит, но оказывает услуги; не расширяет границы научного знания, но выполняет задания и исследовательские контракты.

Авторами предлагается подход к управлению ВУЗом. Он состоит в том, что на основе экспертных заключений формируется вывод о соответствии ВУЗа современным требованиям, выдвигаемым рынком.

Для реализации предлагаемого подхода необходимо сформировать перечень направлений деятельности вуза, которые будут подвергаться экспертной оценке. Далее каждому  $i$  направлению деятельности вуза присваивается значение индекса  $P_i$ . Если по выбранному направлению вузом применяется модель консервативного поведения, то  $P_i=0$ , если активная модель, то  $P_i=1$ . Затем рассчитывается индекс «соответствия»  $I = \frac{P}{N}$ , где  $P = \sum (P_i)$ ,  $N$  - общее число направлений, подвергаемых экспертной оценке.



На основе анализа динамики индекса  $I$  делается вывод об эффективности управления и выносятся рекомендации по изменению политики ВУЗа. При вынесении рекомендаций первоначально выбирается приоритетное направление в развитии вуза на текущий момент. Далее выполняется выбор приоритетов критериев и в соответствии с приоритетом направлений определяется очередность действий. Конечной точкой будет являться значение  $I=1$ .

В целом отечественные вузы столкнулись со значительными проблемами адаптации к изменившейся внешней среде. Созданные в иных условиях, они не были ориентированы на получение прибыли путем наилучшего удовлетворения потребительского спроса и достижения минимального уровня расходов, а были нацелены, прежде всего, на выполнение планов. Отсюда завышенная численность персонала, низкая производительность труда, неконкурентоспособность производимой продукции (специалистов, магистров, бакалавров) и т. п. Если в стабильной плановой экономике эти факторы не играли существенной роли и нивелировались на общегосударственном уровне, то в условиях рынка и кризисной экономики они резко усугубили положение, изменить которое можно используя современную модель активного управления.

### *Литература*

1. Беляков С. А. *Новые формы образовательных организаций и некоторые проблемы организации управления образованием// Университетское управление: практика и анализ. - 2006. - № 5.*
2. Васильев В.Н. *Модели управления вузом на основе информационных технологий. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2000.*
3. Васильев Ю.С., Глухов В.В., Федоров М.П. *Экономика и организация управления вузом: Учеб., 2-е изд., испр. и доп. - СПб.: Изд-во «Лань», 2001.*
4. Дрезинский К.С., Дрезинская А.В. *Экономика и управление в образовании: учебное пособие – СПб.: Изд-во ПГУПС, 2011.*
5. *Экономика труда. / Под ред. Н. Горелова, М. Винокурова - СПб: Питер, 2003.*
6. Юрьева Т. В. *Некоммерческие организации: экономика и управление: Учебное пособие. - М.: Русская Деловая Литература, 1998.*

Каверзина Л.А., Бельский О.К., Планкова А.Д.

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-  
ИННОВАЦИОННОГО  
РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В  
УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

*г.Братск, Братский государственный университет*

В современных условиях хозяйствования вопросы эффективного инвестиционно-инновационного развития предприятий приобретают особую актуальность. Многие инвесторы получают предложения об инвестировании инновационных технологий в различных сферах деятельности. Не является исключением и строительство. На рынке строительной продукции специфические инновационные технологии находят широкое применение как при производстве строительных материалов, изделий, конструкций, так и при выполнении строительно-монтажных работ, что способствует повышению эффективности деятельности предприятий инвестиционно-строительного комплекса (ИСК). Однако, инвестиционно-инновационное развитие регионального ИСК имеет свои особенности, которые необходимо в обязательном порядке учитывать при планировании деятельности хозяйствующих субъектов, входящих в его состав. Все вышесказанное определяет актуальность рассматриваемой темы.

К числу особенностей инвестиционно-инновационного развития строительных организаций на региональном уровне можно отнести следующие:

- *противоречивость воздействия ряда факторов на региональную экономику*, что в свою очередь оказывает влияние и на процессы, происходящие на строительных предприятиях, функционирующих в конкретном регионе. Все факторы, влияющие на инвестиционно-инновационную деятельность строительного предприятия на рассматриваемом уровне можно разделить на две

группы: внешние, независящие от предприятия, и внутренние, т.е. те факторы, на которые предприятие может оказывать определенное воздействие. При этом внешние факторы можно рассматривать с позиций их прямого или косвенного воздействия.

- *увеличение проектных и финансовых рисков при разработке и реализации инновационных проектов.* Инновационные проекты вообще и в том числе в строительной сфере, характеризуются высокой неопределенностью на всех стадиях, начиная с разработки идеи и заканчивая непосредственно практической реализацией в строительном производстве. Для уменьшения указанных рисков необходима более тщательная экспертиза и разработка наиболее вероятных прогнозов воплощения инновационной идеи и ее финансовой поддержки со стороны потенциальных инвесторов.

- *ложность прогнозирования развития инновационных процессов* в силу многообразия, альтернативности и неопределенности инноваций в строительстве. Любой инновационный проект имеет свои специфические особенности, оказывающие влияние на формирование жизненного цикла внедряемого продукта, вида работ и т.д. На отдельных этапах жизненного цикла неизбежным является процесс качественного улучшения предлагаемого рынку товара (работы, услуги) в силу накопления опыта их производства и продвижения на рынок.

- *выделение строительной инновации как специфической единицы наблюдения и анализа.* Данная особенность принципиально отличает инновационные проекты от инвестиционных и требует рассмотрения объекта инновационной деятельности на строительном предприятии как части целостной системы со всеми реальными и потенциальными взаимосвязями и влияющими на его развитие факторами. При этом возможно постоянное совершенствование с целью получения так называемых базовых образцов, обладающих максимумом потребительских свойств. Дальнейшее улучшение базового образца может стать

нецелесообразным вследствие возникновения инновационной несостоятельности под воздействием множества проведенных технических, технологических или иных изменений. При проведении анализа строительных инноваций следует учитывать продолжительность их жизненного цикла и в случае необходимости регулировать сокращение или удлинение тех или иных стадий. Помочь в этом могут проводимые в полном объеме научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, положительным моментом проведения которых является более полный учет запросов потенциальных потребителей, предъявляемых к данному виду новшеств.

В качестве отрицательного момента проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок следует указать практически во всех случаях неизбежный рост затрат, что в условиях ограниченности финансирования приводит к удлинению жизненного цикла новшества за счет увеличения продолжительности таких стадий как проектирование и внедрение на рынок. Кроме того, учитывая вышесказанное, следует отметить, что разработка инновационных проектов в строительстве должна осуществляться с соблюдением необходимых и достаточных условий с точки зрения технологичности инновации, ее качественных характеристик и т.п, при этом должны быть выставлены соответствующие ограничения (ресурсные, временные, финансовые и прочие). Принимая во внимание приведенный выше материал можно выделить еще одну особенность инвестиционно-инновационной деятельности строительных предприятий.

- *многокритериальность процесса оптимизации инвестиционно-инновационной деятельности строительных предприятий в современных условиях.* Отбор оптимального способа реализации на строительных предприятиях инвестиционно-инновационных процессов предполагает выставление нескольких критериев, удовлетворение которым позволит получить наиболее подходящую модель развития

предприятия в данном направлении. Учитывая рассматриваемую особенность, следует отметить необходимость некоторого разграничения инвестиционных и инновационных процессов на предприятии. При реализации инвестиционных проектов приоритетными являются финансовые критерии, а для инновационных проектов в качестве первоочередных критериев выступают новизна разрабатываемой и внедряемой строительной инновации, ее конкурентоспособность на региональном рынке, а в последствие и на федеральном или мировом уровне. Важны также лицензионная защищенность и перспективность развиваемого инновационного направления для разных уровней экономики. Кроме того, реализации инновационного проекта невозможна без учета производственно-технических возможностей строительного предприятия и его ресурсного потенциала (наличие необходимого сырья, материалов, кадров, уровень развития материально-технической базы и т.п.), при этом немаловажным являются социальная целесообразность инновационной идеи предлагаемого к реализации проекта и его финансовая эффективность.

В целях повышения результативности деятельности строительных предприятий в современных условиях необходимо принимать во внимание указанные выше особенности их инвестиционно-инновационного развития.

Катышева Е.Г.

## ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ГЕОЛОГОРАЗВЕДКИ КАК ФАКТОР УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

*г. Санкт-Петербург,*

*Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»*

Минерально-сырьевой потенциал России и государственная стратегия его использования в настоящее время определяют роль страны в мировом сообществе.

Согласно Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2030 г. (ЭС-2030), целевой уровень добычи нефти и конденсата должен составить 535 млн т, а газа – 930 млрд м<sup>3</sup> в год [7]. Для достижения этих показателей необходима значительная активизация геологического изучения территории страны и прилегающих акваторий. Долгосрочное развитие добывающих отраслей промышленности в принципе невозможно без проведения геологоразведочных работ (ГРР).

Проблема прироста запасов минерального сырья в России может быть решена посредством реализации ряда мероприятий, результатом которых должны стать: повышение инвестиционной привлекательности геологоразведочных проектов; увеличение объемов и повышение эффективности ГРР; совершенствование административных и экономических механизмов регулирования недропользования; усиление научно-технического, инновационного и кадрового обеспечения ГРР.

На основании результатов анализа, представленных в проекте Генеральной схемы развития нефтяной отрасли до 2020 г., можно заключить, что ресурсная база России находится в критическом состоянии, задел для поиска новых запасов достаточно ограничен. В РФ в распределенном фонде находятся 2842 месторождения, из них около 60 % - мелкие. Сегодня средний объем открываемых в России месторождений составляет около 2 млн т. По оценкам специалистов, в России не выявлено только примерно 25 % ресурсов нефти, а запасы нераспределенного фонда незначительны [1].

Следует отметить, что сегодня более 40 % минерально-сырьевой базы отрасли относится к трудноизвлекаемым ресурсам: высоковязким нефтям, а также залежам, расположенным в подгазовой зоне или низкопроницаемых коллекторах.

Данные табл. 1 демонстрируют замедление прироста добычи нефти и конденсата с 2004 г. [3].

Таблица 1

*Динамика объемов добычи нефти и конденсата  
в 2000 – 2010 гг.*

Год	Объем добычи нефти и конденсата, млн т	Темп прироста, %
2000	323,22	-
2001	348,10	7,7
2002	379,67	9,07
2003	421,35	10,99
2004	458,79	8,89
2005	469,99	2,44
2006	480,53	2,24
2007	491,51	2,24
2008	488,49	-0,57
2009	494,25	1,18
2010	520,00	1,44

Противостоять ухудшению ресурсной базы топливно-энергетического комплекса страны можно лишь с помощью прироста запасов за счет ГРП. Именно поэтому геологоразведка в настоящее время является основой деятельности крупных нефтяных компаний.

Инвестиции в геологоразведку характеризуются высоким уровнем риска, и доля затрат на ГРП в бюджетах российских компаний довольно низка. Одним из наиболее важных факторов при инвестировании в ГРП является определение успешности проектов. Объем инвестиций в разведочное бурение варьирует в интервале от 50 % до 90 % ГРП в российских компаниях, что значительно превышает мировой уровень (40 – 70 %). Однако с началом реализации ГРП в менее изученных регионах российские компании сталкиваются в резким снижением степени успешности – до 20 – 30 % даже при условии осуществления значительных инвестиций в предварительное изучение (сейсмо-, электроразведка и т.п.) [4].

Тем не менее следует отметить, что российские ВИНК продолжают вести поиск новых запасов углеводородного сырья,

применяя при этом новейшие технологии и оборудование. Внедрение инновационно-технологических достижений дает положительные результаты. Сейсморазведка 3D, бурение наклонных скважин, другие современные технологии позволяют в ходе доразведки на уже разрабатываемых месторождениях с падающей добычей обнаружить новые этажи нефтегазоносности и прирастить запасы.

Сейсморазведка включена в геологоразведочный процесс почти всеми российскими нефтедобывающими компаниями. Как правило, полевые работы выполняются подрядными сервисными организациями. Для анализа полученных геолого-геофизических данных (обработки, интерпретации, геологического и гидродинамического моделирования) создаются научно-технические центры в виде структурных подразделений или дочерних обществ.

Лидером по инвестициям в ГРП среди российских нефтяных компаний является **ОАО «ЛУКОЙЛ»**. Приоритетным направлением деятельности компании выступает решение задачи по расширению сырьевой базы нефтегазодобычи. Основная часть ГРП, проводимых компанией, сосредоточена в Западной Сибири, Пермском крае, Тимано-Печоре. В целом по компании в 2010 г. было пробурено 109,2 тыс. м поисково-разведочных скважин, отработано 5835 км<sup>2</sup> сейсморазведки 3D. По итогам 2010 г. в целом по Группе «ЛУКОЙЛ» за счет ГРП был получен общий прирост извлекаемых запасов углеводородов промышленных категорий в объеме 124,8 млн т.у.т., в том числе нефти – 46,8 млн т, природного газа – 72,9 млрд м<sup>3</sup>, конденсата – 5,1 млн т. Данные объемы включают в себя 6 открытых в 2010 г. месторождений углеводородов с общими запасами категорий C<sub>1</sub> + C<sub>2</sub> более 33 млн т.у.т., а также 25 новых залежей на действующих месторождениях [2].

Постоянно растущая степень сложности решаемых геологических задач требует перехода компаний к более наукоемким и инновационным технологиям. Так, в настоящее время на месторождениях ОАО «ЛУКОЙЛ» широко



используются передовые методы трехмерной сейсморазведки, заключающиеся как в усложнении собственно полевых методик, так и в развитии возможностей специализированной обработки данных для прогнозирования геологического разреза. Активно применяются дифференциально-нормированный метод электроразведки, технология комплексной обработки данных сейсморазведки и электроразведки ГЕОВИЗОР. В сфере скважинных исследований компания использует гидродинамический каротаж, скважинные микросканеры (прогноз внутреннего строения, зон развития трещиноватости), ядерно-магнитный каротаж (исследования коллекторов и характера их насыщения). Эффективность данных методов зависит от конкретных геологических условий.

Помимо этого, в компании осуществляется совершенствование системы и структуры управления. Целью мероприятий является выработка эффективного механизма управления геологоразведочным процессом, способного своевременно реагировать на поступающую информацию, исключая дублирование функций и оптимизирующего процесс принятия управленческих решений. В стадии создания находится единый научно-проектный комплекс бизнес-сегмента «Геологоразведка и добыча», формируемый на базе ООО «ЛУКОЙЛ-Инжиниринг» и четырех региональных НИИ. Также начата реорганизация геологических служб нефтегазодобывающих предприятий ООО «ЛУКОЙЛ», предполагающая выделение геологоразведочного направления в самостоятельную структуру. Пилотный проект реализуется на базе ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» [2].

**ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь»** осуществляет пополнение ресурсной базы исключительно за счет открытия новых месторождений и продуктивных пластов нефти и газа на действующих месторождениях. В программе геологоразведочных работ компании на 2011-2013 гг. запланированы сейсморазведка, бурение поисковых и

разведочных скважин. Новые возможности создает созданный на предприятии Центр коллективного ситуационного анализа [5]. Он оснащен комплексом программно-аппаратных средств, позволяющих специалистам, находящимся в разных географических точках, видеть в двух- и трехмерном режиме геологические и гидродинамические модели месторождений и анализировать данные. Система 3-D визуализации, созданная на базе программно-технических решений компании Roxar, позволяет избегать ошибок при проектировании скважин и месторождений.

Всего по ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь», включающему 5 территориально-производственных предприятий, в 2009-2010 г. прирост извлекаемых запасов углеводородов за счет доразведки составил 7 млн т нефти, 6 млрд м<sup>3</sup> газа и 77 тыс. т конденсата. К концу 2012 г. планируется дальнейшее увеличение объемов разведочного бурения, прогнозный рост извлекаемых запасов нефти составляет 20,5 млн т, газа – 19 млрд м<sup>3</sup>, конденсата – 2 млн т [5].

Одним из самых высоких уровней восполнения доказанных запасов углеводородов характеризуется **ОАО «Роснефть»**. Основную часть ГРП данная компания осуществляет в Восточной Сибири, на шельфе южных морей, а также на Дальнем Востоке. На 1 января 2011 г. доказанные запасы составили 2487 млн т нефти и 791 млрд м<sup>3</sup> газа. Обеспеченность запасами по нефти составила 21 год, по газу – 67 лет [1]. При проведении ГРП ОАО «Роснефть» отдает приоритет сейсморазведке 3D и 2D.

**ОАО «Газпром нефть»** также успешно реализует планы по восполнению минерально-ресурсной базы. Главным приоритетом компании в сфере ГРП является Западная Сибирь, однако компания планирует выход в новые регионы: Восточную Сибирь, Тимано-Печору, шельф арктических и южных морей, а также развитие ряда зарубежных проектов.

Эффективность ГРП в ОАО «Газпром нефть» весьма высока: компания инвестирует 120 – 130 руб. на 1 т прироста

запасов, в то время как средний показатель по России составляет 180 – 220 руб. [6]. К концу 2012 г. компания планирует охватить все действующие месторождения сейсморазведкой 3D, а исследования 2D минимизировать. В 2011 г. пробурено 21 поисково-разведочная скважина. В целом по компании, включая группу дочерних предприятий, в 2011 г. объем инвестиций в ГРП составил 16,6 млрд руб., в 2012 г. планируются инвестиции в размере 7 млрд руб., в 2013 г. – около 6 млрд руб.

Объем поисково-разведочного бурения в ОАО «Газпром нефть» составил в 2011 г. 49,7 тыс. м (в целом по группе компаний в 2011 г. было пробурено 98 тыс. м); на 2012 г. запланирован объем в 69,5 тыс. м, на 2013 г. – 62,3 тыс. м. Сейсморазведочные работы 3D в 2011 г. проведены в объеме 2,69 тыс. км самим предприятием, а по группе компаний было выполнено 1,49 тыс. пог. км сейсморазведочных работ 2D и 3,95 тыс. км<sup>2</sup> - 3D. В 2012 г. ОАО «Газпром нефть» планирует осуществить исследования в объеме 1,6 тыс. пог. км 2D и 1,55 тыс. км<sup>2</sup> 3D, а в 2013 г. – 1 тыс. пог. км и 1,5 тыс. км<sup>2</sup> соответственно [6].

В целях дальнейшего ускорения темпов прироста запасов необходимо на основе взаимодействия государства и крупных нефтегазодобывающих компаний формировать высокоэффективную, инновационно ориентированную систему геологического изучения недр. В научно-теоретическом плане российская геологоразведка не уступает зарубежной. В концептуальном аспекте формирования залежей и месторождений некоторые позиции российской геологии опережают зарубежные исследования [3].

Для формирования высокоэффективной инновационно ориентированной системы геологического изучения недр необходимо создание при участии ведущих ВИНК высокопрофессиональных региональных геологических центров, оснащенных передовой аппаратурой, программным обеспечением, специалистами высокого класса. Дальнейшее

развитие нефтяной и газовой промышленности России в значительной мере зависит от создания инновационных технологий, передовых научно-технических и технологических решений, обеспечивающих повышение эффективности поиска и разведки нефтяных и газовых месторождений.

### *Литература*

1. Александров В. Подобрать ключи к недрам // *Нефть России*, 2011, № 4, с. 18–23.
2. Интервью вице-президента – начальника Главного управления ОАО «ЛУКОЙЛ» по геологоразведке И. Мандрика // *Нефть России*, 2011, № 4, с. 28–31.
3. Керимов В.Ю. Состояние и перспективы геологоразведочных работ на нефть и газ в Российской Федерации / В.Ю. Керимов, В.И. Ермолкин, Н.В. Мукашева // *Нефть, газ и бизнес*, 2011, № 12, с. 22–27.
4. Марков Н. Удержать добычу // *Нефть России*, 2011, № 7, с. 60–64.
5. Мордвицев М. Контуры будущих месторождений // *Нефть России*, 2011, № 5, с. 58–59.
6. Савельев В. Нельзя ограничиваться косметическими мерами // *Нефть России*, 2011, № 4, с. 32–34.
7. Энергетическая стратегия России на период до 2030 г. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р.

Козловская Э.А., Яковлева Е.А.

## МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

*г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный  
политехнический университет*

### Введение

Освоение нововведений является многоплановым весьма дорогостоящим и рискованным процессом, от выделения средств на инновации и поэтапного контроля за их расходованием, включая оценку и передачу завершенных и освоенных в промышленных условиях результатов инновационной деятельности. В связи с этим методы государственной поддержки инноваций требуют научной

разработки для финансового, организационного, нормативно-правового обеспечения инновационного процесса. Выделим основные проблемы: недостаточная информатизация процесса; непрозрачность налоговой политики, нестабильность законодательства; отсутствие отлаженного механизма экспертизы инноваций; субъективный фактор в оценке значимости инноваций авторами технологий без учета востребованности; отсутствие механизма взаимодействия инвесторов и авторов инноваций и дороговизна источников финансирования.

Вопросами экономической эффективности НИОКР и формами их финансирования и налогообложения занимались в разное время известные ученые В.П. Баранчев (2007), В. Келле (2003), Ф.П. Боер (1999, 2007), Л.Э. Миндели и И.В. Воробьев (2011), Н.И.Комков и Н.Н.Бондарева (2011), [Г.Я. Гольдштейн](#) (2000), И.Н.Джазовская и А.В. Осташков (2010), [Балацкий Е.В.](#) (2009), Козловская Э.А. и авт (2010), А.Акаев, А.Андрианов, А.Асаул, И.Бланк, Д.Бугров, С.Валдайцев, А.Викторов, П.Виленский, В.Волкова, В.Галасюк, В.Глухов, А.Грязнова, Е.Егерев, И.Елисейевой, В. Жеребина, И.Ивашковская, А.Карлик, В.Ковалев, В.Лившиц, М.Лимитовский, Г.Малинецкий, А.Чхартишвили, О.Щербакова.

Во всем мире существует поддержка науки, которая распространяется на конкретных исследователей и принимает форму грантов. В России существует специфика грантовой поддержки. В чем она заключается?

### Механизм финансирования НИОКР в России

Объемы финансирования науки из средств федерального бюджета России (по данным Росстата) постоянно растут и в абсолютном значении и по отношению к ВВП, но в сравнении с ведущими научно-технологическими державами выделение всего 0,6% ВВП на финансирование науки крайне мало (в развитых странах 2-3%) (по данным Госкомстата). Объем российских венчурных фондов составил в 2011 году 4,5 млрд. \$

(по данным Российской венчурной компании, РВК). Такую же сумму европейские венчурные фонды привлекли за один только прошлый год, а американские — за два месяца прошлого года. Но дело не только в объеме. В отличие от Запада в России основной инвестор - государство. Так, РВК проинвестировала в 2011 году 2,3 млрд руб., фонд "Сколково" - 1,2 млрд руб., "Роснано" - 69 млрд руб. Правда, большую часть средств "Роснано" инвестирует не просто в технологии, а в уже работающий бизнес. Вся эта денежная лавина уходит в российские научные проекты, в то время как частные фонды привлекают интернет-стартапы. Это косвенно подтверждает статистика Российской ассоциации венчурных инвесторов. Согласно ее данным, 75% всех российских венчурных инвестиций осуществляют фонды с госучастием. Вкладывают такие фонды преимущественно в научные проекты.

Объем госфинансирования научных исследований вырос с 2003-го по 2010 год с 246 млн до 723 млрд руб. (по данным Росстата). За тот же период, с 2003-го по 2010 год, количество публикаций российских ученых сократилось с 3% от глобального числа научных публикаций до 2%, а выданных патентов на изобретения — с 25 тыс. до 22 тыс. в год. В России мало научных стартапов из-за слабой связи между технологиями и бизнесом. В США или Европе эта связь осуществляется благодаря инфраструктуре: ученые публикуют исследования, получают гранты, на которые разрабатывают технологии. Если технологии оказываются успешными, при университетах создаются спин-офф — компании, в которые инвестируют вуз и инвестфонд. В России вместо спин-офф действуют так называемые малые инновационные предприятия (МИПы) -компании, которые с 2009 года разрешили создавать вузам и НИИ. В 2011 году их появилось, по данным Центра исследований и статистики науки, около тысячи. Предполагалось, что вуз сможет владеть не менее чем третью акций, которые будут обеспечиваться интеллектуальной собственностью - в первую очередь патентами. Оставшимися

акциями будет владеть частный инвестор. Но на практике закон работает не очень эффективно: суммы инвестиций под патенты невелики (средний уставный капитал МИПа составляет примерно 300 тыс. руб.). Крупным вузам такие суммы неинтересны, а маленькие вузы неинтересны инвесторам. Вместо того чтобы подменять собой венчурного инвестора, государству стоило бы сделать то, что оно должно делать, — создать инфраструктуру. Построить прозрачную систему выдачи грантов и оценки научных достижений, стимулировать инвестиции в производство компонентов для лабораторий или разработать механизмы, обеспечивающие быструю доставку этих компонентов из-за рубежа и т. д. Но инфраструктура приносит плоды не сразу, а времени у российской венчурной индустрии уже не осталось.

В качестве результативного источника финансирования инновационной деятельности может выступать иностранный капитал в виде прямых иностранных инвестиций. Однако это не способствует повышению инновационности отечественной экономики. Получая контроль над высокорентабельными российскими отраслями и секторами и занимая лидирующее положение в наиболее доходных областях рынка, иностранные инвесторы, как правило, впоследствии теряют интерес к долгосрочному развитию отечественного производства, импорту технологий и высокотехнологичного оборудования. Также этот метод ведет к росту внешнего и внутреннего государственного долга. Таким образом, можно выделить следующие проблемы финансирования инновационного развития: низкая активность государства в финансировании инновационных проектов; недостатки в правовой и законодательной базе инвестирования на федеральном и региональном уровнях; недостаточное развитие инвестиционной инфраструктуры финансирования инновационных проектов, аккумулирующей государственные и корпоративные средства, а также средства индивидуальных инвесторов.

Эффективность государственных мер по поддержке российской науки с учетом существующей системы налогообложения грантов

**Проблема «размывания» грантов.** В настоящее время действующая в России система получения грантов имеет множество серьезных недостатков. Среди них особое место занимает система налогообложения выделяемых государственными фондами субвенций на проведение исследований. Сущность системы налогообложения грантов в России состоит в проведении денежных средств, выделяемых государственными фондами индивидуальным исследователям и исследовательским коллективам, через юридические лица. Действующая система налогообложения грантов приводит к тому, что к индивидуальным исследователям постоянно присоединяются хозяйственные структуры, которые отбирают значительную часть выделенных государством средств. Между тем само государство использует юридических лиц в качестве канала, с помощью которого часть средств, выделенных на проведение исследований, изымается обратно в бюджет посредством запуска соответствующего налогового механизма. Из сказанного ясно, что с точки зрения стимулирования исследовательской деятельности эффективность российской модели финансирования научных грантов гораздо ниже эффективности западной модели. Однако острота данной проблемы непосредственно зависит от величины тех финансовых потерь, которые несут исследователи в результате «проката» грантовых средств через организации и предприятия. Если эти потери невелики, то и сама проблема не слишком актуальна, если же потери значительны, то под вопросом оказывается сама целесообразность действующей системы финансирования грантов.

**Оценка масштаба потерь исследовательских субвенций из-за налогообложения юридических лиц.** Рассмотрим более подробно те утечки средств, которые возникают у исследователей в результате действующей системы



налогообложения. Так, в результате НИР, проводимого группой исследователей ([http://csr.spbu.ru/pub/RFBR\\_publications/es.html](http://csr.spbu.ru/pub/RFBR_publications/es.html) «Тонкопленочные многослойные покрытия побеждают трещины» В.П. Табаков, М.Ю. Смирнов, А.В. Циркин), была решена проблема повышения стойкости режущих инструментов с использованием нового трехслойного покрытия TiZrFeTiZrFeNTiZrN. Эта технология была применена на машиностроительном предприятии ОАО «Климов». Рассчитаем размер грантовых субсидий для исследователей, потери из-за существующей системы налогообложения. РФФИ поддержал научно-исследовательский проект и выплатил на первом этапе (стадия разработки фундаментального исследования) одному из учёных 200 000 руб. и на следующий год ассигновал РФФИ уже коллективу авторов, состоящему из 3 участников, субсидии на внедрение технологии в размере 1 500 000 рублей (это второй этап). Если через  $GR$  обозначить исходную сумму исследовательского гранта, а через  $NCF$  - сумму денег, получаемых исследователем на руки («чистые» доходы), то зависимость между ними с учетом действующей налоговой системы может быть выражена следующим образом (в общем виде).

$$NCF = \frac{(1-\alpha)(1-\beta)(1-\gamma)}{(1+\omega)} * GR \quad (1)$$

И если требуются приобрести оборудование (R&D):

$$NCF = \frac{((1-\alpha)(1-\beta)GR - R \& D)(1-\gamma)}{(1+\omega)} \quad (2)$$

где  $\alpha$  - доля накладных расходов, связанных с регистрацией научно-исследовательской работы в ВНИИЦ (Всероссийский научно-технический информационный центр), комиссия банку за перечисление заработной платы на пластиковые карты и т.п.);  $\omega$  - норматив начислений на оплату труда в процентах (Обязательные взносы в страховые фонды, 30%);  $\beta$  - процент средств гранта, идущих на организационно-финансовое и техническое сопровождение проекта (15%);  $\gamma$  - ставка

подходного налога (13%); R&D – расходы на приобретение оборудования, руб.

Посчитаем сумму гранта, полученную на руки участникам проекта:

Процент накладных расходов<sup>α</sup> включает затраты на регистрацию научно-исследовательской работы в ВНИИЦ, комиссию банку за перечисление заработной платы на пластиковые карты и отчисления на увеличение стоимости материальных запасов организации. Как правило, эта величина незначительна и для грантов средней величины составляет<sup>α</sup> =3-4%. Доля средств гранта <sup>β</sup>, идущих на организационно-финансовое и техническое сопровождение проекта, для РФФИ составляет <sup>β</sup>=15%. Хотя в нормативных документах цифра в 15% оговаривается в качестве предельной (формально она может быть равна нулю), на практике именно она и используется при работе с грантовыми субвенциями. По условиям НИР, требуется приобрести оборудование в размере 500 000 руб.

Таблица 1.

Расчет налогового бремени

Показатели:	1 год		2 год		Всего
	Ставка	Сумма в руб.	Ставка	Сумма в руб.	Сумма в руб.
Сумма гранта по НИР (GR)		200 000		1 500 000	<b>1 700 000</b>
Накладные расходы (а)	3%	6 000		45 000	51 000
Финансово-организационное сопровождение юр.лица (b)	15%	29 100	15%	218 250	247 350
Приобретение оборудования и опытных образцов (R&D)				500 000	<b>500 000</b>
Обязательные взносы в страховые	30%	38 054	30%	170 019	208 073

фонды (w, ОВСФ=30%)			
Чистый доход исслед. организации без НДФЛ (как ФОТ)	126 846	566 731	693 577
Определение величины НДФЛ (13%)	13% 16 490	73 675	90 165
Чистый доход исследователей с НДФЛ (NCF <sub>1</sub> )	110 356	493 056	603 412
<b>Нетто-затраты на исследование (NCF<sub>2</sub>) руб.</b>	<b>110 356</b>	<b>993 056</b>	<b>1 103 412</b>
Фин-налоговое бремя руб.	89 644	506 944	596 588
или в % от суммы гранта	44,8%	33,8%	35,1%

Наглядно видно, что на втором этапе вместо 1,5 миллиона рублей исследователи на руки получили 493 056 рублей, что составляет 32,9% от исходной суммы.

К настоящему моменту уже принят федеральный закон «О внесении изменения в статью 217 части второй НК РФ». В соответствии с новой редакцией НК РФ, не подлежат налогообложению доходы физических лиц, полученных налогоплательщиками в виде грантов (безвозмездной помощи), предоставленных для поддержки науки и образования, культуры и искусства в РФ международными, иностранными и (или) российскими организациями по перечням таких организаций, утвержденных Правительством РФ. В этот перечень, согласно постановлению от 15 июля 2009 года №602 так же входит Российский Государственный Научный Фонд и Российский фонд фундаментальных исследований. Пересчитаем без подоходного налога 566 731 руб.

Таким образом, сегодняшняя налоговая система России настроена таким образом, что около половины выданных грантов возвращается в государственную казну. Такая величина

налогового бремени считается недопустимо высокой даже для юридических лиц, ведущих коммерческую деятельность.

Методические подходы к оценке эффективности научных результатов

**Методы оценки эффективности НИР.** Для оценки эффективности технологии на этапе эксплуатации используют, прежде всего, показатели стоимости, рентабельности и эластичности т.д. Под методами исчисления рентабельности понимают все подходы, связанные с выражением ожидаемого эффекта в денежной форме, а также с использованием, прямо или в модифицированной форме, соотношения денежных затрат и результатов в качестве критерия для отбора проектов. Вся сложность оценки экономической эффективности по приведенным показателям обусловлена невозможностью унифицированного подхода к получению показателей внедрения НИР.

**Эффективность затрат на инновации.** Относительную эффективность затрат на инновации можно рассчитать на

основе показателя эластичности:  $EEff_{R\&D} = \frac{P_{acc.eff.R\&D}}{P_{on R\&D}} \div \frac{C_{new}}{C_{old}}$  (3)

$P_{acc.eff.R\&D}$  - совокупный эффект от внедрения НИР в руб.;

$P_{on R\&D}$  - прибыль от инновационной деятельности (прибыль от НИР) в руб.; -  $C_{new}$  - новые затраты в руб.;  $C_{old}$  - старые затраты в руб.

**Прирост стоимости инновационного предприятия.**

Оценка прироста рыночной стоимости инновационного предприятия на основе НИР – мультипликатора:

$$Eff_{value} = V' - V = 0,5 \left( \frac{V}{\varphi} \times \varphi' - \frac{V}{1-\varphi} \times (1-\varphi') \right) - V \quad (*) \quad (4)$$

Где  $V, V'$  - рыночная стоимость предприятия до и после освоения новых затрат на НИР (руб.);  $\varphi, \varphi'$  - доли затрат на научно - исследовательские разработки до и после нововведений;  $Eff_{value}$  – эффект от мультипликации в рублях.

**Мультипликация РСП (НИР-мультипликатор).** Реализация любого инвестиционного проекта требует осуществления как капитальных вложений в основные фонды и оборотные средства, так и затрат на НИОКР. Пропорции между инвестициями в НИОКР и капитальными вложениями можно выразить через так называемый НИР-мультипликатор:

$$\text{НИРмультипликатор} = \frac{\text{Затраты на разработку нового продукта}}{\text{Капитальные вложения для производства и реализации продукта}} \quad (5)$$

На базе НИР-мультипликатора могут быть построены различные показатели эффективности проекта (как модификации показателя рентабельности). Считается, что поскольку конечным долгосрочным ограничениям для предприятия являются, как правило, основные фонды, цель предприятия – прирост стоимости предприятия, а не «краткосрочная» отдача собственно затрат на НИОКР. В некоторых случаях, особенно для инновационных компаний, эти случаи совпадают. Можно расширить определение НИР-мультипликатора – как отношение затрат на НИОКР и разработку нового продукта ко всем совокупным затратам предприятия. Тогда, в условиях ограниченности ресурсов, можно перераспределять затраты в пользу увеличения доли затрат на НИОКР и новый продукт, при этом эффект (только по пути перераспределения затрат) может быть выражен в виде прироста стоимости.

Вернемся к нашему примеру. Вычислим прямую экономию затрат для машиностроительного предприятия ОАО «Климов» при использовании нового трехслойного покрытия  $\text{TiZrFeTiZrFeNTiZrN}$ . Из финансовой отчетности предприятия известно, что годовая себестоимость изделий ОАО "Климов" составила 2 558 750 000 руб. в 2009г. Значительная часть деталей машин и механизмов изготавливается с применением обработки резанием. Как указано в аннотации к научному исследованию, доля затрат на инструменты может составлять

3—10% от себестоимости самих изделий, а увеличение периода стойкости инструмента в два раза, при прочих равных условиях, может привести к снижению себестоимости продукции до 5%. Пусть доля закупки инструментов для наукоемкого производства в совокупных расходах на реализованную продукцию (себестоимость) равняется 3% (взята нижняя граница диапазона от 3 до 10%). Пусть экономия затрат = 5% (минимальная величина). Тогда величина первой составляющей эффекта НИР от внедрения равняется 3 838 125 руб. ( $=2\,558\,750\,000 \cdot 0,03 \cdot 0,05$ ), назовем найденную величину как прямой эффект от нововведения. Рассчитаем еще один показатель мультипликации прямого эффекта от НИР как отношение прямого эффекта на вложенные инвестиции (разновидность НИР мультипликатора по формуле 5) как:

*Таблица 2.*

*Показатель мультипликации прямого эффекта от НИР*

Показатели	Совокупные инвестиции в НИР (руб) (из таблицы 1)	Отношение «прямой эффект / инвестиции», (доли)
Сумма грантов	GR=1 700 000	2,26
Нетто-затраты на исследование	NCF <sub>2</sub> =1 103 412	3,48

Используя мультипликатор «прямой эффект / инвестиции», равный 3,48, можно определить потери институционального характера в налоговой системе РФ как произведение совокупного финансово-налогового бремени (596 588 руб. в таблице 1) бремени на его значение. Это сумма равна 2 075 181 = 596 588 \*3,48. Используя известный принцип временной стоимости денег, можно обосновать, что изымая часть денежных средств из экономической системы, государство теряет будущие доходы от коммерциализации НИР. Используя данные финансовой отчетности и прямой эффект от НИР можно сформировать итоговую величину эффекта или результата НИР:

Таблица 3.

*Расчет совокупного эффекта от внедрения НИР*

Показатели	Сумма, руб.
1. Прибыль (от НИР) (по данным бухгалтерского учета)	472 667 000
2. Эффект (экономия прямых затрат)	3 838 125
=Итого совокупный эффект от внедрения НИР=1+2	<b>476 505 125</b>

Итоговый совокупный эффект от внедрения НИР в размере 476 505 125 руб. будет использоваться для определения относительной эффективности приобретения результата НИР предприятием.

Для того, чтобы использовать новую технологию ОАО "Климов" должно приобрести ее у исследователей. Необходимо рассчитать цену для указанной новой технологии или ее диапазон стоимости. По экспертным данным, мультипликатор "Затраты НИР/Стоимость ОИС" имеет значение от 15 до 28 (доли). Основанием для определения цены ОИС является объем финансирования, направленный на создание ОИС. Будем рассматривать два варианта финансирования НИОКР: с учетом потерь в налоговой системе и без. Используем данные таблицы 1.

Таблица 4.

*Определение стоимости НИР на этапе  
коммерциализации на основе мультипликатора  
Затраты НИР/Стоимости ОИС*

Показатели	Вариант 1 (с учетом потерь в налоговой системе)	Вариант 2 (без учета потерь в налоговой системе)
Мультипликатор "Затраты НИР/Стоимость ОИС" (разы)	20	20
Нетто-затраты на исследование (NCF2) руб.	1 103 412	----
Сумма грантов (GR) руб.	----	1 700 000

Определение диапазона стоимости ОИС для предприятия от и до в руб	22 068 238	34 000 000
---	------------	------------

Итак, новая технология может быть оценена от 22 до 34 миллионов рублей, т.е. уже рассматривается процесс коммерциализации объекта интеллектуальной собственности (ОИС). Теперь можно рассчитать эффекты приобретения этой новой технологии (ОИС) для конечного пользователя ОАО "Климов". Также будет это делать с учетом и без учета ограничений налогового (институционального) характера.

Используя данные финансовой отчетности предприятия ОАО "Климов", можно рассчитать показатель относительной эффективности затрат на инновации на основе принципа эластичности. Традиционные показатели эффективности инвестиций (NPV, IRR..) здесь использовать не уместно, так как нет в прямом смысле капиталобразующих инвестиционных затрат, т.е. в нашем случае речь идет о приобретении объекта интеллектуальной собственности производителем для конечного использования. По правилам бухгалтерского учета налогом на добавленную стоимость эта операция не облагается и затраты списываются в текущем периоде в уменьшении налогооблагаемой прибыли. Далее определим затрат на внедрение ОИС на предприятии. Нам известны затраты ОАО "Климов" на выпуск наукоемкой продукции с учетом прямой экономии при применении ОИС (ОАО "Климов" результата НИР) и они будут равны: как  $451\,770\,000 \cdot 0,97 = 438\,216\,900$  руб.

Таблица 5.

*Показатель относительного эффекта внедрения НИР (эластичности затрат на внедрение ОИС):*

Показатели	Вариант 1 (с учетом потерь в налоговой системе)	Вариант2 (без учета потерь в налоговой системе)
Цена ОИС, руб.	22 068 238	34 000 000
Себестоимость с учетом	438 216 900	438 216 900



прямого эффекта, руб.		
= Новая себестоимость НИР руб.	460 285 138	472 216 900
Совокупные годовые затраты предприятия до внедрения ОИС, руб.	528 532 500	528 532 500
Итого совокупный эффект от внедрения НИР	476 505 125	476 505 125
Относительный эффект внедрения НИР (по формуле 3)	<b>1,158</b>	<b>1,128</b>

$Eff_{R\&D} > 1$  - имеет место повышения эффективности затрат на инновации, при этом для варианта 1 он будет выше, так цена ОИС меньше. Т.е. на микроуровне (исследователь – производитель), указанная инновационная деятельность эффективна.

Чтобы определить эффективность на макро уровне, в целом для экономической системы: государство - исследователь и производитель - производитель, необходимо определить релевантные денежные потоки в ней. Для этого необходимо вычислить стоимость ОАО "Климов" до и после коммерциализации ОИС. На основе метода прямой капитализации прибыли можно определить стоимость ОАО "Климов" до коммерциализации ОИС как 4 274 480 000 руб. при ставке рекапитализации 15%. При этом его балансовая стоимость равна 3 837 437 000 руб., а стоимость собственного капитала 1 171 371 000 руб.

Для определения рыночной стоимости предприятия после коммерциализации ОИС, по формуле (\*) необходимо определить долю затрат на научно-исследовательские разработки (до приобретения ОИС 34,7% и после 35,98%) в общей сумме расходов предприятия (2 663 971 000 руб.). Из финансовой отчетности известны затраты на НИОКР 924 437 000 руб., а также стоимость ОИС 34 000 000 руб., которые включены в указанные затраты. Тогда прирост

стоимости по формуле (\*) составит 36 832 506 рублей или 0,86% к стоимости предприятия до коммерциализации НИОКР. Рассчитаем релевантные денежные потоки для экономической системы (государство - исследователь - производитель):

Таблица 6.

Прогноз релевантных денежных потоков для экономической системы (государство - исследователь - производитель)

Показатели, руб.	1 год	2 год	3 год	4 год
1. Отток грантовых субсидий, руб.	-200 000	-10 000		
2. Возврат ДС через налоги, руб.	9 644	506 944		
3. Получение прямого эффекта НИР, руб.			838 125	
4. Потери в получении прямого эффекта из-за налоговой системы и подмены отношений			2 075 181	
5. Прирост стоимости производителя				6 832 506
6. Совокупный CF в экономической системе	- 110 356	- 993 056	1 762 944	6 832 506
7. NPV	22 936 505			

Если рассчитать те же денежные потоки, но без потерь в налоговой сфере, то значение чистой текущей стоимости повыситься и NPV= 23 898 367 руб. при ставке дисконтирования 13%. Т.е. эффективность системы выросла бы на 4,2%. Полученная величина является скромной величиной, но для экономической системы в целом ощутимой, т.е. указанный подход помогает решить проблему использования результатов интеллектуальной деятельности предприятий, оценить эффекты от внедрения результатов НИР на микро и макро уровнях.

## Эффективность мер в области налогообложения

Сам факт широкого распространения налогового стимулирования инновационного развития свидетельствует о позитивном влиянии стимулов на инновационное поведение компаний. Тем актуальным становится вопрос об оценке их эффективности. Общая идея такой оценки состоит в сопоставлении расходов и инициированных ими результатов - дополнительных доходов и пользы для фирм, государства и общества в целом. Поскольку налоговые стимулы представляют собой недополученный налоговый доход государства или ресурсы, которые могли быть использованы в иных формах государственной поддержки, то для оценки эффективности применения налоговых стимулов необходимо, прежде всего, сопоставлять объемы расходов на налоговое стимулирование и результаты, полученные от налоговых стимулов на уровне фирмы и общества в целом.

При проведении оценки действенности налоговых стимулов необходимо учитывать три уровня возможных последствий от их применения:

- эффект первого порядка - прямое влияние налоговых льгот на прирост расходов на инновационное развитие, осуществляемых предприятием;
- эффект второго порядка - влияние налоговых льгот на инновационное поведение предприятия, например, рост доли продаж инновационных товаров и услуг;
- эффект третьего порядка - влияние налоговых льгот на макропоказатели социально-экономического состояния общества (благополучие, производительность, прибыльность и т.п.).

Если эффекты первого и второго порядка проявляются обычно на уровне фирмы, то эффект третьего порядка - на уровне национальной или международной экономики. Конечно, такое деление на три уровня достаточно условно, все эти эффекты взаимосвязаны и могут усиливать друг друга. В идеале оценка эффективности инновационного

стимулирования должна была бы включать все три уровня ожидаемых последствий, но на практике выявить и учесть все последствия (эффекты) сложно. Для оценки степени привлекательности (также называют «щедростью») налогового субсидирования в разных странах и сравнения стран по **этому показателю Дж. Варда** предложил так называемый **В-индекс** [17]. На основе этого индекса считается, что в США все это время снижалась «щедрость» налогового стимулирования, а в других странах она увеличивалась, особенно после 2000 г. Иначе говоря, для инвестиций в инновации другие страны имеют более благоприятный налоговый режим, чем США. Например, в Канаде, Великобритании и Австралии фактическое налоговое стимулирование вдвое больше, чем в США. В-index показывает относительную привлекательность расходов на инновационное развитие при существующей системе налогообложения. Он сравнивает 1 денежную единицу расходов на инновационное развитие и 1 единицу доходов компании после вычета налогов. В числителе - единица чистых расходов на инновации, в знаменателе - единица чистых

доходов компании:

$$B - index = \frac{(1 - ZU)}{1 - U}, \quad (6)$$

где U - налоговая ставка на корпоративный доход, Z - степень включения расходов на инновации в расчет налога на прибыль.

Если расходы на инновации полностью вычитаются из налогооблагаемой базы, то Z =1, а B=1. В случае, если применяется амортизация основного капитала, занятого в инновационной деятельности - Z<1, а B>1. Если налоговая скидка предусматривает списание большей суммы, чем было реально потрачено на ИП, то Z>1, а B<1.

**Методология В-index** дает возможность проводить межстрановые сравнения, она также позволяет отслеживать временные тенденции и «конструировать» влияние отдельных элементов налоговой субсидии на ее общую результативность. А показатель **налоговых субсидий на инновационную**

**деятельность** свидетельствует о степени участия государства в инновациях путем предоставления хозяйствующим субъектам налоговых преференций. Данный показатель рассчитывается по формуле: Показатель налоговых субсидий = 1 – B-index. Чем выше значение показателя налоговых субсидий, тем больше степень регулирующего воздействия государства на инновационную деятельность. Показатель B-index и показатель налоговых субсидий на единицу расходов на инновационную деятельность для ряда стран за 2009 г. представлены ниже:

*Таблица 7.*

*B-index и показатель налоговых субсидий на единицу расходов на инновационную деятельность за 2009 г. (по данным Организация Экономического Сотрудничества и Развития - ОЭСР)*

Страна	B-index	Показатель налоговых субсидий
Испания	60,90%	39,10%
Португалия	71,50%	28,50%
Чехия	72,90%	27,10%
Нидерланды	76,10%	23,90%
Франция	81,10%	18,90%
Венгрия	83,80%	16,20%
Дания	83,90%	16,10%
Великобритания	89,40%	10,60%
Бельгия	91,10%	8,90%
Австрия	91,20%	8,80%
Ирландия	95,10%	4,90%
Польша	97,80%	2,20%
Финляндия	100,80%	-0,80%
Словакия	100,80%	-0,80%
Россия	102,30%	-2,30%

Данные в таблице свидетельствуют о том, что Испания. Португалия. Чехия. Нидерланды. Франция, Венгрия, Дания. Великобритания имеют наиболее привлекательности системы налоговых субсидий. Чем ниже значение этого B-индекса, тем более щедрые налоговые субсидии на инновационное развитие

в стране.

### Заключение

Резюмируя сказанное, следует отметить необходимость внедрения трех простых принципов формирования системы грантов: максимальное доверие государства индивидуальным исследователям; отказ властей от экономии на науке с помощью «скрытых» фискальных инструментов; активное внедрение современных финансовых технологий работы бюджета с физическими лицами. В противном случае постоянное «отнимание» половины выделенных средств (грантов) может сильно демотивировать отечественных исследователей, от которых во многом зависит построение современной национальной экономики инновационного типа. В 2009 году V-index для России составил 102,3%, что свидетельствует о неэффективной системе налоговых льгот. Показатель налоговых субсидий на единицу расходов на инновационную деятельность составил -2,3%, т.е. налоговое законодательство не облегчает налоговое бремя компаний, а даже наоборот затрудняет условия развития инноваций в России.

### Литература

1. Внутрикorporативные правила оценки эффективности НИОКР СТО Газпром РД 1.12-096-2004. <http://www.complexdoc.ru/ntdtext/540966/2>
2. Гольдштейн Г.Я. Стратегические аспекты управления НИОКР. Монография. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. 244с.
3. Джазовская И.Н., Осташков А.В. Проблемы оценки эффективности НИОКР в НИИ и вузах: выбор оптимальной методики. Журнал: Менеджмент инноваций, #1, 2010 г.
4. Балацкий Е.В. Налогообложение грантов или поддержка науки по-российски <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/15949>
5. Каширин А.И. Венчурное инвестирование в России / Каширин А.И., Семенов А.С. – Москва: Вершина, 2007. – 23 с.
6. Келле В. Инновационная система России: формирование и функционирование. Издательство: Едиториал УРСС, 2003, 148 с.
7. Козловская Э.А., Демиденко Д.С., Яковлева Е.А., Гаджиев М.М.. Экономика и управление инновациями. Издание 2-е// Учебник. – Санкт-Петербург, 2010
8. Комков Н.И., Бондарева Н.Н. Проблемы коммерциализации научных

исследований и направления их решения  
<http://elibrary.ru/download/27410256.pdf>

9. Кравченко Н.А., Коломак Е.А., Кузнецова С.А., Юсупова А.Т. Коммерциализация российских инновационных разработок: проблемы и перспективы / Сиб. центр прикладных экономических исследований. - Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2008. - 79 с.;
10. Миндели Л.Э., Воробьев И.В. Основные тенденции инновационного развития отечественной экономики [www.asms.ru/kompet/2011/august/mindeli17.pdf](http://www.asms.ru/kompet/2011/august/mindeli17.pdf)
11. Национальные инновационные системы в России и ЕС. // М.: ЦИПРАН РАН, 2006. – 280 с.
12. Проблемы выработки реализации государственной политики в области формирования национальной инновационной системы. — М.: ИПРАН РАН, 2007.
13. Российский статистический ежегодник. Госкомстат РФ.
14. Iakovleva E., Demidenko D., Kozlovskaya E. Optimal control of investments in the company's assets. Upper Austria University of Applied Sciences FH OÖ Forschungs- & Entwicklungs GmbH. Shaker Verlag – 2011. Vol.2. p. 159-175
15. Iakovleva E., Bychaev Y. Application of the value based management approach to assess the effectiveness of business assets control. Статья. WEST-OST-REPORT International Forum for Science and Research. ISSN 2190-5231. BERLIN. Nr.2 2011. с.63-72
16. Economic Policy Reforms 2011 Going for Growth. OECD Publishing – 2011.- 240 с.;
17. Jacek Warda. Tax Treatment of Investment in Intellectual Assets : An International Comparison / Jacek Warda . OECD Science. Technology and Industry Working Papers. - 2006. – N4;

Мишунина Л.Н., Карастелев Б.Я., Якубовский Ю.В.

## ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

г. Владивосток, Дальневосточный федеральный университет

Экономика Приморского края сможет занять достойное место в мировом хозяйстве лишь тогда, когда в стране будет сформирована система мощных конкурентоспособных

компаний, которые в состоянии на равных соперничать с ведущими зарубежными фирмами. При этом внимание должно быть обращено главным образом на организации оборонного комплекса, где сосредоточены современные наукоемкие технологии, не имеющие аналогов в зарубежной практике.

Значение Приморского края для России трудно переоценить - это 20 % территории России. Во многом благодаря экономике региона наша страна сохраняет свой политический вес и влияние в странах АТР. В современных условиях значимость восточных районов многократно возрастает.

Дальневосточный федеральный округ — это крупнейший военно-технический центр России, в котором представлены все основные отрасли оборонной промышленности. На территории округа действуют более 40 крупных промышленных и научных предприятий ОПК, многие из которых имеют общегосударственное значение и уникальный характер.

В округе представлены практически все направления оборонного комплекса — и судоремонтная, судостроительная промышленность, авиационная, электронная, и радиопромышленность, средств связи и вооружения, ремонт и техническое облуживание ракетного вооружения и др.

Образовательный комплекс Дальнего Востока способен полностью обеспечить потребности развивающейся экономики в квалифицированных кадрах. В регионе работает множество институтов и исследовательских центров, многие из которых являются головными в стране по важнейшим направлениям современной науки и техники.

Однако сегодняшняя ситуация на Дальнем Востоке парадоксальна. С одной стороны - мощный научный потенциал, уникальные технологии, разработанные российскими учеными, огромные сырьевые ресурсы, в том числе биологические, наличие крупных конкурентоспособных производств. С другой - тяжелая экономическая ситуация в большинстве сфер экономики, слаборазвитая инфраструктура, отсутствие современных коммуникаций, низкий уровень жизни, большое



число безработных.

До начала проведения политики экономических реформ предприятия оборонно-промышленного комплекса составляли основную и существенную часть экономического комплекса Приморского края, они же служили источником финансирования развития кооперированных производств, социальной и производственной инфраструктур. Предприятия оборонно-промышленного комплекса являлись градообразующими (г. Арсеньев, г. Большой Камень и др.);

В 1990 году в стране началась структурная перестройка. К 1998 г. (период спада) уровень производства в России сократился по сравнению с 1990 г. на 42 %, а инвестиции в основной капитал – на 79 %. Доля военной продукции в общем объеме промышленного производства по Приморскому краю в 1990 г. составляла 68,9 %, а к 2010 году эта доля составила 30 % [1]

Структурный кризис следовало бы преодолеть внедрением новых технологий, освоение которых обеспечивало бы прорыв эффективности экономики и переход к новому этапу ее роста. При нормальном течении кризиса сокращение экономической активности не затрагивает перспективных производств нового технологического уклада, имеющих потенциал роста и способных стать «локомотивами» будущего экономического развития страны. Наоборот, в это время на фоне общего спада наблюдался бы рост производства принципиально новых товаров, подъем инвестиционной и инновационной активности в высокотехнологичные производства. Да и загружать 70 % мощности предприятий ОПК Приморского края необходимо гражданской продукцией. [5]

Дополнение экономики ОПК дальневосточных регионов образуют ТЭК, добыча и переработка ценного минерального сырья, металлургическая промышленность, рыбохозяйственный и лесопромышленный комплексы, сельское хозяйство. Социальное обеспечение в значительной мере остается привязанным к деятельности предприятий. Многие

города и поселки имеют монопрофильную структуру экономики, их градообразующей базой являются нефтегазодобывающие, горнодобывающие и электроэнергетические предприятия. Эти объекты - редкие очаги экономической активности. Ситуация усугубляется низкой рождаемостью и оттоком населения.

Сегодня существующая экономическая модель развития страны демонстрирует свою несостоятельность. Сложилась ситуация, когда рост цен на сырье сопровождается продолжающимся оттоком капитала из страны. Необходимо отказываться от сырьевой модели развития.

Для инновационного развития территории нужна сильная производственная база. Поэтому стратегической целью политики России на Дальнем Востоке должно стать формирование разветвленной системы предприятий ОПК как единого, основного и многопрофильного сектора экономики, способного адаптироваться к изменениям оборонных и экономических потребностей государства и рыночного спроса.

В соответствии с Программой реструктуризации оборонно-промышленного комплекса в период 2001-2010 годы на месте сотен разрозненных заводов и конструкторских бюро на Дальнем Востоке было создано нескольких десятков крупных вертикально интегрированных холдингов. Последние объединены следующим образом: авиастроение, ракетно-космическая техника, судостроение, а также в рамках агентств по системам управления, обычных вооружений и боеприпасов.

Формирование и развитие взаимосвязанного комплекса предприятий ОПК может стать мощным препятствием на пути дезинтеграционных процессов в регионе. Утрата предприятий ОПК, потеря баз Тихоокеанского флота, стратегических объектов - угроза целостности государства.

Чтобы сформировать единый, эффективный промышленный комплекс региона на основе предприятий ОПК, необходимо провести мониторинг инновационного потенциала. Далее - реализовывать региональную систему поддержки и развития инновационной деятельности. На федеральном уровне решить

вопросы координации деятельности организаций, занятых инновациями в регионе.

При этом следует всемерно развивать инфраструктуру поддержки инновационной деятельности как составной части целостной государственной системы, обеспечивающей не только создание рабочих мест для высококвалифицированных специалистов, а главное обеспечивающее поступательное экономическое развитие территории.

Ближайшие годы будут периодом усиления глобальной конкуренции, прежде всего, в сфере разработки и внедрения высокотехнологичной продукции.

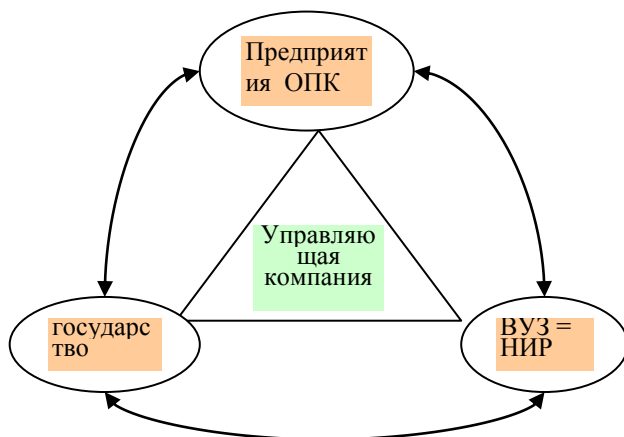
Поэтому основой становления инновационной сферы Дальнего Востока должна стать созданная на основе организаций и предприятий ОПК система научных центров и, наукоградов, вузовских и отраслевых научно -академических и научно-исследовательских институтов. На них, помимо проведения фундаментальных исследований, необходимо возложить:

- разработку и реализацию прикладных и пилотных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- подготовку высококвалифицированных кадров;
- генерацию малых предприятий в сфере высокотехнологического наукоемкого бизнеса;
- организацию научно-внедренческих центров, технопарков и бизнес-инкубаторов.

В рамках формирования инновационной системы представляется целесообразным стимулирование инициативного создания высокотехнологичных **территориально-производственных комплексов (ТПК)**, а также инновационного предпринимательства на базе предприятий ОПК, и научно-образовательными комплексами и в рамках создания **Управляющей компании (УК)**. Внедрение такой модели позволит снизить предпринимательские риски, упростить процедуры получения финансирования со стороны коммерческих банков и региональных бюджетов, улучшит

качество жизни населения.

Модель такого территориально-производственного комплекса (ТПК) представлена на рисунке 1



*Рисунок 1. Модель взаимосвязи базовых участников интеграционной системы ТПК*

Весомый вклад в инновационное развитие Дальнего Востока должна внести государственная поддержка высокотехнологичных производственных проектов при участии государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий». В целях реализации сдвига 4 технологического уклада к 5 технологическому укладу. [7]

Интенсификация инновационной активности в традиционных для экономики Дальнего Востока отраслях должна опираться на механизмы развития прорывных технологий и реализации мегапроектов, а также внедрения высокоэффективных технологий ОПК в частный бизнес. Для этого значительное внимание органов государственной власти и органов местного

самоуправления должно быть уделено развитию и стимулированию потребительского спроса на инновационную продукцию и услуги, взаимовыгодного межрегионального и международного сотрудничества в сфере инновационной деятельности.

Создание высокотехнологических **территориально-производственных комплексов (ВТПК)**, а также развитие экономических связей между сопряженными отраслями будет способствовать росту выпуска конкурентоспособной продукции и обновлению производственного аппарата, росту ВРП, к созданию новых рабочих мест и росту спроса на высококвалифицированный персонал.

Как пример можно привести влияния (ВТПК) на развитие лесной промышленности



Рисунок 2. Развитие лесной промышленности.

Чтобы соединить базовых участников интеграционной системы ВТПК, необходимо создать новую управляющую компанию. Новая Управляющая компания будет координировать и направлять инновационные разработки, запатентованные в стенах Алма - Матер и размещать эти разработки для массового производства на предприятиях ОПК.

Развитие этой идеи проиллюстрируем на примере ДВФУ. В

стенах Дальневосточного государственного университета (сегодня ДВФУ) в 1994 году был создан учебно - производственный инновационный центр «Деревообработка», при поддержке Российско-Японской межправительственной программы РОТОБО по содействию развития малого бизнеса в г. Владивостоке и подготовке кадров в ДВГТУ, В 2004 году научно – инновационный центр разработал принципиально новую пространственная схема деревянного дома, в котором возникающие нагрузки на 90 % воспринимает каркас из клееных брусьев и только 10 % приходится на ограждающие конструкции. [2]

В рамках программы государственной поддержки Минорнауки РФ, ОАО «Приморсклеспром» совместно с ДВФУ была разработана технология модульного инновационного деревянного домостроения, позволяющая использовать круглую древесину 2-3 сорта диаметром 18 – 34 см. Изготовленный по этой технологии клееный брус и другие конструктивные композитные элементы по прочностным характеристикам и долговечности не уступает японской технологии деревянного домостроения. [2]

Кроме того, разработанная технология позволяет производить не только отдельные конструктивные элементы здания, но и полностью готовые к сборке домокомплекты. Экономический эффект от реализации готовых домокомплектов значительно превосходит экономический эффект от использования клееного бруса. Если стоимость кубометра обычного клееного бруса составляет \$ 600 – 800, то стоимость кубометра каркаса готового домокомплекта – \$ 3200.

Концепция, предложенная научно образовательным центром ДВФУ, предлагает совершенно новый принцип, отличный от всех существующих в настоящее время технологий производства деревянного домостроения, существенно снижает стоимость на единицы жилой площади индивидуального дома, при сохранении показателей качества жизнеобеспечения.

Следующий тренд в современном жилищном строительстве

— активное внедрение энергоэффективных и энергосберегающих технологий. Основные идеи, заложенные в общую концепцию энергоэффективного домостроения, и прежде всего его «два кита» — повышенная теплоизоляция и качественная вентиляция зданий — имеют бесспорную экономико-технологическую значимость.

Главным лимитирующим фактором применения энергоэффективных технологических решений в строительном комплексе на сегодняшний день является отсутствие скоординированной и целенаправленной государственной политики. Актуальным является изучение возможностей развития высокотехнологичного производства путём активизации процессов управления инновационной деятельностью в формате государство – ВУЗ (НИИ) – субъекты бизнеса. Для эффективного развития предприятий домостроения необходимо активное внедрение инноваций в деревообрабатывающий комплекс.

В соответствии с программой, необходимо провести модернизацию предприятий ОПК и их переориентацию на выпуск высокотехнологичной продукции деревянного домостроения и обеспечение «умного дома». [3]

Это в первую очередь изготовление оборудования и комплекса инженерных и электронных приборов, способных перерабатывать древесину, а также много другое для комфортного проживания (отопительные и вентиляционные системы, электрооборудование, системы кондиционирования, водообеспечения, сантехническое оборудование).

Уже сегодня предприятия «Дальприбор» и «Изумруд» занимаются серийным выпуском светодиодных светильников, энергосберегающих ламп, электросчетчиков и электрощитов, в ближайшей перспективе - ветровые электрогенераторы и солнечные батареи. На «Аскольде» налажен выпуск запорной арматуры и радиаторов отопления, идет монтаж деревообрабатывающего оборудования для производства мебельной доски из лиственных ценных пород

Загрузив предприятия ОПК конкурентоспособными научными разработками, необходимо будет подумать о кадрах.

Формирование спроса на кадры высокой квалификации со стороны созданных инновационных комплексов будет стимулировать адаптацию системы образования к нуждам реальной экономики. Образовательные и научные учреждения как активные участники внедрения инновационных разработок получают внутренние стимулы для приведения структуры подготовки кадров в соответствие с требованиями приоритетов российских инновационных программ. Таким образом, развивая высокотехнологичные производства ОПК, будут развиваться смежные отрасли народного хозяйства и будет развиваться и жизнеутверждаться экономика Приморского края.

*Статья выполнена при финансовой поддержки  
Министерства образования и науки РФ*

#### *Литература*

- 1. Бондаренко А.В., Быстров В.В., Шевченко Д.К. Проблемы и перспективы совершенствования управления инновационной деятельностью предприятий океанического машиностроения. -Владивосток: «Уссури», 2001. 190 с.*
- 2. Бурдина, Е.И. К вопросу прогнозирования инновационной деятельности деревообрабатывающих предприятий Приморского края / Е.И. Бурдина // Российское предпринимательство. – 2009. - № 8 (2). - С. 122-127.*
- 3. Велт Т.Дж. , Элсенпистер Р.К. Умный дом. Строим сами. – СПб, : Кудиц-образ, 2009– 384 с.*
- 4. Краевая целевая программа «Стимулирование развития жилищного строительства на территории Приморского края» на 2012-2015 годы» // «Собрание законодательства РФ»*
- 5. Оборонное предприятие не только активно выполняет гособоронзаказ, но и внедряет новые технологии // Золотой Рог № 15 - 2012*
- 6. Организация производства и управление предприятием: Учебник Под ред. О.Г. Тууровца Издательство: ИНФРА-М 2004 г. 528 с.*
- 7. Якубовский, Ю.В. Механизм интеграции науки, образования и производства региона (на примере деревянного домостроения) / Ю.В. Якубовский, Л.Н. Мишунина // Научно-технические ведомости СПбГПУ 2011. – №5 – С. 91 - 94.*



## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПАРТНЕРСТВА: ВОЗМОЖНОСТИ В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ ТУРИЗМА

*г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет*

Инвестирование региональных инновационных программ частно-государственного партнёрства (ЧГП) осуществляется сегодня в рамках федеральных и региональных целевых программ (ФЦП и РЦП) комплексного развития территорий и из инвестиционного фонда РФ в рамках адресных инвестиционных программ. В то же время специфика и эффективность этих инструментов в силу их большей декларативности, чем практического использования уже давно подвергаются критике со стороны частного капитала. В рамках ФЦП и РЦП государство и частный бизнес не могут заключать многоканальные инвестиционные соглашения, вследствие чего одно из ключевых условий в мотивации ЧГП – разделение рисков и выгод между партнерами – не надежно.

Считается, что Инвестфонд РФ представляет собой более эффективный механизм бюджетного инвестирования по сравнению с целевыми программами, поскольку его функционирование базируется на финансировании конкретных проектов с рассчитанной бюджетной эффективностью. Однако, субсидии, выделяемые из Инвестфонда РФ на региональный проект, сегодня зависят от общего объема средств, предусмотренных федеральным законом о бюджете на финансирование региональных инвестпроектов. При этом Министерство регионального развития России (Минрегион) устанавливает квоты для каждого субъекта, в том числе с учетом уровня его бюджетной обеспеченности, т.к. обязательным условием поддержки регионального проекта является выделение средств из бюджета региона. Получается, что при отборе инвестпроектов на федеральном уровне первичными являются региональные квоты, а не сами

региональные инвестпроекты. По данным Минрегиона показатели реализации проектов ЧГП следующие: на один рубль участия средств Инвестиционного фонда по региональным проектам, вложения частного капитала составляют в среднем до 6 рублей, а по отдельным региональным проектам - до 14 рублей. На общефедеральные проекты на 1 рубль участия Инвестфонда РФ в ЧГП приходится порядка 2 рублей частных инвестиций [3]. Следовательно, наибольший спрос на ЧГП генерируется именно в регионах, поэтому необходимо «снижать» уровень принятия решений по отбору региональных инвестиционных проектов до уровня органов власти субъектов, для чего необходимо готовить нормативную базу для создания региональных инвестфондов, которая должна регламентировать не только процедуру отбора, критерии, но и организационные формы самих вновь создаваемых инвестфондов в субъектах.

Таким образом, кроме программных инвестиций для реализации ЧГП необходимы дополнительные адресные инструменты, например:

- формирование единого органа (по отраслям или по межотраслевым комплексам) по реализации ЧГП партнерств в регионе;
- создание в регионах коллективных инвестиционных фондов;
- создание национальных и региональных агентств по привлечению инвестиций в развитие туристско-рекреационных территорий.

Специальные агентства по привлечению инвестиций могут создаваться государством для каждой отрасли национальной экономики, в которой развиваются партнерства. Государство может также создать свой единый агентский орган для всех или для большинства секторов национальной экономики. Возможно создание агентства по крупным межотраслевым комплексам, включающим группы взаимосвязанных отраслей как это организовано в США, Японии и других развитых странах.

Например, в Польше созданы соответствующие институциональные структуры отдельно для автомобильных, железных дорог, электроэнергетики, лесного хозяйства, туризма и др. [2].

В реализации мероприятий ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)», вероятно, будут задействованы три разных уровня ЧГП: партнерство на федеральном государственном уровне, межрегиональное партнерство и партнерство на муниципальном уровне. Для современной России наиболее характерна институциональная схема, когда ЧГП на каждый контракт или концессию формируются с нуля, т.к. в национальной экономике еще совсем мало опыта и не произошло эволюционного вращивания новых видов партнерства в формирующуюся структуру рыночной экономики. В перспективе возможно увеличение роли ЧГП за счет расширения сферы государственных и муниципальных контрактов, аренды государственного и муниципального имущества, совместных предприятий, концессионных соглашений, создания особых экономических зон туристско-рекреационного типа.

Однако государству пока не удалось сформировать систему финансово-экономических рычагов инициирования участия и поддержки частных компаний при реализации инновационных проектов: равноправный партнерский характер, гарантии, льготы, преференции, риски и т.п. Поэтому в первую очередь при реализации инвестиционных проектов в туристско-рекреационной сфере привлекательными являются формы ассоциативного сотрудничества, например, создание ЧГП в правовой форме инвестиционного товарищества (ИТ), на основе договора, которая позволяет инвесторам объединяться для совместного вложения денег в проекты без образования юридического лица [1]. ИТ в первую очередь будут привлекательны для многоканального стартового финансирования инновационных разработок среднего формата

в ТРК и могут создаваться как индивидуальными предпринимателями, так и компаниями, на основе соответствующего договора. При этом, ИТ, не обязано платить налоги – налоговое бремя несут непосредственно его участники, каждый по своим правилам, что позволяет избежать ситуации двойного налогообложения.

Таким образом, переломить существующую ситуацию по инвестированию региональных инновационных проектов в ТРК, возможно только с привлечением новых организационных форм при формировании региональных инвестфондов, когда субсидии из инвестфонда РФ направляются непосредственно на проект, а необходимый партнерский вклад от региона (частные инвестиции в региональных проектах должны составлять более 50 процентов) формируется на основе многоканального договора в форме инновационного товарищества.

### *Литература*

1. ФЗ № 557184-5 от 29.11.2011 «Об инвестиционном товариществе».
2. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов. Приоритетные национальные проекты: первые итоги и перспективы реализации // Сборник научных работ. Редкол.: Ю.С. Пивоваров (отв. ред.) и др. М., 2007. С. 89-90.
3. Утроение рубля. Российская газета. Федеральный выпуск №5208 (129). 16.06.2010. (<http://www.rg.ru/2010/06/16/basargin.html>).

Пшеничников В.В., Сотникова Л.Н.

## ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

*г. Воронеж, ФГБОУ ВПО Воронежский государственный аграрный  
университет имени императора Петра I*

Динамичное и эффективное развитие инновационной деятельности в регионах страны является необходимым условием стабильного функционирования и развития

экономики. Масштабы, структура и эффективность использования инноваций во многом определяют результаты хозяйствования на различных уровнях экономической системы, состояние, перспективы развития и конкурентоспособность национального хозяйства. Непрерывный и динамичный рост экономики должен обеспечиваться за счет использования новейших открытий в различных сферах человеческой деятельности, в первую очередь, в производстве товаров, работ и услуг. Под влиянием возрастающей внутренней и внешней конкуренции инвестиции в инновации становятся важнейшим направлением экономической политики в регионах.

Согласно формулировке, предложенной Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) совместно со Статистическими бюро ЕС, «Инновация есть введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях». В соответствии с данной трактовкой предлагается рассматривать следующие четыре типа инноваций: продуктовые, процессные, маркетинговые и организационные (см. Таблицу 1.)[4.].

Новые идеи и новые продукты, прогрессивные технологии и организационные решения в большей степени определяют успех предпринимательской деятельности, обеспечивают выживание и финансовую стабилизацию на территории регионов.

*Таблица 1.*

*Основные типы инноваций*

Тип инновации	Краткая характеристика типа инновации
Продуктовая инновация	Внедрение товара или услуги, являющихся новыми или значительно улучшенными по части их свойств или способов использования. Сюда включаются значительные усовершенствования в технических характеристиках, компонентах и

	материалах, во встроенном программном обеспечении, в степени дружелюбности по отношению к пользователю или в других функциональных характеристиках.
Процессная инновация	Внедрение нового или значительно улучшенного способа производства или доставки продукта. Сюда входят значительные изменения в технологии, производственном оборудовании и/или программном обеспечении.
Маркетинговая инновация	Внедрение нового метода маркетинга, включая значительные изменения в дизайне или упаковке продукта его складировании, продвижении на рынок или в назначении продажной цены.
Организационная инновация	Внедрение нового организационного метода в деловой практике фирмы, в организации рабочих мест или внешних связях.

Инновации и новшества являются результатом инновационной деятельности. Под инновационной деятельностью понимается 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, и именно в своей совокупности они приводят к инновациям.

Чтобы произвести более или менее объективную оценку основных результатов и дальнейших перспектив инновационной деятельности в Российской Федерации, мы обратились к имеющимся в открытом доступе сведениям об инновационной деятельности предприятий промышленности в Центральном федеральном округе РФ за период с 2005 по 2010 годы. При этом сразу же хотелось бы сделать замечание

следующего характера. По состоянию на первое полугодие 2012 г. найти данные об инновационной деятельности в России за последний отчетный 2011 г. оказалось весьма затруднительно. Поэтому мы будем опираться на имеющуюся статистику за обозначенный выше временной интервал, надеясь, что в перспективе такая информация будет доступна в более короткие сроки, в том числе за счет инновационных достижений в сфере статистического учета и отчетности.

Наш выбор Центрального федерального округа РФ в качестве объекта исследования не случаен и объясняется следующими обстоятельствами.

Центральный федеральный округ (ЦФО) – административное формирование в центре европейской части России. Он образован 13 мая 2000 г. в соответствии с Указом Президента Российской Федерации № 849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе». Занимает первое место в России по численности населения – более 26 % населения страны. В округе также самая высокая плотность населения – 57 человек на 1 кв. км. На территории ЦФО находится столица России Москва. Центральный федеральный округ объединяет 2 экономических района: Центральный и Центрально-Черноземный.

ЦФО занимает первое место в России по основным фондам экономики (25 % фондов России), промышленному и сельскохозяйственному производству (20 % и 25 % соответственно). Темпы роста промышленного производства на территории ЦФО выше средних показателей по стране. ЦФО лидирует среди федеральных округов по всем основным показателям социально-экономического развития. Важными факторами развития социально-экономической сферы являются выгодное экономико-географическое положение, развитая инфраструктура и созданный производственный и научно-технический потенциал.

В ЦФО производится около 30 % продукции машиностроения

и легкой промышленности, 25 % продукции химической отрасли, 20 % продукции черной металлургии. В структуре промышленного комплекса Центрального федерального округа лидирующими отраслями являются машиностроение и металлообработка. На территории ЦФО сосредоточено около 65 % промышленных запасов железных руд, 25 % фосфоритов, 25 % цементного сырья, 15 % бокситов. На долю Центрального федерального округа приходится 45 % всех налогов и сборов в федеральный бюджет. [6.]

В Таблице 2 [5.] представлены основные показатели инновационной деятельности предприятий промышленности Центрального федерального округа РФ за 2005 – 2010 гг. Табличные данные показывают нам достаточно устойчивую тенденцию снижения практически по всем представленным показателям. Снижение, наблюдавшееся в 2008 – 2010 гг., можно было бы объяснить последствиями мирового финансового кризиса, если бы похожая ситуация не наблюдалась в 2005 – 2007 гг., когда экономика России развивалась относительно устойчиво, иллюстрируя экономический рост.

*Таблица 2.*

*Основные показатели инновационной деятельности предприятий промышленности Центрального федерального округа РФ за 2005 – 2010 гг.*

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций промышленного производства, в %	17,1	15,9	12,8	14,7	13,9	11,6
Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем	3,3	4,9	2,3	1,2	1,1	1,5



объеме отгруженной продукции промышленного производства, в %						
Затраты на технологические инновации организаций промышленного производства, млн. руб. (в фактически действовавших ценах)	10096,8	15937,9	8065,0	11835,1	10511,2	1060 5,7
Удельный вес затрат организаций промышленного производства на технологические инновации в общем объеме отгруженной продукции, в %	2,8	2,6	0,5	0,6	0,6	0,7

**Таблица 3.**  
**Инновационная активность организаций промышленного производства Центрального федерального округа РФ по видам экономической деятельности в 2005 – 2010 гг.**

	Число организаций, осуществлявших технологические инновации										Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, процентов									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005	2006	2007	2008	2009	2010		
Всего	140	131	103	111	96	80	17,1	15,9	12,8	14,7	13,9	11,6	-	50,0	-	-	-	-		
добыча полезных ископаемых	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
в том числе:																				
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	-	1	-	-	-	-	-	50,0	-	-	-	-	-	50,0	-	-	-	-		
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
обрабатывающие производства	137	126	101	107	92	76	17,5	15,6	12,8	14,6	13,8	11,4	-	-	-	-	-	-		
в том числе:																				
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	14	18	14	14	14	12	13,0	16,4	14,0	13,9	14,7	13,6	-	-	-	-	-	-		
текстильное и швейное производство	4	5	3	2	4	3	10,0	8,5	5,5	4,5	11,8	10,0	-	-	-	-	-	-		
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	4	2	1	1	1	1	24,0	15,4	7,1	10,0	14,3	5,0	-	-	-	-	-	-		
обработка древесины и производство изделий из дерева	1	2	2	3	2	-	9,0	5,0	18,2	30,0	25,0	-	-	-	-	-	-	-		
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая	9	12	9	12	7	4	6,0	7,2	5,5	7,8	5,0	2,8	-	-	-	-	-	-		



Таблица 4.

Затраты организаций промышленного производства Центрального федерального округа РФ на технологические инновации по видам инновационной и экономической деятельности в 2010 г. (миллионов рублей)

	Затраты на технологические инновации и	в том числе									
		исследованные и разработки	приобретение машин и оборудования	приобретение новых технологий	приобретение прав патенты и лицензии	приобретение программных средств	исследовательские проекты	обучение и подготовка персонала	маркетинговые исследования	другие виды подготовки и производства	прочие затраты
Всего	10605,5	4668,6	2480,6	635,3	78,5	488,3	331,5	19,1	37,3	1771,5	173,3
добыча полезных ископаемых в том числе:	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
обрабатывающие производства в том числе:	8601,3	3531,6	2323,2	80,5	78,5	344,9	319,9	19,1	37,3	1771,5	173,3
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	386,2	65,8	281,1	1,4	1,1	4,0	10,1	0,8	20,0	0,8	2,2
текстильное и швейное производство	11,2	0,3	10,9	-	-	-	-	-	-	-	-
производство кожи, изделий из	41,5	-	14,8	5,1	5,1	-	-	-	-	21,6	-



Таблица 5.

*Структура затрат на технологические инновации  
в организациях промышленного производства  
Центрального федерального округа РФ по источникам  
финансирования в 2005 – 2010 гг., %*

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Затраты на технологические инновации в организациях промышленного производства по источникам финансирования всего:	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
собственные средства организаций	91,9	92,0	71,0	79,8	59,8	84,3
средства федерального бюджета	1,4	1,5	7,4	3,8	6,4	3,5
средства бюджетов субъектов РФ и местного бюджета	1,2	0,1	0,1	0,3	0,2	0,4
средства внебюджетных фондов	0,04	0,2	0,06	-	-	-
иностранные инвестиции	-	0,06	-	0,8	0,8	0,00
прочие средства	5,5	6,2	21,4	15,3	32,8	11,8

Инновационная активность организаций промышленного производства Центрального федерального округа РФ в 2005 – 2010 гг. имела устойчивую понижающую тенденцию, о чем свидетельствуют данные Таблицы 3 [5.]. Рассматривая данный показатель по видам экономической деятельности, следует отметить наибольшую инвестиционную активность предприятий, относящихся к обрабатывающим производствам. Лидирующие позиции здесь принадлежат организациям по производству электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производству пищевых продуктов, включая напитки и табак, а также химическое производство.

В структуре затрат организаций промышленного производства Центрального федерального округа РФ на технологические инновации по видам инновационной и экономической деятельности в 2010 г. преобладают затраты на научные исследования и разработки, приобретение машин и оборудования (Таблица 4) [5.].

В структуре затрат на технологические инновации в организациях промышленного производства Центрального

федерального округа РФ по источникам финансирования в 2005 – 2010 гг. основную роль играют собственные средства организаций, на долю которых приходится свыше 80 % всех источников финансирования. Доля участия государства в финансировании технологических инноваций остается незначительной. Доля иностранных инвестиций стремится к нулю. Более чем в два раза возросла доля прочих источников финансирования, характер которых представлен без необходимой для анализа расшифровки (Таблица 5) [5.].

В современных условиях, когда внутренние ресурсы модернизации экономики России ограничены и слабо «работают» на ее проведение, финансовая и институциональная инфраструктура модернизации только создается, ключевую роль в модернизации играют глобальные факторы — привлечение инвестиций, ввоз машин, оборудования и передовых технологий из высокоразвитых стран. Модернизация российской экономики осуществляется в значительной мере на основе использования импортного оборудования и технологий. Российское машиностроение все более ориентируется на лицензионное производство западной техники, либо на ее копирование.

При наличии выбора между российскими и зарубежными технологическими новшествами российские компании в большинстве случаев отдают предпочтение зарубежным. При этом, чем более конкурентоспособно и инвестиционно активно предприятие, тем выше в закупаемом оборудовании доля импорта.

Приход мировых транснациональных инвесторов в НИОКР подключает нашу страну к глобализационному процессу, в котором заинтересованы государство, бизнес структуры и разработчики наукоемких технологий. Широкое распространение работ российских исследователей на условиях аутсорсинга (в виде исследований и разработок (ИиР), создания моделей и образцов, кооперационных поставок и т. д.) для внешних заказчиков позволяет России сохранить часть

своего научного потенциала. Среди российских учреждений ИиР наиболее благополучны те, которые работают в кооперации с крупными западными компаниями. Но при этом российский инновационный потенциал выступает как часть глобальных инновационных систем, центры которых, как правило, находятся вне России. Благодаря этой модели российская сфера ИиР активно глобализируется, но на правах младших партнеров, что предполагает утрату части интеллектуальной собственности.

Привлечение западных инноваций в Россию происходит и по другим направлениям: поставки комплектующих для сборки готовых изделий (прежде всего автомобилей), приобретение российскими компаниями зарубежных компаний, производящих современную технику и высококачественные комплектующие и материалы, либо доли участия в них, налаживание широкой международной кооперации при разработке новых образцов российской техники.

Основными причинами выявленных выше тенденций, на наш взгляд, стали следующие ограничения:

- Отсутствие четко определенного стратегического курса экономического развития, в результате чего разрабатываемые стратегии инновационного развития существуют оторвано от реальной экономической практики и могут быть представлены лишь в обобщенном виде.

- Незавершенность рыночных преобразований (не закончены процессы приватизации, слабо развита кредитно-финансовая система, не развиты фондовые рынки, не решены вопросы борьбы с инфляцией, не сформирована институциональная инфраструктура рыночной экономики и т.п.) В таких условиях крайне сложно найти правильный баланс между функциями государственных органов и использования рыночных рычагов при формировании механизма инновационного развития экономики.

- Недостаточное внимание к формированию технологических условий становления инновационной экономики.



- Недооценка значения создания институциональной среды, формирующей «инновационную мотивацию», выражающуюся в способности динамично откликаться на потребности рынков и готовности к конкуренции.

- Стремление к повсеместному копированию опыта промышленно развитых стран при формировании национальных инновационных систем, без учета национальных особенностей и степени развитости рыночных отношений.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года установлены 8 отраслевых приоритетов развития промышленной деятельности:

1. авиостроение и ракетно-космический комплекс;
2. судостроение;
3. электронная промышленность;
4. атомная промышленность, в том числе ядерная энергетика;
5. транспортное, специальное и энергетическое машиностроение;
6. металлургия (производство специальных сталей);
7. деревообрабатывающая промышленность;
8. оборонно-промышленный комплекс. [2.]

По нашему мнению, на уровне федеральных округов и субъектов РФ, особенно в областях Центрального федерального округа целесообразно конкретизировать основные направления дальнейшего инновационного развития с выделением следующих приоритетов научно-технической деятельности:

- 1) ресурсосберегающие и энергоэффективные технологии;
- 2) новые материалы и новые источники энергии;
- 3) информационные и телекоммуникационные технологии;
- 4) технологии производства и переработки сельхозпродукции,
- 5) промышленные биотехнологии;
- 6) рациональное природопользование и защита окружающей

среды;

7) медицина и фармацевтика.

На наш взгляд, активизации инновационной деятельности в исследуемом регионе могли бы способствовать:

- обеспечение качественно иного уровня реализации региональных научно-технических программ за счет включения их в программы социально-экономического развития областей округа;

- разработка механизмов концентрации государственных ресурсов для создания и коммерциализации отечественных технологий;

- развитие инновационной инфраструктуры за счет появления технопарков, инновационно-технологических центров, инновационно-промышленных комплексов, инновационно-технологических кластеров, центров трансфера технологий, информационно-аналитических центров и пр. на базе различных организаций (ВУЗов, РАН, отраслевых НИИ и др.);

- укрепление материально-технической базы инновационных комплексов;

- совершенствование нормативно-законодательных актов, стимулирующих создание и реализацию инноваций, а также эффективную защиту прав интеллектуальной собственности;

- развитие системы подготовки кадров по организации и управлению в инновационной сфере

Стимулирование со стороны государства этих «инновационных инструментов» на этапе их становления позволит в перспективе получить значительную прибыль за счет продажи интеллектуальной собственности, заключенной в научных разработках, на рынках Центрального федерального округа России и за его пределами.

### *Литература*

1. Вардомский Л.Б. и др. Модернизация экономики в странах СНГ: национальные, региональные и глобальные факторы / Научные доклады Института экономики РАН: Том IV. Международные экономические и

- политические исследования / отв. ред. С.П. Глинкина. – М.: Экономика, 2010. – с. 95 – 140.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
  3. Ленчук Е.Б. Проблемы перехода к инновационной модели развития в странах СНГ (со доклад) / Научные доклады Института экономики РАН: Том IV. Международные экономические и политические исследования / отв. ред. С.П. Глинкина. – М.: Экономика, 2010. – с. 141 – 166.
  4. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям / Третье издание / Совместная публикация ОЭСР и Евростата / Перевод на русский язык. Государственное учреждение “Центр исследований и статистики науки”. – М.: ЦИСН, 2006. – 191 с.
  5. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. Инновации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/science/#>
  6. Центральный Федеральный округ Российской Федерации. Сайт ЦФО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankgorodov.ru/region/cfo.php>

Титов В.В.

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

г. Новосибирск, ФГБУН Институт экономики и ОПП СО РАН

Инновационный потенциал предприятия может обеспечить формирование стратегического плана и эффективность его развития, системное согласование основных показателей. Прирост же стоимости предприятия, отраженный величиной чистого дисконтированного дохода (ЧДД) за планируемый период, определяет возможности инновационного потенциала предприятия.

От степени активизации инновационного процесса на промышленных предприятиях во многом зависит развитие экономики России. Однако, как показано в [1], значительной активизации инновационного процесса, несмотря на все усилия государства, не происходит. Здесь много различных причин –

неразвитость инфраструктуры, рыночной конкуренции, институциональных условий и др. Кроме этого, на многих предприятиях отсутствует должный уровень стратегического управления, направленного на достижение конкурентных преимуществ на рынке.

Основой достижения конкурентных преимуществ предприятия на рынке является коммерциализация нововведений, которые определяют суть инновационного процесса. *Инновация* представляет собой внедрение новых идей в рамках организации [2]. Виды инноваций: производственные (технологические), продуктовые, маркетинговые, организационно-управленческие, финансовые. Следовательно, основой инновационной деятельности предприятия является коммерциализация новых видов продукции или методов ее производства [1], наличие определенных механизмов экономического воздействия и условий, выполнение которых позволяет предприятию (фирме, корпорации) наиболее успешно развиваться на основе реализации стратегии инновационного предпринимательства [1; 3].

Основная цель экономической стратегии фирмы сформулирована как создание и поддержание ее устойчивого конкурентного преимущества в рыночных условиях [1–5; и др.] за счет реализации нововведений. Эта формулировка представлена как в российской, так и в зарубежной литературе. Понятие «достижение конкурентных преимуществ» количественно не может быть выражено. Однако реализацию нововведений невозможно осуществить без финансирования из чистой прибыли предприятия, рост которой, в свою очередь, как раз и определяется внедрением нововведений. Здесь можно говорить об использовании долгосрочных кредитов, но они погашаются из той же чистой прибыли. Следовательно, в цикле «прибыль – разработка и реализация нововведений – достижение конкурентных преимуществ – рост прибыли» достижению конкурентных преимуществ производственной

фирмы (рис. 1) количественно достаточно обоснованно можно поставить в соответствие величину чистой прибыли.

Таким образом, величина чистой прибыли выступает количественной оценкой степени достижения конкурентных преимуществ производственной фирмы на рынке и вполне может выступать в качестве одной из главных целей ее деятельности, но в краткосрочном периоде. Прямого соответствия интенсивности потока прибыли достижению конкурентных преимуществ нет. Многое зависит от внутрифирменного механизма создания нововведений, экономического стимулирования этого процесса, управления персоналом, эффективности управления предприятием в целом. Многое определяют стратегии маркетинга, выбора отрасли, выгодного сегмента рынка.

В неоклассической экономической теории предприятие (фирма) рассматривается как субъект экономики, стремящийся максимизировать свою прибыль. Финансовая деятельность фирмы также исходит из этой цели. Однако финансовая теория, которая принимает во внимание существование финансовых рынков, где ведутся операции с ценными бумагами фирм и корпораций, предпочитает в своих выводах делать упор не на прибыль, а на доход акционеров, который автоматически определяется стоимостью на бирже акций компаний. В этом случае речь идет о максимизации биржевой капитализации.

Следовательно, если предприятие – акционерное общество, то для него более общей, глобальной экономической целью является максимизация стоимости фирмы, стоимости акций на рынке ценных бумаг. Однако именно достижение конкурентных преимуществ фирмы, увеличение потока чистой прибыли за счет этого способствует и росту стоимости ее акций. Это основные экономические мотивы роста стоимости акций предприятия. Спекулятивные махинации на рынке ценных бумаг имеют место, завышены стоимости акций высокотехнологичных и энергетических корпораций (и многое

другое), поэтому трудно согласиться с тем, что стоимость акций на фондовом рынке отражает действительную стоимость фирмы. Однако ясно, что прибыль и связанные с ней показатели эффективности производства также служат основой оценки стоимости акций.

Как уже отмечалось, достижение конкурентных преимуществ корпорации на рынке невозможно без реализации нововведений. Эффективные нововведения увеличивают поток прибыли, но требуют и значительных капитальных вложений. Инновационный, инвестиционный процесс во многом определяется эффективностью управления предприятием, так как речь идет не просто об инвестициях и эффекте от них, а о сложном процессе выбора зоны хозяйствования, создания новой продукции, технологии, коммерциализации инноваций и др. Эта эффективность отражается величиной чистого денежного потока по планируемым периодам (квартал, год): чистая прибыль плюс амортизационные отчисления (от стоимости введенных основных средств) минус объем инвестиций, в том числе и на потребности в оборотном капитале. В конечном итоге мы приходим к рассмотрению предприятия как комплекса инвестиций [6], стоимость которого определяется стоимостью ожидаемых от него доходов. Общий доход определяется суммой дисконтированных величин чистого денежного потока. Именно чистый денежный поток является основой оценки эффективности, результативности деятельности предприятия. Коэффициенты дисконтирования только корректируют этот поток, приводя оценку его стоимости в разные периоды к текущему моменту времени.

Значение ЧДД в большей степени влияет на стоимость акций предприятия, его стоимость. Именно величина ЧДД, чистой приведенной стоимости (NPV) лежит в основе оценки стоимости фирмы, бизнеса. Поэтому с точки зрения акционеров предприятия, фирмы управление ею должно быть направлено на максимизацию роста стоимости компании и ее

акций, т. е. на максимизацию величины ЧДД, внутренней нормы доходности. Следовательно, основным количественным критерием, отражающим суть глобального критерия, оптимизации деятельности фирмы, предприятия, корпорации будем считать показатель чистого дисконтированного дохода, т.е. NPV.

Суть соответствия основной количественной функции цели, ЧДД глобальному критерию оптимизации деятельности предприятия представлено на рис. 1.

Таким образом, максимизация глобальной цели деятельности предприятия, ее стоимости на рынке определяется уровнем достижения конкурентных преимуществ на основе реализации инновационного процесса, эффективность которого отражает показатель ЧДД (через внутреннюю норму доходности). Достижение конкурентных преимуществ обеспечивает рост прибыли, а также многих других показателей – рост объема продаж, рентабельности продаж, активов и др.

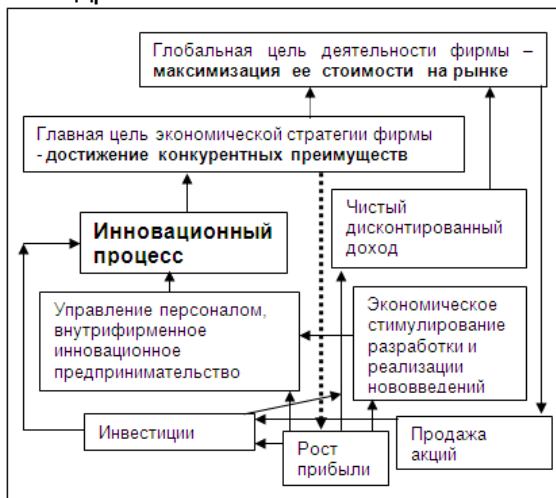


Рис. 1. Инновационный процесс как основа максимизации ЧДД, глобальной цели деятельности предприятия

Как показано на рис. 1, воспроизводственный процесс развивается по спирали с нарастающим результатом, если успешно на предприятии реализуется инновационно-инвестиционный процесс. Здесь важную роль играет внутрифирменный механизм экономического стимулирования разработок и реализации нововведений. Спираль ведь может закручиваться и вовнутрь, отражая затухающий процесс воспроизводства. В процессе достижения конкурентных преимуществ количественно мы можем контролировать прибыль, рассчитать чистый дисконтированный доход, так как очень важно учесть эффективность использования инвестиций в данном процессе. ЧДД напрямую отражает и наибольшую долю стоимости предприятия. Таким образом, используя критериальный показатель максимизации ЧДД, отражающий инновационный потенциал предприятия, мы в наибольшей степени приближаемся к оценке стоимости предприятия. Прибыль, как и показано на рис. 1, является одним из важнейших главных показателей, но не основным.

Важнейшая роль отводится инновационно-инвестиционному процессу и при формировании стратегических планов развития предприятия с учетом согласования основных стратегических показателей, максимизации эффективности функционирования предприятия [3]. Именно разработка научно-методологического подхода к инновационному процессу как к основе оптимизации и системного согласования показателей деятельности промышленного предприятия позволяет решить сложнейшую задачу стратегического управления предприятием.

Основу стратегического планирования составляют стратегии, нововведения, направленные на развитие предприятия в тех областях производства, которые обеспечивают ему достижение конкурентных преимуществ. Таким образом, при перспективном планировании речь идет о разработке плана повышения эффективности производства (ППЭП), в котором количественно фиксируются те целевые параметры, которые намечено достигнуть. С позиции ЧДД будет даваться оценка



целесообразности достижения той или иной подцели. Так как в ППЭП решается вопрос о включении в план реализации некоторого перечня нововведений, который следует отобрать из множества разработанных, то в данном случае можно говорить о задаче формирования целевой программы. Она поставлена перед ППЭП на основе заданий целей развития предприятия в целом и предварительных расчетов перспективного плана. ППЭП становится не только основным и согласующим, но и оптимизационным.

Таким образом, как формирование перспективного стратегического плана развития предприятия, так и его эффективность, системное согласование стратегических показателей базируются на использовании инноваций. Прирост же рыночной стоимости предприятия (относительно базового периода), отраженный величиной ЧДД за планируемый период, определяет возможности инновационного потенциала предприятия, повышения его экономической конкурентоспособности.

### *Литература*

1. Кравченко Н.А., Кузнецова С.А., Маркова В.Д. и др. *Инновации и конкурентоспособность предприятий* / Под ред. В.В. Титова. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010. – 324 с.
2. *Управление современной компанией* / Под ред. Б. Мильнера, Ф. Лииса. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 586 с.
3. Титов В.В. *Проблемы и механизмы активизации инновационного предпринимательства в промышленности // Регион: экономика и социология.* – 2011. – № 1. – С. 235–247.
4. Титов В.В. *Оптимизация управления промышленной корпорацией: вопросы методологии и моделирования.* – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007. – 256 с.
5. *Экономическая стратегия фирмы* / Под ред. А.П. Градова. – СПб.: Специальная литература, 1999. – 590 с.
6. Коласс Б. *Управление финансовой деятельностью предприятия.* – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.

## **Раздел 6. Финансы и налогообложение предприятий, отраслей, регионов**

Литовских А.М.

### **НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА**

*г. Таганрог, Технологический институт ФГАОУ ВПО «Южный  
федеральный университет» в г. Таганроге*

Принятие федерального закона «О национальной платежной системе», проект которого разработан Министерством финансов Российской Федерации и Банком России и который находится на рассмотрении в профильных государственных структурах, позволит полностью устранить существующие проблемы правового регулирования, сдерживающие развитие НПС. Основной целью законопроекта является создание правовых рамок, которые, во-первых, отвечали бы достигнутому уровню развития НПС и, во-вторых, позволяли бы решить новые задачи. В проекте федерального закона определены структура НПС, включающая операторов по приему платежей, операторов по переводу денежных средств, операторов электронных денег, операторов платежных систем и операторов услуг платежной инфраструктуры (операционных, клиринговых и расчетных услуг), общие требования к деятельности указанных операторов, требования к организации и функционированию платежных систем, а также порядок осуществления наблюдения и надзора в НПС Банком России.

Первое направление – **Роль банковской системы, включая центральный банк** – объединяет два принципа:

*Принцип 1.* сохранение за центральным банком главной роли: в силу общей ответственности центрального банка за устойчивость национальной валюты ему принадлежит главная роль в развитии использования денег в качестве эффективного платежного средства.

*Принцип 2.* Повышение роли устойчивой банковской системы: доступные конечным пользователям счета для осуществления платежей, платежные инструменты и услуги предоставляются банками и другими аналогичными финансовыми учреждениями, которые конкурируют между собой, но часто вынуждены действовать совместно в качестве системы.

Наблюдение в НПС – деятельность Банка России по мониторингу, оценке деятельности операторов по переводу денежных средств, операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры, оценке оказания платежных услуг, организации и функционирования платежных систем, использования платежной инфраструктуры и при необходимости предложению изменений в них.

Надзор в НПС – деятельность Банка России по контролю за соблюдением операторами платежных систем, операционными центрами, клиринговыми центрами требований законодательства о НПС.

Платежные и расчетные системы: международный опыт. Выпуск 3: общее руководство по развитию платежной системы. Центральный банк Российской Федерации. Комитет по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов. М., 2008.

В соответствии с «Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики на 2010 год и период 2011 и 2012 годов» важными элементами развития НПС Российской Федерации являются модернизация платежных инструментов и совершенствование правил осуществления платежей и переводов денежных средств в Российской Федерации с учетом международного опыта и российской банковской практики с целью повышения эффективности обработки платежей на всех этапах перевода денежных средств и сближения с международными стандартами.

Изучение международного опыта использования стандартов показывает, что наиболее значимые и широко используемые

стандарты разработаны в рамках комитета 68 «Финансовые операции» Международной организации по стандартизации (ISO, г. Цюрих, Швейцария). Это такие основополагающие банковские стандарты, как стандарт идентификации банков (BIC – стандарт ISO 9362) или международный номер банковского счета (IBAN – ISO 13616). СОВМЕСТНО С Федеральным агентством по метрологии и стандартизации Российской Федерации проведена работа по обеспечению представительства Банка России в составе Комитета 68 «Финансовые операции» Международной организации по стандартизации (ISO). Специалисты Банка России участвуют в работе трех подкомитетов (безопасность банковских операций, основные банковские услуги, карты и связанные розничные операции) и семи рабочих групп (в том числе безопасность цифровых архивов финансовой информации, подготовка рекомендаций по наилучшему использованию стандартов кодов стран и валют, подготовка стандарта для обмена электронными счетами-фактурами), среди которых особо выделяются рабочие группы по сопровождению развитию стандарта ISO 20022.

Также Банк России имеет успешный опыт организации и проведения подобных мероприятий международного масштаба, нацеленных на интеграцию Банка России в международный диалог по вопросам развития и совершенствования платежных и расчетных систем. Так, проведенные 19-22 мая 2009 г. Банком России в г. Казани международный Форум «Платежная неделя» и III заседание Рабочей Группы Инициативы стран СНГ в области платежных систем и расчетов по ценным бумагам (CISPI), безусловно, являются примерами подобных мероприятий.

Подводя итоги, нельзя не отметить, что для построения эффективных механизмов финансового рынка и развития национальной платежной системы необходимы совместные усилия финансовых организаций и государства. Финансовых организаций – в направлении дальнейшего развития продуктов и услуг, а также обеспечения их соответствия международным

стандартам и наилучшей международной практике. Государства – в направлении совершенствования регулирования рынка, обеспечения интеграции национальной платежной системы в государственные региональные социальные и информационные проекты, а также для достижения цели формирования в России международного финансового центров, обеспечивающего глобальную конкурентоспособность российского рынка.

Очевидно, что создание прочного фундамента для построения отвечающей современным требованиям и эффективной национальной платежной системы даст России возможность полностью реализовать положительный потенциал банковского сектора и повысить эффективность национальной экономики.

Лукин А.Г.

## ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ – ПОМОЩНИК ИЛИ ПОМЕХА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА?

*г. Самара, Самарский государственный университет*

Контроль в современных условиях явление не однозначное. С одной стороны все прекрасно понимают, что контроль должен быть. Это неотъемлемая часть процесса управления любой системой как социальной, так и экономической, больше того, управление без контроля невозможно.

Финансовый контроль, как часть общей системы контроля, создаваемой экономическим субъектом, так же необходимое явление в общей системе финансового управления.

Однако, сегодня нет однозначного понимания, что такое финансовый контроль, на что он должен быть направлен и как его использовать в повседневной жизни. В последнее время все чаще мы слышим из средств массовой информации, а так же из уст очень высокопоставленных чиновников как федерального, так и более низких уровней, что финансовый контроль

связывает по рукам и ногам бизнес, на корню давит экономическую инициативу, и в связи с этим необходимо сокращать сферу воздействия финансового контроля.

И их можно понять. Действительно, при определенных подходах собственников и руководителей к организации финансового контроля, он превращается в громоздкое явление, которое может не только затормозить но остановить производственный процесс или процесс исполнения функций.

Однако эти ситуации возникают в случае неправильного понимания сущности и значения финансового контроля, как функции финансов. Сегодня как в коммерческом, так и в государственном секторе наблюдается два противоположных подхода к оценке значения финансового контроля.

С одной стороны, многие собственники и менеджеры находятся в плену заблуждений, которые не дают возможности им объективно взглянуть на сущность финансового контроля, а значит и правильно применять его в своей деятельности. Они принижают значение финансового контроля как необходимой ступени управления и считают излишним уделять ему внимание. К таким, наиболее часто распространенным заблуждениям можно отнести следующие:

1. Контроль, как функция финансов явление объективное. То есть, не зависимо от собственника или менеджера, эта функция сыграет свою роль, а значит, нет смысла прилагать какие-либо усилия для его организации.

2. Контроль – часть системы управления, поэтому нет необходимости уделять ему большого внимания, так как при правильном управлении контроль проявляется сам по себе.

3. Контроль явление простое. Нет ни чего проще чем пойти и проверить. Поэтому содержать армию бездельников, которая ни чего не производит и не учитывает, а только проверяет – бессмысленно. Тем более, если контролеры не выявляют большого количества нарушений.

4. Контроль должен держать в страхе проверяемых. То есть контролеры, это этикие цепные псы, которые только ожидают

команду «фас» и готовы «порвать» любого. В другом качестве они не нужны.

5. Контроль явление опасное. Он в состоянии задавить любые проявления творчества и инициативы, только в силу того, что бы доказать свое превосходство.

С другой стороны, существует точка зрения, которая абсолютизирует значение контроля, придавая ему значение некоего фетиша. Сторонники этой точки зрения также существуют как в коммерческом так и в государственном секторе. В своем стремлении взять под контроль все и вся они наносят не меньший вред, чем те, которые не хотят заниматься контролем. Наиболее распространенные ошибки таких собственников и менеджеров можно свести в несколько групп.

На первое место можно поставить попытки собственников и руководителей наделить специализированные контрольные подразделения функциями, которые им не свойственны. Наиболее распространенное явление – рассмотрение подразделений внутреннего контроля как некоего непреодолимого барьера на пути финансовых нарушений, и как следствие закрепление ответственности за совершенные нарушения не за органами управления и специалистами, а за контролерами. Часто встречающимися формами такого отношения к контролю являются.

Во-первых, замена контролерами иерархического контроля, когда руководители всех уровней самоустраиваются от осуществления контрольной деятельности и перекладывают свою ответственность на плечи контролеров.

Во-вторых, подмена реального анализа рассмотрения материалов контрольных мероприятий, использования информации контроля по их результатам для принятия мер как управленческого, так и дисциплинарного характера, большим количеством различного рода проверок, создающим эффект постоянного присутствия «чужого глаза», и как следствие спроса с контролеров за чужие ошибки.

И в том и в другом случае, если не происходит срастание

интересов контролеров и проверяемых, что дискредитирует само понятие контроля, контроль вынужден активно вмешиваться в регулярное управление, причем односторонне, дабы оградить себя от ответственности, абсолютно не соотносясь с интересами и результатами производства или функциональной деятельности. Конечно, такой контроль выступает помехой в деятельности организации.

На втором месте по значимости является противоречие между масштабом задач, которые ставятся собственниками и руководителями перед контролем и полномочиями, которыми они наделяют службы контроля.

Руководители, требуя от контролеров пресекать все возможные финансовые нарушения, тем не менее, ограничивают их полномочия на проведение контрольных мероприятий. Такие ограничения чаще всего оправдываются необходимостью снижения затрат, или необходимостью упорядочения действий контролеров через жесткую регламентацию для увеличения «прозрачности» процессов контроля, или уже знакомым постулатом снижения давления на деловую активность. При этом уровень ответственности контролеров не снижается, и задачи не упрощаются.

Наиболее часто встречаются ограничения в видах и формах контроля (например, требуя обеспечения контроля за сохранностью имущества, наделяют полномочиями проводить только документальные проверки), допуске к объектам контроля (например, требуя проводить только камеральные проверки), во времени проведения контрольных мероприятий, в масштабах выборки документов и т.д.

Таким образом, контролеры, обремененные такими ограничениями зачастую в состоянии проводить только формальные мероприятия, не углубляясь в суть контроля, что вызывает естественное раздражение у объектов контроля, которые считают такой контроль потерей рабочего времени и помехой в делах.

С другой стороны, контролеры, стремясь компенсировать



наложенные на них ограничения, ищут иные пути, более качественного выполнения стоящих перед ними задач, что выливается, например, в превышение установленных полномочий, и также вызывает вполне законное раздражение проверяемых.

Третье место можно отвести попыткам собственников и руководителей внедрить как можно более прогрессивные виды, формы и методы контроля на своих предприятиях. Современная наука дает собственнику и менеджеру довольно обширный набор контрольных инструментов, в котором не мудрено и запутаться. Здесь и аудит, и ревизия, и риск-менеджмент, и контроллинг и многое другое.

Однако тот или иной вид или форма контроля появлялись не сами по себе, а во взаимосвязи, прежде всего с развитием теории управления. Так классическая теория агентов, возникшая в результате резкого укрупнения хозяйствующих субъектов вплоть до трансконтинентальных корпораций, породила теорию консалтинга в аудите. Развитие адаптивных структур управления и увеличение масштабов производства привело к появлению контроллинга и т.д.

Поэтому не всякая прогрессивная форма контроля, которая появилась вчера, может оказаться эффективной для вашей фирмы. Например, создание специального подразделения для проведения контроллинга в условиях линейной структуры управления предприятием, при наличии жесткой регламентации деятельности нерационально (при необходимости, возможно, например, усилить контрольную составляющую за счет применения стандартов серии ISO, либо усиления иерархического контроля за счет централизации полномочий). Такое решение только увеличит затраты на управление и сделает его более громоздким и неповоротливым и ни чего кроме раздражения не вызовет.

Как следствие, придание такой высокой значимости контролю носит характер временной компании, и собственники и руководители «воспылав любовью» к финансовому контролю

быстро остывают, столкнувшись с результатами такой контрольной деятельности (основанной на своих же своеобразных представлениях о контроле) и переходят в лагерь тех, кто не считает контроль чем-то необходимым.

Эти и другие заблуждения собственников и наемных руководителей часто определяют отношение к финансовому контролю как какой-то модной вещи, которая зачем-то у всех есть, но зачем не понятно. Естественно, при таком отношении организация контроля осуществляется таким образом, что не в состоянии эффективно выполнять свое предназначение, либо перед контролем ставятся задачи, которые он не в состоянии выполнить. И тогда такие собственники, и руководители говорят, что они только укрепились в своём невысоком мнении о контроле. Это напоминает известного персонажа басни И.А. Крылова, который так и не смог понять необходимость очков.

Таким образом, непонимание сущности контроля, основных подходов к его организации и самое главное цели осуществления теми людьми, которые являются основными потребителями его результатов – заинтересованными пользователями его информацией – собственниками и руководителями предприятий и организаций, приводят к тому, что результаты контрольной деятельности не выполняют своего главного предназначения, а оказываются помехой в осуществлении главной миссии хозяйствующего субъекта.

К сожалению, наука также не смогла на сегодняшний день определиться с понятием финансового контроля как экономического явления. Громадное разнообразие определений финансового контроля, которое наблюдается сегодня в научной литературе, вносит сумятицу в представлении о контроле в умы практических работников и прежде всего собственников и руководителей предприятий и организаций.

На самом деле, финансовый контроль это продуманная система, которая включает в себя вопросы организации деятельности экономического субъекта, так как без единых

правил финансовой деятельности невозможно осуществлять какой-либо контроль, профилактики и недопущения нарушений этих правил и создания канала обратной связи, по которому будет поступать информация, необходимая заинтересованному пользователю.

То есть, в общих чертах финансовый контроль, есть комплекс мероприятий, который призван обеспечивать соблюдение всеми работниками хозяйствующего субъекта принципов и правил, установленных законодательством и собственником, а также снабжать собственника информацией об их соблюдении.

Поэтому ведущую роль в организации и осуществлении финансового контроля играет заинтересованный пользователь: собственник или менеджер высшего звена, на котором лежит обязанность управления экономическим субъектом и который наделен полномочиями устанавливать правила деятельности хозяйствующего субъекта.

До тех пор, пока заинтересованный пользователь не осознает свою миссию в отношении организации финансового контроля, последний так и будет выступать не помощником, а досадной помехой в деятельности предприятия или организации.

Морозов С.И.

## ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ В РЕГИОНЕ

*г. Ульяновск, Администрация Ульяновской области*

Особое место в области финансового обеспечения инновационной деятельности в регионе занимает венчурное финансирование, под которым понимается финансирование новых предприятий или новых видов деятельности, ориентированных на разработку инноваций и производство инновационных продуктов. Таким объектам финансирования

присущ высокий уровень рисков, что не позволяет им получить финансирование в виде банковского кредита или из бюджетных источников.

В качестве венчурных инвесторов могут выступать физические лица («бизнес-ангелы») и юридические лица (пенсионные фонды, банки, страховые компании, корпорации и др.), вкладывающие собственные средства в венчурные фонды. Бизнес-ангелами называют частных инвесторов, вкладывающих собственные средства в перспективные бизнес-проекты на ранних стадиях, в обмен на долю в будущем бизнесе. В настоящее время в России создана Национальная ассоциация бизнес-ангелов - общероссийское отраслевое объединение венчурных инвесторов ранней стадии и уже есть успешные предприниматели (их около 200), которые регулярно инвестируют в проекты своей отрасли.[1] Деятельность бизнес-ангелов нужно популяризировать, создавать соответствующие условия для работы и повышать мотивацию к финансированию инновационных проектов. В этом направлении нужно разработать рекомендации по созданию в регионе объединения бизнес-ангелов и распространения аналитических отчетов об их деятельности, учебные планы по подготовке предпринимателей и индивидуальных инвесторов к сотрудничеству, организовать обмен опытом между бизнес-ангелами на региональном, федеральном и международном уровне.

Принципы создания и деятельности венчурных фондов были разработаны в 50-60г.г. 20 века основателями этого бизнеса – Т. Перкинсом, Ю. Клейнером, Ф. Кофилдом, Б. Байерсом и др. Они включают:

- создание венчурных фондов в форме партнерства инвесторов и установление правил защиты их интересов;
- использование посредника между венчурными инвесторами и венчурным предприятием (венчурного управляющего), который наделяется статусом генерального партнера с правом самостоятельного

принятия решений о выборе объекта инвестирования, участия в работе органов управления венчурного предприятия с целью содействия его развитию;

- двухуровневая система принятия решения об инвестировании: предварительное решение принимает венчурный управляющий, окончательное решение - инвестиционный комитет, представляющий интересы венчурных инвесторов;

- запрет на вложение венчурным управляющим собственных средств в проекты, проинвестированные управляемым им венчурным фондом;

- право венчурного управляющего на часть прибыли, полученной венчурными инвесторами по окончании инвестиционного периода;

- немедленное распределение прибыли между участниками венчурного фонда по окончании инвестиционного периода, влекущее ликвидацию венчурного фонда;

- запрет на инвестирование вновь созданным венчурным фондом предприятий, которые были объектами инвестирования ранее созданных венчурных фондов.

С помощью венчурного финансирования развивались такие ныне известные компании, как Intel, Apple, Sun Microsystems, Yahoo!, Biogen и другие.

За прошедшие годы некоторые из перечисленных принципов утратили свое значение. Например, средства от реализации прошлых инвестиций реинвестируются в новые проекты, не существует запрета на инвестирование в ранее профинансированные объекты.

В настоящее время можно выделить следующие особенности венчурного финансирования:

- вложение средств в акции малых и средних компаний, занимающихся разработкой инновационных проектов по выпуску наукоемкой продукции;

- обязательное долевое участие инвестора в уставном

капитале фирмы, приобретение акций на внебиржевом рынке («прямые инвестиции»);

- высокий уровень рисков наряду с перспективой получения очень высокой прибыли при удачной реализации инновационного проекта;

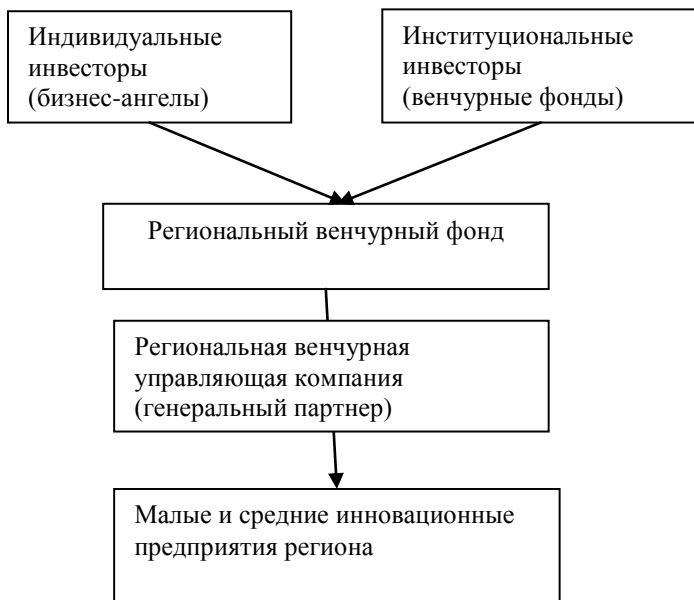
- отсутствие залога и гарантий на возврат инвестиций, предоставление финансовых средств на длительный срок и на безвозвратной основе, т.е. венчурный капитал выступает как паевой взнос;

- вложение венчурным инвестором, стоящим во главе фонда или инвестиционной компании, синдицированных средств, что делает его посредником между коллективными инвесторами и предпринимателем;

- невозможность изъятия венчурного капитала до завершения жизненного цикла компании;

- наличие взаимного интереса основателей компании и венчурных инвесторов в успешном и динамичном развитии нового бизнеса, который связан не только с вероятностью получения высоких доходов, но и с возможностью стать участником создания новой прогрессивной технологии, стимулирующей научно-технический прогресс.

В регионе необходимо сформировать действенный механизм венчурного финансирования, схема которого представлена на рис. 1.



*Рис.1. Схема венчурного финансирования инноваций в регионе*

Основным звеном в представленной схеме является региональная венчурная управляющая компания. Целесообразность наличия такой компании обусловлена необходимостью аккумуляции функций стратегического и оперативного управления коллективными инвестициями и венчурными предприятиями, обеспечения соответствия направлений венчурного финансирования стратегическим целям региона в области инновационного развития. Взаимодействие осуществляется следующим образом:

- инвесторы (индивидуальные и институциональные) передают региональной венчурной управляющей компании функции по управлению венчурными инвестициями (выбор объектов вложения, снижение инвестиционных рисков, защита венчурных инвестиций и др.), оставляя за собой право принятия

окончательного решения об инвестировании;

- управляющая компания получает вознаграждение за свою деятельность в виде процента от суммы активов в управлении и процентов от прибыли (за успешное управление);

- управляющая компания взаимодействует с получателями венчурных инвестиций путем участия в работе органов управления инновационным предприятием и содействия его росту и расширению.

В России в 2006 г. было создано ОАО «Российская венчурная компания», которое исполняет роль государственного института развития венчурного инвестирования. Основные цели деятельности ОАО «РВК» — стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов. РВК вкладывает средства через венчурные фонды, создаваемые совместно с частными инвесторами. К настоящему времени число таких фондов достигло двенадцати (включая 2 фонда в зарубежной юрисдикции), их размер - более 26 млрд. руб. Доля ОАО «РВК» - более 16 млрд. руб. По данным за июнь 2012г. фондами РВК проинвестировано 118 инновационных компаний. Совокупный объем проинвестированных средств - 10,2 млрд руб. РВК подписано 27 соглашений о сотрудничестве с регионами Российской Федерации. [2]

Для развития венчурного финансирования в регионе целесообразно с участием средств регионального бюджета создать региональный венчурный фонд, который будет обеспечивать прямые инвестиции в инновационные проекты и предприятия высокотехнологичных секторов региональной экономики, а также оказывать нематериальную (организационную и т.п.) поддержку венчурным инвесторам.

Финансовое обеспечение инновационной деятельности требует проведения активной инвестиционной политики, наличия четких стратегических приоритетов региона в инвестиционной сфере и механизмов их реализации.



Целенаправленное воздействие региональных властей на условия, определяющие надежность и эффективность инвестиций, прозрачность деятельности на всех уровнях, оправданный протекционизм по отношению к стратегическим инвесторам - вот необходимые условия повышения инвестиционной активности в регионе. Регион станет привлекательным для инвесторов в том случае, если внимание регионального менеджмента будет сфокусировано на ключевых характеристиках региональной экономики – стратегия развития, целенаправленность распределения ресурсов, надежность системы управления.

### *Литература*

1. Национальная ассоциация бизнес-ангелов. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.rusangels.ru/about\\_association.html#functions](http://www.rusangels.ru/about_association.html#functions)
2. Фонды ОАО «ПБК». <http://www.rusventure.ru/ru/company/brief/>

Разумовская Е.А., Вахрушев А.К.

## ЛИЧНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЫЯВЛЕНИЯ ПРИОРИТЕТНЫХ ПАРАМЕТРОВ В НАПРАВЛЕНИЯХ РАСХОДОВАНИЯ СРЕДСТВ НАСЕЛЕНИЕМ

*г. Екатеринбург, НОУ ВПО Гуманитарный университет*

Растет актуальность исследований, связанных с выявлением факторов, определяющих направления, структуру и динамику потребительских расходов населения. В этой связи представляется целесообразным рассмотрение теорий и концепций, позволяющих выявить критерии мотивации домашних хозяйств при принятии финансовых решений.

Большинство людей стремятся к финансовой независимости, не брать кредиты на текущие покупки и иметь возможность обеспечивать себе и своим близким достойный уровень жизни. Для достижения желаемого стиля жизни – покупок престижных товаров и услуг, отдыха и прочих благ,

люди занимаются персональным финансовым планированием (personal financial planning). Личное финансовое планирование является процессом, посредством которого индивиды и семьи реализуют свои желания в достижении финансовых целей (financial targets) – таких, которые требуют денежных средств для воплощения [5, с. 3] и обеспечивают эффективное перераспределение получаемого дохода во времени.

Существует целый ряд подходов к исследованию критериальности, определяющей направления и объемы потребительских расходов населения, их рассредоточенность во времени, подверженность всплескам и падению потребительского оптимизма, и прочим аспектами.

В частности, теория Д. Канемана и А. Тверски, объясняет влияние ряда факторов, во многом – психологических, на принятие финансовых решений индивидами и раскрывает нерациональные мотивы, в соответствии с которыми, индивиды принимают решения, идущие в разрез с принципами ожидаемой полезности. Основой построения концепции Канемана – Тверски послужили исследования поведения экономических субъектов в условиях неопределённости в рамках поведенческой теории финансов (behavioral finance theory). В соответствии с поведенческой теорией финансов, неоптимальность потребительского поведения населения определяется в большей степени не величиной располагаемого дохода, а потребителскими демотиваторами, то есть психологическими факторами, которые снижают ожидаемую полезность потребления.

Значительный вклад в раскрытие принципов потребительского поведения внесли Р.А. Масгрейв и П.Б. Масгрейв. Мнение американских ученых состоит в том, что в процессе длительного взаимодействия и взаимной симпатии у людей формируются общие взгляды и вырабатываются стереотипы поведения, в том числе – в потребительской сфере. Общие интересы приводят к возникновению общих потребностей, поддерживать которые люди считают себя

обязанными, как члены сообщества [1, с. 78]. Не все ситуации, включающие подобные предпочтения, имеют положительную результативность потребления, поскольку частный выбор может быть ограничен в ряде ситуаций, таких, как необходимость ухода за детьми или больными родственниками; выбор о приобретении товара под воздействием рекламы; политико - социальные решения, принимаемые большинством населения, заключают в себе вмешательство в предпочтения меньшинства и прочих. В этих и других случаях общество может брать на себя корректировку последствий проявления индивидуальных предпочтений с целью повышения их эффективности. Чаще в подобных случаях государство выступает неким регулятором и корректирует потребительское поведение в отношении мериторных благ. Такой взгляд используется как в отношении общественных благ, так и частных. Аналогичный подход применим к «общественным бедам» или демериторным благам. Государственное регулирование при выявлении мериторных и демериторных благ, при всех его положительных эффектах, следует использовать с осторожностью, поскольку оно может привести к тоталитаризму [1, с. 79]. Однако, общие ценности и взгляды действительно существуют в сплоченном обществе и их существование может устанавливать некоторые ограничения индивидуального выбора или может быть направлено на устранение последствий нецелесообразных экономических и финансовых решений людей.

В этой связи приобретают актуальность исследования механизмов мотивации финансовых решений домашних хозяйств, которые позволяющие выявить субъективные критерии, формирующие такие решения. Учитывая социально – психологические исследования и теории, определяющие направления расходования средств населением, прослеживается последовательность предпочтений потребительских расходов. Шкала удовлетворения потребностей А. Маслоу позволяет ранжировать

приоритетность расходования средств и построить Пирамиду, основанную на выявленной приоритетности. Основным критерием такого ранжирования является величина и динамика дохода населения. Градация, в соответствии с которой первая, нижняя ступень Пирамиды отражает расходование средств на удовлетворение первоочередных потребностей, а пятая, самая высшая ступень показывает расходы на удовлетворение духовных потребностей личности, представлена авторами на рисунке 1.



*Рисунок 1. Пирамида приоритетности расходов*

Ранжирование направлений расходования средств в зависимости от первоочередности финансовых целей может быть представлено следующим образом:

1. Обслуживающие расходы, среди которых продукты питания, входящие в состав потребительской корзины, минимальный набор одежды и обуви. Часто лица, имеющие

такой уровень дохода, не имеют своего жилья, проживая с родителями или другими родственниками. Данная группа расходов направлена на удовлетворение первоочередных потребностей в пище и одежде.

2. Экзистенциальные расходы обеспечивают безопасность существования людей, их потребности в комфорте и постоянных условиях жизни. К ним относятся расходы, связанные с содержанием жилья, транспортные расходы. На этой ступени происходит рост расходов на питание и одежду, планирование будущих расходов, таких как содержание и образование детей.

3. Группа социальных расходов включает в себя затраты, связанные с содержанием семьи: забота о детях и родителях, супругах; представительские расходы личности, обеспечивающие желание выглядеть достойно на работе, в среде коллег, друзей; расходы на медицинское обслуживание, повышение уровня образования.

4. Расходы престижа могут состоять из затрат на отдых, развлечения; на статусное жилье и транспортные средства; добровольное медицинское страхование; значительную долю начинают занимать инвестиционные расходы, призванные обеспечить доход в будущем периоде как самим инвесторам, так и их наследникам; предметы роскоши. Спрос на товары роскоши увеличивается быстрее, чем возрастает доход и в меньшей степени определяется уровнем и динамикой цен на них, по сравнению с товарами первой необходимости. Темпы роста затрат на товары элитной группы опережают темпы роста доходов у категории состоятельных граждан. Одновременно, расходы на приобретение предметов роскоши могут рассматриваться как инвестиционные расходы или отложенное потребление, источником которых являются сбережения.

5. Группа расходов, связанных с удовлетворением духовных потребностей и самовыражением. По достижении уровня дохода, способного удовлетворить совокупность предыдущих потребностей, люди стремятся к самовыражению посредством

приобретения предметов культуры и искусства, коллекционирования ценностей, спонсорства и меценатства, покровительства учреждениям, коллективам, публичным мероприятиям. Это наиболее высокий уровень потребностей, стремление удовлетворить который возникает у относительно узкого круга людей.

Результаты исследований автора структуры потребительских затрат свидетельствуют о преобладающей доле обслуживающих расходов, размер которой варьируется около 70% [2, с. 49]. Существенный размер текущих затрат определяет малую величину средств, направляемых на формирование человеческого капитала и приобретение инвестиционных товаров: расходов на медицину и образование; приобретение бытовой техники, автомобилей, отдых и развлечения. Такая структура распределения совокупного дохода в отечественной практике обусловлена относительно низким уровнем доходов значительного числа домашних хозяйств, негативными адаптивными ожиданиями относительно цен и их динамики, общим низким доверием к финансовой системе со стороны населения. В целом, потребительское поведение следует охарактеризовать, как неоптимальное [4, с. 232], поскольку оно подвержено влиянию индивидуальных предпочтений. Процесс принятия финансовых решений отражает опосредованный этап на пути достижения благосостояния общества, которое является суммарной величиной благосостояния отдельных домохозяйств.

Финансовое планирование следует рассматривать как процесс, посредством которого домашние хозяйства индивидуально мотивированы и реализуют свои желания в достижении ряда поставленных целей посредством управления потоками финансовых ресурсов, находящимися у них в распоряжении. Среди таких целей наиболее распространенными являются: обеспечение достаточного уровня текущего потребления, сбережение средств на обучение детей или на формирование пенсионных отчислений, покупка

жилья и прочие. Личным финансовым планированием в разной степени занято большинство людей, поскольку оно включает в себя, в том числе, принятие решений о текущих покупках, совершаемых ежедневно. Личное финансовое планирование основано на соблюдении последовательности следующих действий:

1. Ранжирование финансовых целей по приоритетности и предпочтениям.

2. Принятие решения об источнике финансирования избранной цели. Такое решение может быть реализовано посредством формирования депозитных или страховых сбережений, либо кредитования.

3. Воплощение избранного плана и его корректировка при необходимости.

Построение модели и выявление принципов личного финансового планирования сопряжено с определением и постановкой личных финансовых целей (personal financial targets). Индуктивный характер моделирования сопряжен с необходимостью проведения анализа каждого из этапов личного финансового планирования. Сложность анализа в данном направлении обусловлена многообразием индивидуальных предпочтений и объективными различиями между людьми. Кроме того, домохозяйства, принимая решение в одной области, не всегда адекватно оценивают его последствия для других, ранее принятых или планируемых в перспективе решений. Ещё одним существенным фактором, вносящим коррективы в процесс индивидуального финансового планирования являются аспекты внешней конъюнктуры. Совокупность экзогенных параметров, формирующих среду для финансового планирования семей, включает в себя налоговую политику государства, прогнозируемую и реальную инфляцию, существующий и ожидаемый уровень доходов, и другие факторы. Эти факторы напрямую и опосредованно регулируются государством, и основными направлениями их регулирования является достижение социально –

экономического равновесия в обществе при сохранении приемлемых темпов роста экономики.

Выявление индивидуальных финансовых приоритетов позволит сделать более эффективной систему «народнохозяйственного планирования» [3, с. 109] и обеспечивать условия достижения устойчивости финансовой системы государства и социально – экономического благополучия общества.

Исследование направлений и процессов личного финансового планирования населения позволяет выявить факторы, персонализирующие индивидуальные финансовые цели и сформулировать задачи, определяющие приоритетность направлений будущих расходов домашних хозяйств.

### *Литература*

1. Масгрейв Р.А, Масгрейв П.Б. Государственные финансы: теория и практика. Перевод с англ. М.: Бизнес Атлас, 2009.
2. Разумовская Е.А. Влияние факторов неопределенности на эффективность принятия финансовых решений домохозяйствами. Наука и экономика № 4 (8), 2011. Иваново: Научная мысль, 2011.
3. Финансы: учебник под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. М.: Юрайт, 2012.
4. Финансы. Под редакцией Дж. Итуэлла, М. Милгейта и П. Ньюмена. Перевод с англ. под ред. академика РАН Р.М. Этнова. М.: Издательство ГУ ВШЭ, 2008.
5. Хамилтон К.Л. Личное финансовое планирование. М.: Инфра – М, 2010.



## ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ СТОИМОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УСЛУГ.

*г. Якутск СВФУ Институт региональной экономики Севера*

Реформирование бюджетного процесса является одним из приоритетных направлений в политике Российской Федерации. Финансирование бюджетных организаций плавно переходит на проектное - от составления бюджета методом от достигнутого к бюджету, ориентированному на результат.

Ежегодно, с помощью предоставленных данных ФНС России, а также сведений о государственной регистрации юридических лиц, поступивших в органы государственной статистики, о предприятиях и организациях по всей Российской Федерации ведется статистический учет. И не смотря на то, что за промежуток времени, представленный в таб. 1, учреждений с государственной и муниципальной формой собственности с каждым годом уменьшается, направленная на их содержание расходная часть бюджета с каждым годом увеличивается.

*Таблица 1.*

*Распределение предприятий и организаций по формам собственности*

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Число предприятий и организаций								
Всего	7539	7229	7056	7053	7457	7585	7719	7129
в том числе по формам собственности:								
государственная	561	541	523	524	516	491	454	417
муниципальная	1073	1067	1031	1051	1059	1049	1037	764
частная	4968	4739	4642	4628	5025	5234	5424	5261

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
собственность общественных объединений (организаций)	568	559	548	576	580	567	563	481
другие формы собственности (собственность потребительской кооперации, смешанная Российская собственность, иностранная собственность, смешанная Российская и иностранная собственность)	369	323	312	274	277	244	241	206
В процентах к итогу								
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:								
государственная	7,5	7,5	7,4	7,4	6,9	6,5	5,9	5,8
муниципальная	14,2	14,8	14,6	14,9	14,2	13,8	13,4	10,7
частная	65,9	65,6	65,8	65,6	67,4	69,0	70,3	73,8
собственность общественных объединений (организаций)	7,5	7,7	7,8	8,2	7,8	7,5	7,3	6,7

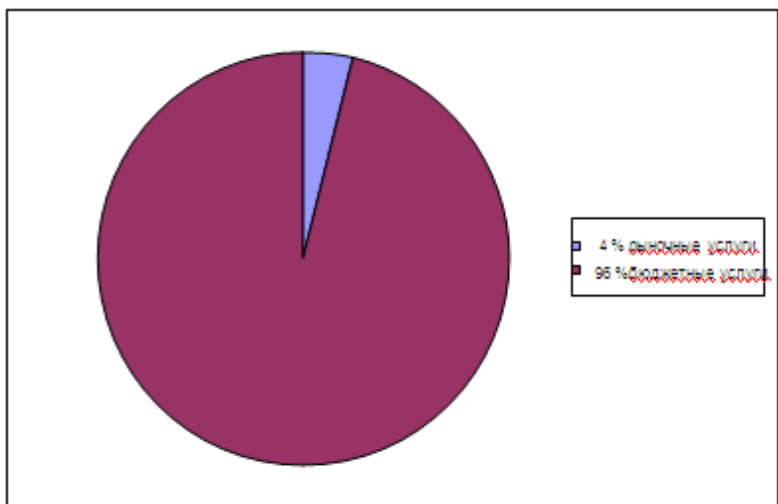
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
другие формы собственности (собственность потребительской кооперации, смешанная Российская собственность, иностранная собственность, смешанная Российская и иностранная собственность)	4,9	4,5	4,4	3,9	3,7	3,2	3,1	2,9

Источник: Статсборник Федеральной службы государственной статистики (Росстат) «Россия в цифрах 2008» [1]

Отсюда следует необходимость повышения эффективности бюджетных расходов, что обуславливает значимость стоимостных показателей социального обслуживания, и, в частности, самой услуги как важнейшего инструмента управления. [2]

В последнее время достаточно часто возникает понятие "бюджетная услуга" и эффективность ее предоставления. В практике бюджетного финансирования бюджетная услуга становится одним из важнейших элементов планирования в рамках современного этапа реформы бюджетного процесса, который начался с принятия Концепции реформирования бюджетного процесса в РФ в 2004-2006 гг., одобренной постановлением Правительства РФ «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» от 22 мая 2004 г. № 249.

На основе данных «Сборника российской статистической службы» можно составить диаграмму (рис.1.), на которой видно, что сектор органов государственного управления производит где-то порядка 4% рыночных услуг. Все остальное, порядка 96% – не рыночные, т.е бюджетные услуги.



*Рисунок 1. Диаграмма*

Однако понятие "бюджетная услуга" и требование ее калькуляции пока еще отсутствуют в законодательных актах. Ввиду разнообразия оказываемых государственных и муниципальных услуг универсальных рекомендаций по расчету их полной стоимости на сегодняшний день не существует. Потому и решение, какие именно издержки должны быть включены в расчет, принимается в зависимости от целей и задач, стоящих перед конкретным бюджетным учреждением.

В бюджетных учреждениях, оказывающих услуги, как правило, применяется позаказный метод калькулирования, при котором определяется стоимость конкретной услуги, а не средняя по всем видам услуг. Наиболее это характерно для учреждений образования, здравоохранения и культуры.

Основную долю в структуре бюджетной услуги занимает фонд оплаты труда. Уровень цен на бюджетные услуги напрямую зависит от того, какая величина оплаты труда работников заложена в них. [3]

В отечественной литературе социалистического периода заработная плата трактовалась как часть национального

дохода, которая выделяется государством для удовлетворения личных материальных и духовных потребностей работников и распределяется в соответствии с количеством и качеством затраченного труда. Такое определение заработной платы соответствовало характеру общественно-экономических отношений, командно-административной системе управления экономикой. Переход к рыночной экономике России безусловно поменял сущность этой категории. [4]

С 1992 года заработная плата работников бюджетной сферы стала индексироваться в связи с ростом цен на потребительские товары и услуги. В целях усиления социальной защищенности работников бюджетной сферы, в 2001 году началось поэтапное повышение тарифных ставок и окладов. В 2003 – 2009 годах происходило постепенное увеличение заработной платы. Соотношение среднемесячной заработной платы и прожиточного минимума трудоспособного населения увеличилось до 284,1 процента (2003г. – 207,5%). [5]

И по сей день система оплаты труда бюджетной сферы реформируется. В 2011 году Правительство Российской Федерации дважды – в июне и октябре – произвело увеличение фонда оплаты труда работников федеральных учреждений образования, здравоохранения, культуры, науки и др. В течение года фонд оплаты труда федеральных бюджетников увеличился на 13 %, что выше прогнозируемого показателя инфляции на 2011 год (6,5 – 7,5 %).

Кроме того, увеличение произошло в результате введения новых систем оплаты труда (НСОТ) работников бюджетных учреждений. Работа, проведенная в рамках перехода на НСОТ (пересмотр функций работников, оптимизация численности, введение четких показателей эффективности каждого работника, передача на аутсорсинг непрофильных функций и т.д.) позволили руководителям увеличивать оклады, стимулирующую часть заработной платы.

По данным за январь-сентябрь 2011 года, заработная плата работников бюджетного сектора составила (таблица 2):

Таблица 2.

Отрасли	Работники федеральных госучреждений	Работники региональных госучреждений	Работники муниципальных госучреждений
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	20774,3 руб.	20070,4 руб.	24855,8 руб.
Образование	18361,9 руб.	20527,1 руб.	19715,2 руб.
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	13894,9 руб.	11411,6 руб.	10087,9 руб.

Источник: [www.minzdravsoc.ru](http://www.minzdravsoc.ru) [6]

Так в Якутии, по данным Саха (Якутия) стат, с переходом бюджетных учреждений на новые системы оплаты труда зарплата выросла у работников образования на 4,4 %, здравоохранения — 3,4 %.

Из выше приведенного анализа видно, что идет прямая связь от повышения цен на услуги к увеличению фонда оплаты труда, которая так же заложена в стоимости этих же предоставляемых услуг.

Отсюда вытекает мысль, чтобы стоимость предоставляемых услуг стала прозрачной, нужно сделать систему оплаты труда наиболее адекватной современным веяниям. В первую очередь эта адекватность заключается во взаимосвязи между заработной платой и конкретным результатом деятельности каждого работника. Стоимостной эквивалент услуги позволит не только спрогнозировать будущие расходы любого бюджета, будь то региональный или бюджет государственного учреждения, но и сформировать базу для оценки эффективности использования бюджетных средств.

### Литература

1. Статсборник Федеральной службы государственной статистики (Росстат) «Россия в цифрах 2008»
2. Концепция повышения эффективности межбюджетных отношений и

- качества управления государственными и муниципальными финансами в РФ в 2006-2008 годах (одобрена распоряжением Правительства РФ 3 апреля 2006 г. №467-р
3. Курочкина Л. П., кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Костромского государственного технологического университета "Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях", N 7, 2007 г.
  4. Кадыров Ф.Н. «Менеджер здравоохранения», 2006, N 5 "Оплата труда по нормативам в процентном отношении от стоимости оказанных услуг"
  5. Гендлер Г. Х., Ведерникова Н. И. «Оплата труда в учреждениях бюджетной сферы» Издательский дом 'Питер'.
  6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Омской области Web-сайт:<http://omsk.gks.ru>.
  7. Леухин А. Финансовый менеджмент на бюджетных организациях / А. Леухин.-М.-2009.-215с.

Ягудина Э.В.

## НАЛОГОВАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РОССИИ

*г. Москва, Российский государственный торгово-экономический университет*

Инновационное предпринимательство в России пока еще развито явно недостаточно и в его развитии наблюдаются те же, неразрешенные проблемы, что и в развитии предпринимательства в целом. Анализ сложившейся в стране предпринимательской среды показал, что общий режим регулирования хозяйственной деятельности в России настолько неблагоприятен для инноваций, что отдельными мерами их поддержки обойтись нельзя. Необходимы комплексные улучшения в административной, фискальной и регуляторной сферах, которые на сегодняшний день представлены благоприятствующим для бизнеса режимом особых экономических зон.

Под особыми экономическими зонами (далее – ОЭЗ) принято понимать часть национального экономического пространства,

которая характеризуется специальным хозяйственно-правовым режимом деятельности, создаваемым за счет применения определенной системы льгот и стимулов, поощряющих привлечение инвестиций и активизацию производственной и инновационной деятельности.

Особые экономические зоны получили широкое распространение во многих зарубежных странах к середине XX в. В настоящее время в мире существует около 3 000 ОЭЗ, в которых создается экспортная продукция на сумму около 650 млрд. долл. США и обеспечивается рабочими местами до 55 млн. человек [10, с. 18]. Самое большое количество особых экономических зон функционирует в Соединенных Штатах Америки, по некоторым подсчетам, в США их более 240 [4]. В Китае особые экономические зоны занимают треть его территории, их количество составляет свыше 100 [7, с. 12].

Усиление роли научно-технического прогресса привело к развитию высокотехнологичных отраслей промышленности во многих странах мира, что стимулировало создание особых экономических зон, специализирующихся на разработке и выпуске инновационных продуктов и технологий. Так, в последние два десятилетия экономически развитые страны при создании ОЭЗ отдают предпочтение зонам технико-внедренческого и промышленно-производственного типа: их доля в общем количестве ОЭЗ составляет 58,3% [8, с. 32].

Важной особенностью ОЭЗ вышеуказанного типа является наличие в их структуре гибких предпринимательских структур – малых предприятий, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона. Малые предприятия составляют около четверти резидентов ОЭЗ. Налоговые, кредитные и административные льготы призваны облегчить деятельность этих фирм, на первоначальных, наиболее рискованных стадиях. Вводится упрощенная процедура регистрации компаний, создаются административные структуры, занимающиеся организационными проблемами малых фирм.



Зарубежная практика создания подобных экономических зон свидетельствует о том, что они являются эффективным способом трансформации экономики и катализатором её развития. Именно поэтому в решении задач по диверсификации и модернизации российской экономики, ускорению инновационного развития особая роль отведена институту ОЭЗ.

Первоначальные попытки стимулирования экономической активности при помощи ОЭЗ, начатые еще в течение 1990-х гг., дали крайне негативные результаты. Массовая раздача преференций, происходившая в 1991 г. отдельным территориальным образованиям без выработки каких-либо критериев, спровоцировала волну самостоятельного возникновения новых зональных структур. Отсутствие эффективного законодательства, которое регулировало бы их деятельность, безрезультативная работа исполнительной власти в отдельных регионах, недобросовестное ведение предпринимательской деятельности в рамках схем минимизации налогов привели к миллиардным потерям.

Новый импульс развитие ОЭЗ получило с принятием в 2005 г. Федерального закона № 116-ФЗ [2]. В соответствии с указанным Законом на территории России функционируют 25 ОЭЗ, из которых 4 технико-внедренческих и 4 промышленно-производственных. Степень готовности зон разная: в технико-внедренческих зонах идет активное возведение инфраструктуры – дорожной, энергетической, инновационной, таможенной; две промышленно-производственные ОЭЗ («Алабуга», «Липецк») находятся в стадии активного развития, остальные («Титановая долина», «Тольятти») – находятся на стадии разработки проектов планировки территории и отбора резидентов. При этом до 2025 г. планируется довести число резидентов ОЭЗ до 1 тыс., привлечь не менее 510 млрд. руб. частных инвестиций. Ожидается выпуск резидентами продукции не менее чем на 5 трлн. руб. и уплаты ими налогов на сумму не менее 1,2 трлн. руб. [11, с. 2]. Данные о фактическом уровне развития ОЭЗ указанного типа представлены в табл. 1

нарастающим итогом с момента их создания [5, с. 171].

Таблица 1

Показатели уровня развития ОЭЗ

№ п/п	Показатель	Тип ОЭЗ		Итого
		ТВ	ПП	
1	Количество резидентов, ед.	209	42	251
2	Объем производства товаров (работ, услуг) на территории ОЭЗ, млн. руб.	4454,04	32 716,34	37 170,38
3	Количество запланированных объектов инфраструктуры ОЭЗ, ед.	182	н/д	н/д
4	Количество построенных и сданных в эксплуатацию объектов инфраструктуры ОЭЗ, ед.	43	88	131
5	Объем произведенных затрат на создание инфраструктуры ОЭЗ, млн. руб., в том числе за счет средств	28 340,28	16 961,67	45 301,95
	федерального бюджета	16 931,21	11 703,48	28 634,69
	бюджета субъекта РФ	11 409,07	5258,19	16 667,26
	бюджета муниципального образования	0	0	0
	частных инвесторов	0	0	0

Законодательно введенные ограничения по видам деятельности, допустимым в ОЭЗ технико-внедренческого и промышленно-производственного типа, свидетельствуют о декларируемых целях стимулирования производственной (экспортной) ориентации и диверсификации экономики и позволяют нам отнести их к разряду инновационных.

Кроме ограничений по видам деятельности закон предусматривает для промышленно-производственных зон высокий входной инвестиционный взнос (не менее 120 млн. руб.; при этом не менее 40 млн. руб. в течение трех лет). В указанные суммы не включаются вложения в виде нематериальных активов. Полагаем, если предоставить резидентам ОЭЗ право осуществлять вложения в виде нематериальных активов, это будет стимулировать применение

результатов интеллектуальной деятельности. Исходя из названных сумм четко прослеживается ориентация на крупные инвестиционные проекты. Таким образом, стимулировав крупный бизнес, Закон об ОЭЗ фактически «отсек» от участия в льготных инвестиционных проектах малый и средний бизнес, для которого практически невозможно освоить такие средства за ограниченный промежуток времени. Малым предприятиям трудно соответствовать всем предъявляемым требованиям, а между тем их участие и встраивание в крупные бизнес-проекты пошло бы на пользу и предприятиям, и особым экономическим зонам. Представляется необходимым дать возможность малым предприятиям в упрощённом порядке получать статус резидента ОЭЗ.

Резиденты особых зон получают дружественную среду администрирования бизнеса, налоговые и таможенные льготы, а также по низким ставкам пользуются инженерной, транспортной и инновационной инфраструктурой, созданной за счет бюджетных средств.

Особенность правового режима предпринимательской деятельности проявляется еще и в особых гарантиях, которые законодатель предоставляет резидентам ОЭЗ. В частности, это неприменение в отношении резидентов актов налогового законодательства, ухудшающих их положение, а также решение в судебном порядке возникающих в ходе ведения деятельности на территории зоны споров. Указанные виды гарантий означают законодательно обеспеченную стабильность налоговых и иных льгот, предоставляемых резидентам особых экономических зон, а также судебную защиту их прав и интересов.

К резидентам особых экономических зон применяется общий режим налогообложения с изъятиями, предусмотренными Налоговым кодексом РФ [1].

Ранее ст. 18 НК РФ [3] предусматривала такой специальный налоговый режим, как система налогообложения в свободных экономических зонах. Позже указанный налоговый режим был исключен из перечня, что не позволило разработать

системообразующий специальный налоговый режим для резидентов ОЭЗ [6].

Действующее законодательство позволяет резидентам особых экономических зон применять специальные режимы налогообложения. В соответствии с ограничениями по видам деятельности, допустимым в технико-внедренческих и промышленно-производственных ОЭЗ, резиденты могут использовать упрощенную систему налогообложения. Между тем в этом случае резидент ОЭЗ должен отвечать требованиям, установленным главой 26<sup>2</sup> НК РФ для всех налогоплательщиков, поскольку налоговое законодательство не содержит специальных изъятий для резидентов ОЭЗ при применении указанного специального налогового режима.

В случае применения общего режима налогообложения резиденты ОЭЗ уплачивают по пониженным ставкам налог на прибыль в федеральный бюджет (по ставке 0%) и в региональный бюджет (по ставке не выше 13,5%), а также освобождаются от налога на имущество, земельного налога. По страховым взносам для них установлен пониженный тариф до 2017 г. в размере 14%. Помимо этого резиденты ОЭЗ получают льготы в отношении уплаты НДС, акциза, таможенных пошлин (процедура свободной таможенной зоны) для размещения и использования товаров.

О действенности налоговых льгот, предоставляемых резидентам ОЭЗ можно судить по показателям, содержащимся в табл. 2 [14; 12, с. 359-361, 932-933].

Таблица 2.  
Анализ эффективности льгот по налогу на прибыль в целях стимулирования инновационной деятельности за 2006 г.

Показатель / Регион	Ленинградская область	Москва	Московская область	Томская область	Липецкая область	Республика Татарстан
Сумма налога на прибыль, начисленная к поступлению в региональный бюджет, тыс. руб.	5 868 717	2 11 985 474	28 273 870	3 385 677	15 503 085	10 232 975
Сумма недопоступления налога на прибыль в связи с установлением пониженной ставки налога в соответствии с п. 1 ст. 284 НК РФ	66 121	237 686	396 748	486 554	82 592	10 427
в % от ВРП	0,025%	0,0045%	0,042%	0,258%	0,046%	0,0017%
в % от суммы налога к поступлению в региональный бюджет	1,13%	0,11%	1,4%	14,37%	0,53%	0,1%
Справочно:						
расходы на НИОКР, тыс. руб.	48 582	3 399 520	833 609	50 092	26 181	123 353
в % от ВРП	0,02%	0,065%	0,089%	0,0265%	0,015%	0,02%
из них: расходы на НИОКР, не давшие положительного результата, тыс. руб.	453	115 938	16 268	3 445	1 439	4 739
расходы в виде амортизационной премии (п. 1.1 ст. 259 НК РФ), тыс. руб.	301 666	7 049 481	2 168 626	817 825	226 382	2 215 617
Инвестиции в основной капитал, тыс. руб.	427 209 400	590 162 000	236 931 000	36 860 000	44 565 000	160 606 000
расходы в виде амортизационной премии, в % от инвестиций	0,24%	1,19%	0,92%	2,22%	0,51%	1,38%

Для анализа были выбраны показатели по структуре налоговой базы по налогу на прибыль в субъектах РФ, где территориально расположены технико-внедренческие и промышленно-производственные зоны и используется пониженная ставка по региональной составляющей налога на прибыль. В силу того, что информация о налоговой базе и льготах стала представляться в агрегированном виде (отсутствует информация о составе расходов на НИОКР, принимаемых в целях налогообложения), не удалось проследить динамику показателей эффективности, поэтому анализ проведен лишь по 2006 г.

Значительной можно назвать льготу по региональной ставке налога на прибыль в Томской области: объем недопоставившего в регион налога в 2006 г. оценивался в 486,6 млн. руб., что составляло около 14,37% от суммы начисленного налога, предназначенного для поступления в бюджет области. Для сравнения: в г. Москве и Республике Татарстан эта доля составляла 0,1%.

Данные табл. 2 также подтверждают неэффективность введения льготы в виде амортизационной премии. В общей сумме инвестиций, осуществленных в основной капитал, амортизационная премия составила 2,22% в Томской области, 1,38% в Республике Татарстан, 1,19% в г. Москве и менее 1% в Ленинградской, Липецкой и Московской областях.

Что касается ранее существовавшего в ст. 262 НК РФ права резидентов ОЭЗ включать в состав расходов, вычитаемых из налогооблагаемых доходов, расходы на НИОКР, то такие суммы по всем анализируемым регионам незначительны: максимальный показатель составляет лишь 0,089% от валового регионального продукта Московской области. В целом такие данные очень показательны: суммы средств, направляемые на научные исследования и разработки в России, колеблются в пределах 1,1-1,3% [13, с. 556].

При оценке эффективности функционирования ОЭЗ ряд авторов предлагают использовать следующие показатели [9;

11]:

- бюджетная эффективность, которая оценивается через сопоставление объема предоставленных налоговых и таможенных льгот и доходов бюджета, полученных от реализации проекта;
- налоговая эффективность, учитывающая отношение бюджетного эффекта к объему полученных резидентами ОЭЗ льгот по налогам и таможенным платежам.

Бюджетный эффект функционирования ОЭЗ ( $\mathcal{E}_{\text{бюдж}}$ ) определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{бюдж}} = D - P,$$

где  $\mathcal{E}_{\text{бюдж}}$  – бюджетная эффективность;

$D$  – сумма поступлений в консолидированный бюджет от резидентов ОЭЗ;

$P$  – потери бюджета в связи с предоставлением фискальных льгот.

Немаловажным показателем эффективности функционирования ОЭЗ считается показатель налоговой эффективности ( $\mathcal{E}_{\text{нап}}$ ), то есть отношение бюджетного эффекта от реализации проекта ОЭЗ к объему фискальных льгот ( $V_{\text{льгот}}$ ), предоставленных резидентам ОЭЗ:

$$\mathcal{E}_{\text{нап}} = \frac{\mathcal{E}_{\text{бюдж}}}{V_{\text{льгот}}}.$$

В случае если налоговая эффективность больше единицы, следовательно, бюджетный эффект от реализации проекта ОЭЗ в стоимостном выражении превысил объем льгот по налогам и таможенным платежам, предусмотренным режимом особой экономической зоны. Чем больше величина налоговой эффективности, тем это выгоднее для государства.

Основные целевые показатели эффективности деятельности ОЭЗ представлены в табл. 3 нарастающим итогом за весь период функционирования ОЭЗ соответствующего типа [5, с. 171].

Таблица 3

**Объем предоставленных резидентам ОЭЗ налоговых льгот и их эффективность**

№ п/п	Показатель	Тип ОЭЗ		Итого
		ТВ	ПП	
1	Объем налоговых платежей в консолидированный бюджет, осуществленных резидентами ОЭЗ, млн. руб., в том числе	763,58	1984,92	2748,5
	в федеральный бюджет	566,26	1707,55	2273,81
	в региональный бюджет	173,82	203,85	377,67
	в местный бюджет	23,5	73,52	97,02
2	Объем налоговых льгот, полученных резидентами на территории ОЭЗ, млн. руб.	87,15	475,37	562,52
3	Сумма таможенных пошлин, налогов, от уплаты которых резидент ОЭЗ освобожден в связи с применением таможенной процедуры свободной таможенной зоны, млн. руб.	363,7	2611,3	2975,0
4	Бюджетная эффективность	312,73	-1 101,75	-789,02
5	Налоговая эффективность	0,69	-	-

Согласно российскому законодательству, основной объем финансовых льгот и преференций резидентам ОЭЗ предоставляется за счет субъекта Федерации. Кроме того, региональный бюджет должен принимать участие в софинансировании создания инфраструктуры ОЭЗ. Поэтому в течение первых нескольких лет работы особой зоны она, скорее всего, не принесет сколь-нибудь заметного бюджетного эффекта. Данные табл. 3 наглядно это демонстрируют: бюджетная эффективность функционирования ОЭЗ в целом отрицательна. Однако деятельность технико-внедренческих особых зон характеризуется незначительным, но все же положительным бюджетным эффектом, в то время как показатель налоговой эффективности составил 0,69. При этом в расчетах не были задействованы бюджетные средства, вложенные государством в создание и развитие инфраструктуры ОЭЗ. Так, инвестиционная отдача от ОЭЗ



крайне низка: 2,7% от средств, инвестированных государством, в технико-внедренческих ОЭЗ и 10% – в промышленно-производственных.

Пока рано говорить об окупаемости проектов ОЭЗ, поскольку они находятся только в начале пути. Функционируя уже 6 лет, режим промышленно-производственных и технико-внедренческих ОЭЗ еще ни доказал, ни опроверг целесообразность своего существования.

Показательным является опыт функционирования ОЭЗ в Объединенных Арабских Эмиратах (далее – ОАЭ). Стоит отметить, что первые экономические зоны появились в ОАЭ в 1985 г., целью создания которых была диверсификация сырьевой экономики. К настоящему времени доля несырьевого сектора в структуре ВВП составляет более 70%. ОЭЗ оказывают существенный вклад в экспорт страны – более 78% несырьевого экспорта ОАЭ осуществляется из экономических зон, что свидетельствует о результативности их деятельности [8, с. 36].

Опыт ОАЭ по созданию ОЭЗ является актуальным для России в силу общих задач, стоящих перед страной. Рассмотрим товарную структуру экспорта России, представленную на рис. 1 [13, с. 712; 15]. В ней преобладает вывоз топливно-энергетических товаров (нефти, нефтепродуктов, природного газа), на протяжении последних лет на их долю приходится 66-69%. Доля несырьевых секторов экономики крайне мала: около 5,5% - машины и оборудование; около 6% - продукция химической промышленности и лишь 2-3% – продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье.



*Рис. 1. Товарная структура экспорта России, в %*

Столкнувшись с острой необходимостью отхода от сырьевой привязанности и поиска новых точек роста экономики, Россия обратилась к широко используемому в мире механизму ОЭЗ. Повышение уровня благосостояния резидентов ОЭЗ повлияет и на экономические процессы во всей стране в целом. Несмотря на определенную обособленность, ОЭЗ всегда остаются неотъемлемой частью национального хозяйственного механизма. Поэтому все последствия их развития обязательно отражаются на национальной экономике. Рост деловой активности на территории ОЭЗ вызовет оживление в смежных отраслях, сферах и предприятиях, которые не пользуются льготами ОЭЗ. Это, в свою очередь, даст ощутимый бюджетный эффект, возможно, перекрывающий прямой эффект от ОЭЗ.

Несмотря на очевидные трудности в практике создания и функционирования особых экономических зон, они могут стать одним из эффективных инструментов стимулирования инновационно-технологического развития российской экономики.

## Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 05.06.2012, с изм. от 14.06.2012).
2. Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ (ред. от 06.12.2011) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 09.07.1999 № 154-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации».
4. Ильин А.Ю. Особые экономические зоны: экономико-правовой аспект создания, развития и действия // Финансовое право. 2011. № 4 // СПС «КонсультантПлюс».
5. Капустина Е.С. Оценка эффективности функционирования особых экономических зон в России // Российское предпринимательство. 2011. № 6 (1). С. 168-173.
6. Королева Л.П., Васяева Е.С. Проблемы правового регулирования налогообложения резидентов особых экономических зон в России // Финансовое право. 2011. № 8 // СПС «КонсультантПлюс».
7. Котляров Н.Н., Гао Тяньмин. Экономические аспекты функционирования особых экономических зон в условиях глобализации (на примере Китая) // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 6 (июнь). С. 10-15.
8. Кунаков Д.А. Опыт функционирования особых экономических зон в России // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 6 (июнь). – с. 31-42.
9. Лозовская М.В. Определение направлений совершенствования методов оценки эффективности функционирования особой экономической зоны в Калининградской области // Балтийский экономический журнал. 2009. № 2 (4). – с. 149-157.
10. Павлов П.В. Институт особых экономических зон в Российской Федерации: финансово-правовые и организационно-экономические аспекты функционирования / П.В. Павлов. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 256 с.
11. Павлов П.В. Система показателей оценки функционирования особых экономических зон // Финансы и кредит. 2009. №29 (365).– с. 2-11.
12. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – с. 996.
13. Российский статистический ежегодник. 2011: Стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 795 с.
14. Статистическая налоговая отчетность УФНС России по Ленинградской области, г. Москве, Московской, Томской, Липецкой областям и Республике Татарстан по форме № 5-П «Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на прибыль организаций».
15. Таможенная статистика Российской Федерации за 2011 год. [Интернет ресурс]. Режим доступа: // <http://www.ventagroup.ru/news/hrn/tamozhennaya-statistika-rossiyskoy-federatsii-za-2011-god.html>.

## ***Раздел 7. Инструменты и методы оценки инновационного развития регионов, отраслей, предприятий***

Дрегваль Ж.В., Чунин С.А., Шаныгин С.И.

### **ФОРМАЛИЗОВАННЫЕ МЕТОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

*г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный  
торгово-экономический университет, Санкт-Петербургский  
государственный университет низкотемпературных и пищевых  
технологий*

На современном этапе развития отечественной экономики актуальным является обеспечение высокой эффективности деятельности предприятий. Однако для многих производственных и иных предприятий характерно использование метода «проб и ошибок» в планировании стратегического развития. Впоследствии результаты ошибок превращаются в издержки, увеличивают стоимость выпускаемой продукции и снижают ее конкурентоспособность.

Учитывая, что в силу исторических и природных факторов наша страна хорошо обеспечена многими видами ресурсов, то первоочередным направлением улучшения экономической ситуации является эффективное использование этих ресурсов для нужд отечественной производственной системы. В большинстве случаев цена ошибок в стратегическом управлении существенно высока. Они способствуют формированию общественного мнения об ограниченной способности менеджеров предприятия к обучению и управлению, что почти всегда приводит к экономическим и социальным последствиям.

Одним из путей преодоления подобных ситуаций является повышение эффективности деятельности каждого предприятия, каждого управленца на своем рабочем месте. При этом руководители и специалисты постепенно должны научиться оценивать и обеспечивать результативность собственной

деятельности, применять современные знания и опыт к организации производственных и других экономических систем в нашей стране. Это медленный, но «неуклонный» процесс. В конечном итоге развитие экономики страны может достичь уровня, когда многие ее секторы станут привлекательными для иностранных инвесторов, а наработанные положительные результаты отразятся на социальной сфере.

Опыт развития многих стран свидетельствует, что повышение степени обоснованности и проработанности управленческих решений, принимаемых менеджерами на разных уровнях управления экономическими системами, всегда приводит как к росту их профессиональной квалификации, так и к существенному улучшению состояния этих систем. Одним из «быстрых» путей повышения качества управления является внедрение в практику стратегического управления формализованных методов обоснования управленческих решений. В частности, формализованное моделирование является достаточно эффективным инструментом познания и использования закономерностей развития и процессов функционирования сложных экономических систем. Оно дает возможность детально анализировать сущность протекающих процессов, выявлять количественные закономерности и на этой основе определять рациональные варианты деятельности.

Смысл применения подобных методов заключается в том, чтобы сократить сроки подготовки управленческих решений, принимаемых руководителями различного уровня иерархии, повысить их обоснованность и качество, добиться наиболее эффективного расходования имеющихся ресурсов и, как следствие, наилучших результатов деятельности организации. Для этих целей могут быть использованы традиционные методы математики. В частности, описание логической структуры хозяйственных связей территориально распределенных экономических систем удобно выполнять с помощью теории графов, количественную оценку интенсивности взаимодействия экономических субъектов – с использованием методов теории массового обслуживания, анализ конъюнктуры рынка и причинно-следственных

особенностей современных рыночных механизмов – на основе статистики. Формализованное описание фактического положения дел, в свою очередь, дает возможность формулировать и решать задачи оптимизации параметров экономических процессов. При этом практическое повседневное использование формализованных методов экономического анализа и моделирования требует наличия на предприятии высококвалифицированных специалистов и эффективной кадровой политики.

Формализованные модели являются достаточно удобным инструментом выработки рекомендаций для руководителей различного уровня как в долгосрочной перспективе, так и в текущей деятельности организации. При долгосрочном планировании такие модели могут существенно повысить эффективность управленческого труда и качество принятых решений, облегчить труд руководителей при подготовке оценок и решений. Однако большинство известных моделей содержат значительное количество допущений и справедливы только для отдельных аспектов функционирования экономических систем. Во многих из них учитывается небольшое количество воздействующих на систему факторов, точность результатов моделирования в долгосрочной перспективе остается невысокой. Обобщенные подходы к созданию моделей сложных экономических систем проработаны недостаточно для широкого практического использования.

Кроме того, выяснилось, что значительное количество ранее разработанных и ставших «классикой» моделей экономических систем по прошествии некоторого времени практически «не работают» из-за существенного изменения общества, рынка и условий деятельности предприятий. Поэтому наиболее актуальной является разработка не моделей систем, а принципов организации самого процесса создания этих моделей. Анализ известных зарубежных и отечественных теоретических и практических разработок в области управления организациями, а также известных методологических положений в области моделирования их деятельности [1, 2, 3, 4] свидетельствует о том, что в настоящее время перечисленные

проблемы далеки от полного разрешения.

Сущность как создаваемых вновь, так и совершенствуемых моделей должна соответствовать положениям действующих нормативных документов и учитывать накопленный опыт функционирования организации, уровень развития методов управления, общепринятые способы анализа условий деятельности, формы взаимоотношений с другими организациями и другие. Иначе говоря, модели должны постоянно отвечать современным взглядам на принципы функционирования организации, учитывать возможные изменения направлений и способов ее функционирования.

### *Литература*

1. Бутакова М.М. *Экономическое прогнозирование. Методы и приемы расчетов.* – М.: КноРус, 2010. - 168 с.
2. Голубков Е.П. *Инновационный менеджмент. Технологии принятия управленческих решений.* – М.: Дело и сервис, 2012. – 464 с.
3. Зуб А.Т. *Принятие управленческих решений. Теория и практика.* – М.: Форум, Инфра-М, 2010. – 400 с.
4. Шикин Е.В., Чхартишвили А.Г. *Математические методы и модели в управлении.* – М.: КДУ, 2009. – 440 с.

Епифанова Н.Ш.

## ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ СТЕПЕНИ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ИНТЕРЕСОВ СТЕЙКХОЛДЕРОВ ОРГАНИЗАЦИИ

*г. Астрахань, Астраханский государственный технический университет*

Все организации имеют стейкхолдеров как внутри организации (менеджеры, персонал, акционеры), так и за ее пределами (кредиторы, общество, потребители и др.), которые оказывают наибольшее влияние на организацию или имеют с ней тесные связи. Интересы стейкхолдеров различны и зачастую вступают в противоречие друг с другом, интересы одних сторон всегда доминируют над другими. Однако требование обеспечения эффективной деятельности

современных быстродействующих самообучающихся организаций предполагает, что интересы ни одной из заинтересованных сторон не должны быть ущемлены или проигнорированы. Менеджеры должны учитывать эти интересы при принятии решений и уметь оценить их.

Организации нуждаются в инструменте, помогающем им определить, насколько правильно были приняты решения в рамках расстановки приоритетов в интересах стейкхолдеров, т.е. степень их удовлетворенности, как они связаны с ключевыми способностями организации и как они повлияли на эффективность деятельности предприятия в целом.

Характерной чертой рыночных отношений XXI века является большая динамичность, поэтому у руководителей предприятий в арсенале должен быть инструмент, позволяющий в короткие, сжатые сроки определить нынешнее экономическое состояние организации и на основании полученных результатов принимать правильные управленческие решения как стратегические, так и текущие. Такая экспресс-диагностика возможна только на основе изучения динамики текущих показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятий: выручки от реализации, себестоимости произведенной продукции, численности работающих, а также различных коэффициентов, например, производительности труда, фондовооруженности, рентабельности, оборачиваемости и др.

Базовая система показателей для оценки уровня удовлетворенности интересов стейкхолдеров предприятий должна иметь многоаспектный характер, т. е. она должна быть сквозной по всем уровням управления, чтобы иметь возможность сравнения и интеграции показателей во всех структурных подразделениях предприятия и различных организациях, а также агентами внешней среды. В связи с этим система показателей оценки уровня удовлетворенности интересов стейкхолдеров должна отвечать следующим требованиям: комплексности, т. е. учитывать все стороны и аспекты деятельности в зависимости от целевых ориентиров всех стейкхолдеров предприятия; универсальности, т. е.



предоставлять возможность оценивать и сравнивать показатели деятельности подразделений всех уровней управления и внешние связи предприятия за различные периоды времени; однозначности, т. е. обеспечивать единое толкование и методику расчета показателей; доступности, т. е. иметь относительную простоту в расчете показателей.

Данная система показателей должна реагировать на все изменения, происходящие во внешней и во внутренней среде организации. В зависимости от условий окружающих сред и целей заинтересованных сторон организации соответственно должны меняться приоритетность и значимость тех или иных показателей.

Предлагаемый нами инструмент оценки уровня удовлетворенности интересов стейкхолдеров выступает в роли такого инструмента, отвечающего всем вышеназванным требованиям, для измерения и оценки степени достижения целей организации и стейкхолдеров, выбора корректирующих мероприятий и управленческих решений. Инструмент оценки уровня удовлетворенности интересов стейкхолдеров организации позволит за короткий промежуток времени определить, за счет каких внутренних свойств организации (ключевых динамических способностей) были получены те или иные результаты (положительные или негативные), какие направления деятельности организации нуждаются в первоочередном совершенствовании, а также он предоставляет возможность в случае необходимости своевременно откорректировать управленческие решения, не дожидаясь получения отрицательных результатов деятельности организации.

В рамках инструмента с помощью метода многомерного статистического анализа – факторного анализа (метода главных компонент) нами выделены следующие факторы, включающие в себя показатели, позволяющие оценить степень удовлетворенности интересов различных стейкхолдеров.

Первый фактор «Удовлетворение интересов сообщества и потребителей» характеризует производственную и финансово-сбытовую деятельность предприятия, оценивается через

показатели себестоимости произведенной продукции, численности работающих, основных производственных фондов, а также выручки от реализации, коммерческих расходов, прибыли от продаж. Данный фактор отвечает за все бизнес-процессы организации, которые приносят дополнительную ценность организации за счет отличного качества выпускаемой продукции, удовлетворения индивидуальных потребностей потребителей, создания рабочих мест, вклада в ВВП региона и др.

Второй фактор «Удовлетворение интересов акционеров и кредиторов» позволяет судить о привлекательности предприятия для потенциальных инвесторов и окупаемости вложенных средств, о чем свидетельствуют такие показатели, как затраты на рубль товарной продукции, рентабельность продукции, рентабельность продаж, экономическая рентабельность активов.

Третий фактор «Удовлетворение интересов менеджеров» характеризует эффективность основных производственных бизнес-процессов предприятия, уровень оснащенности производства, уровень развития и внедрения современных производственных технологий и т.д., что лежит в основной сфере интересов топ-менеджеров предприятия. Фактор включает в себя показатели: фондоотдача и фондовооруженность.

Четвертый фактор «Удовлетворение интересов персонала» – это фактор, который характеризует уровень участия работников в процессе создания ценности предприятия и заинтересованности их в конечных результатах, сложившийся стиль руководства и политику управления человеческими ресурсами. О степени удовлетворенности персонала организации можно судить по производительности труда, фонду оплаты труда и управленческим расходам.

Таким образом, имея значения показателей по каждому фактору, их значимость для предприятия, мы можем получить формулу оценки уровня удовлетворенности каждой категории стейкхолдеров предприятия сообщества и потребителей, акционеров и кредиторов, менеджеров и персонала предприятия), а также оценить общий уровень эффективности

деятельности предприятия, реализующийся через сбалансированность интересов стейкхолдеров.

Ефимченко Н.А.

## ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО, КАК ИНСТРУМЕНТ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕС СТРУКТУР

*г. Ростов-на-Дону, Ростовский ОАО «ПО Водоканал»*

Особая форма взаимодействия бизнеса и власти, а именно государственно-частное партнерство (ГЧП), представляет собой институциональное и организационное объединение государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности - от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий.

В качестве инструмента организационного механизма взаимодействия бизнес структур на локальном рынке жилищно-коммунальных услуг необходимо использовать механизм частно-государственного партнерства. Государственно-частное партнерство по своей экономической природе является развитием традиционных механизмов хозяйственных взаимоотношений между государственными властями и частным сектором в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры. Государственно-частное партнерство – это не просто тип финансирования или привлечения инвестиций, а качественно иной институт оказания услуг экономическим субъектам в сравнении с традиционно используемыми инструментами [1].

Государство несет ответственность перед обществом за коммунальное обслуживание, его масштабы, структуру и качество, выполняет регулирующие, законодательные, контрольные и надзорные функции. Бизнес осуществляет

практическую деятельность в сфере оказания услуг. Таким образом, государственно-частное партнерство позволяет соединить эти два института в целях наилучшего удовлетворения потребностей экономики и населения в качественных услугах. Несмотря на то, что партнерство государственного и частного секторов является формой организации их совместной деятельности, у представителей бизнес-сообщества и власти в данном случае нет единых целей. Так, к целям муниципальных органов власти сфере развития муниципального хозяйства относятся:

- реализация проектов развития жилищно-коммунального комплекса с наименьшими затратами и рисками при условии предоставления экономическим субъектам качественных услуг;

- устранение структурных ограничений экономического роста;

- повышение эффективности государственных и муниципальных расходов на развитие производственной и социальной инфраструктуры;

- привлечение внебюджетных источников финансирования для строительства, реконструкции, эксплуатации и управления объектами жилищно-коммунальной сферы;

- ориентация бизнеса на виды деятельности, отличающиеся повышенной степенью риска и неопределенности [2];

- повышение эффективности и усиление конкуренции в сфере услуг [3];

- создание благоприятного климата для привлечения иностранных и внутренних инвестиций;

- повышение социальной ответственности бизнеса и т.д.

Главными целями бизнеса независимо от социально-экономической значимости, сферы реализации и территориальных масштабов проектов государственно-частного партнерства являются:

- обеспечение и максимизация прибыли в процессе сотрудничества с институтами власти;

- снижение рисков новых проектов за счет привлечения более дешевого капитала, чем в рыночном секторе экономики [2];

– доступ к управлению государственными или муниципальными активами;

– повышение уровня востребованности со стороны властных структур (в случае успешной реализации предыдущего партнерского проекта).

Исходя из определения целей участников совместного проекта, в частности их наглядного различия, очевидно, что партнерство власти и бизнеса возможно, когда в его реализации заинтересованы оба партнера.

Каждая из сторон преследует свои цели, решает свои задачи, имеет различные мотивации. Государственные и муниципальные органы власти хотят получить рост объема и улучшение качества предоставляемых услуг населению, частный сектор стремиться обеспечить и повысить прибыль. Вместе с тем обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом. Со стороны бизнеса вносится вклад в виде знаний, опыта, эффективных методов управления, оперативности в принятии решений, способности к новаторству, финансовых ресурсов, что сопровождается внедрением более эффективных методов работы, усовершенствованием техники и технологии, развитием новых профессий и форм организации производства, налаживанием кооперационных связей. Вклад государства осуществляется в виде собственности, налоговых и иных льгот, гарантий, иногда финансовых ресурсов. Кроме того, за счет перераспределения ресурсов с производственных программ на социальные цели государство прямо способствует улучшению климата повышению эффективности.

Кроме государства и частных компаний в партнерстве присутствует и третий участник – общество, т.е. конечный потребитель услуг, которые становятся все более качественными. В этом проявляется общественная значимость государственно-частного партнерства. Другой общественно полезный аспект состоит в том, что распределение прибыли происходит по договоренности между участниками пропорционально рискам, которые они закрывают. В контракте фиксируются условия установления тарифов, правила и механизм их пересмотра, финансовые потоки между сторонами

в обоих направлениях. Для этого государственный (муниципальный) и частный сектор объединяют свои усилия и ресурсы.

Таким образом, государственно-частное партнерство на муниципальном уровне позволяет соединить деятельность этих институтов в целях наилучшего удовлетворения потребностей экономики и населения в качественных услугах.

### *Литература*

1. Варнаевский В.Г. Государственно-частное партнерство как альтернатива приватизации в инфраструктурном комплексе // Проблемы теории и практики управления, 2004, № 2. С. 47-52.
2. Удовиченко А.С. Государственно-частное партнерство – важнейший инструмент инновационной экономики // Инновации – 2007.-№4. С. 44-45.
3. Гамильтон Д. Налаживание партнерских отношений между правительствами и деловым сообществом может стать стимулом для притока инвестиций в инфраструктуру... // Право на этапе перехода, 2007(Р). С. 26.

Мошков А.А., Уткина С.А.

## ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА

*г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет*

*(Статья опубликована при поддержке РГНФ, грант 12-32-01017а1)*

Актуальность оценки инновационного потенциала обусловлена желанием предприятий не отставать в инновационном развитии от конкурентов и постоянно предлагать актуальную для рынка продукцию. Для оценки инновационного потенциала промышленного кластера рассчитываются интегральные показатели по группам показателей оценки инновационного потенциала каждого предприятия, входящего в состав кластера, а также общий интегральный показатель.

Интегральный показатель инновационного потенциала промышленного кластера рассчитывается как среднее

взвешенное интегральных показателей по предприятиям, входящим в его состав.

Для нахождения доли инновационности предприятий в промышленном кластере используется метод анализа иерархий, основанный на аддитивной свертке, который позволяет не только найти наилучшее решение, но и оценить его достоверность. Название метода связано с тем, что решения принимаются на нескольких уровнях: сначала на уровне критериев, затем на уровне альтернатив. Преимуществом метода является также его применимость в нечетких ситуациях.

Сначала проводится предварительное ранжирование критериев, и они располагаются в порядке убывания важности.

Далее проводится попарное сравнение критериев по важности по девятибалльной шкале и составляется соответствующая матрица:

- равная важность – 1;
- умеренное превосходство – 3;
- значительное превосходство – 5;
- сильное превосходство – 7;
- очень сильное превосходство – 9,
- в промежуточных случаях ставятся четные оценки: 2, 4, 6, 8.

Например, если  $K_i$  умеренно превосходит  $K_j$ , то в клетку  $(i, j)$  таблицы ставится 3 ( $i$  – строка,  $j$  – столбец), а в клетку  $(j, i)$  – 1/3 (обратная величина).

Нормализованный вектор приоритетов (НВП) определяется по следующей схеме:

а) рассчитывается среднее геометрическое элементов в каждой строке матрицы по формуле:

$$a_1 = \sqrt[n]{\text{произведение\_элементов\_}1^{\text{и}}\_ \text{строки}},$$

$$a_2 = \sqrt[n]{\text{произведение\_элементов\_}2^{\text{и}}\_ \text{строки}},$$

.....

$$a_n = \sqrt[n]{\text{произведение\_элементов\_}n^{\text{и}}\_ \text{строки}},$$

где  $n$  – количество критериев.

б) рассчитывается сумма средних геометрических:

$$\Sigma = a_1 + a_2 + \dots + a_n;$$

в) вычисляются компоненты НВП:

$$1^{\text{й}} \text{ _компонент_ НВП} = \frac{a_1}{\Sigma};$$

$$2^{\text{й}} \text{ _компонент_ НВП} = \frac{a_2}{\Sigma};$$

.....

$$n^{\text{й}} \text{ _компонент_ НВП} = \frac{a_n}{\Sigma}.$$

Сумма компонентов равна единице. Каждый компонент НВП представляет собой оценку важности соответствующего критерия (1-й – первого, 2-й – второго ит.д.).

Проверяется согласованность оценок в матрице. Для этого подсчитываются три характеристики:

а) собственное значение матрицы по формуле:

$$\lambda_{\max} = \Sigma \text{элементов\_} 1^{\text{го}} \text{ _столбца} \cdot 1^{\text{й}} \text{ _компонент_ НВП} + \\ + \Sigma \text{элементов\_} 2^{\text{го}} \text{ _столбца} \cdot 2^{\text{й}} \text{ _компонент_ НВП} + \\ + \dots + \Sigma \text{элементов\_} n^{\text{го}} \text{ _столбца} \cdot n^{\text{й}} \text{ _компонент_ НВП};$$

б) индекс согласования:

$$ИС = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1};$$

в) отношение согласованности:

$$ОС = \frac{ИС}{ПСС},$$

где ПСС – показатель случайной согласованности, определяемый теоретически для случая, когда оценки в матрице представлены случайным образом, и зависящий от размера матрицы. Оценки в матрице считаются согласованными, если  $ОС \leq 10\div 15\%$ .

Проводится попарное сравнение пригодности (ценности) вариантов по каждому критерию по той же шкале, что и для критериев. Для этого необходимо предварительно



проранжировать варианты по каждому критерию. Затем полученные результаты заносятся в таблицы. В каждом случае подсчитываются:  $\lambda_{i\max}$ ;  $ИС_i$ ;  $ОС_i$ .

Значение общего критерия для каждого варианта определяется следующим образом:

$$K(B_i) = \text{оценка } B_i \text{ по первому критерию} \cdot 1^i \text{ компонент НВП} + \\ + \text{оценка } B_i \text{ по второму критерию} \cdot 2^i \text{ компонент НВП} + \dots + \\ + \text{оценка } B_i \text{ по } n^{\text{м}} \text{ критерию} \cdot n^i \text{ компонент НВП}.$$

Остальные значения общего критерия по вариантам подсчитываются аналогично.

Для наглядности составляется таблица и диаграмма доли инновационного потенциала предприятий внутри промышленного кластера

В заключении необходимо проверить достоверность решения, для чего подсчитываются:

а) обобщённый индекс согласования:

$$ОИС = ИС_1 \cdot 1^i \text{ компонент НВП} + ИС_2 \cdot 2^i \text{ компонент НВП} + \dots + \\ + ИС_n \cdot n^i \text{ компонент НВП} = 0,185$$

б) обобщённое отношение согласованности:

$$ООС = \frac{ОИС}{ОПСС},$$

где ОПСС=ПСС для матриц сравнения вариантов по критериям.

Таким образом для улучшения инновационного состояния в аспекте стратегического развития промышленного кластера необходимо оценивать уровень инновационного потенциала, а также проводить ранжирование предприятий, входящих в состав промышленного кластера, по степени их инновационности.

### Литература

1. Иванов, И. А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / И.А. Иванов - М.: БАРО-ПРЕСС, 2001.
2. Ильенкова, С.Д. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С.Д. Ильенкова - М.: Банки и биржи: ЮНИТИД, 1999.

3. *Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития [Текст]: Монография / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова. – М.: Издательство Машиностроение-1, 2007. – 165 с.*

Раевский Д.Ю.

## РЫНОК ПРОИЗВОДНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ – ИННОВАЦИОННЫЙ СЕГМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*г. Хабаровск, Хабаровская государственная академия экономики и права*

Рынок производных инструментов – наиболее активно развивающийся сегмент мирового финансового рынка. В 70-е годы XX века резко возрос уровень колебаний цен на многих финансовых рынках. Это привело к появлению средств защиты от ценовых рисков на финансовых рынках – деривативов, в основе которых лежат финансовые базисные активы. В настоящее время данный рынок является инновационной отраслью финансового сектора.

Основные две функции производных инструментов – хеджирующая и спекулятивная. Хеджирование рисков до распространения производных инструментов осуществлялось посредством традиционного финансового сегмента – рынка страхования. Однако с появлением фьючерсов и опционов участникам финансового рынка был предложен принципиально новый инновационный подход к хеджированию ценовых рисков. Производные инструменты позволяют хеджировать ценовые риски, возникающие от любого неблагоприятного движения цен (растущего или падающего).

В настоящее время на рынке производных инструментов активно применяются инновационные технологии, которые в большинстве своем направлены на совершенствование процесса заключения сделок. Одним из таких направлений совершенствования является удлинение торговой сессии, что позволяет практически круглосуточно совершать сделки.

Например, наиболее ликвидный в мире фьючерсный контракт на фондовый индекс E-mini S&P 500 Index Future торгуется круглосуточно с понедельника по четверг, с двумя перерывами в течение дня – 30 и 15 минут.

Также следует отметить, что торговля производными инструментами в настоящее время происходит посредством компьютерных систем, что увеличивает частоту совершения сделок и повышает активность торгов. Впервые электронная компьютерная система по совершению сделок с фьючерсными контрактами (Globex electronic trading platform) появилась в 1992 г. на Чикагской товарной бирже (Chicago Mercantile Exchange). Сегодня торговля производными инструментами полностью автоматизирована, на всех биржах функционируют электронные системы, подобные Globex.

Рассмотрим региональный рынок производных инструментов азиатско-тихоокеанского региона (АТР). Данный рынок является активно растущим и развивающимся финансовым рынком АТР, что говорит об актуальности и своевременности его изучения.

В отличие от рынка производных инструментов Северной Америки, который начал формироваться более чем 200 лет назад, биржевые площадки по торговле производными инструментами в АТР стали появляться в 90-х гг.:

- в 1988 г. образована Чжэнчжоуская товарная биржа (Zhengzhou Commodity Exchange);

- в 1993 г. основана Даляньская товарная биржа (Dalian Commodity Exchange);

- в 1996 г. был запущен рынок производных инструментов на Корейской бирже (Korea Exchange);

- в 1999 г. была образована Шанхайская фьючерсная биржа (Shanghai Futures Exchange) путем слияния трех бирж: Шанхайской биржи металлов (Shanghai Metal Exchange), Шанхайской продовольственной биржи (Shanghai foodstuffs Commodity Exchange) и Шанхайской товарной биржи (Shanghai Commodity Exchange);

- в 2000 г. стартовала торговля первыми фьючерсными контрактами на Национальной индийской фондовой бирже (National Stock Exchange of India).

Однако, не смотря на то, что основные биржевые площадки по торговле производными инструментами в АТР были основаны в течение последних двадцати лет, данный регион занимает ведущее положение в мире по объемам торговли, выраженным в количестве заключенных контрактов.

Таблица 1.

*Динамика и структура торговли производными инструментами на биржах в разрезе мировых регионов за 2007-2011 гг. по данным отчетов Ассоциации фьючерсной индустрии (Futures Industry Association) [1]*

Мировой регион	2007		2008		2009		2010		2011		Темп прироста 2011 г. к 2007 г., %
	Млн. контр.	Уд. вес, %	Млн. контр.	Уд. вес, %	Млн. контр.	Уд. вес, %	Млн. контр.	Уд. вес, %	Млн. контр.	Уд. вес, %	
Азиатско-Тихоокеанский регион	4289,6	27,6	5000,8	28,3	6206,9	35,0	8990,6	40,1	9815,8	39,3	128,8
Европа	3592,1	23,2	4167,1	23,6	3838,0	21,6	4422,0	19,7	5017,1	20,1	39,7
Северная Америка	6137,2	39,5	6995,4	39,5	6353,5	35,8	7169,7	32,0	8185,5	32,8	33,4
Другие регионы <sup>1</sup>	1507,7	9,7	1515,4	8,6	1346,2	7,6	1842,4	8,2	1954,0	7,8	29,6
Итого	15526,6	100	17678,7	100	17744,6	100	22424,7	100	24972,4	100	60,8

<sup>1</sup>Южная Америка, Южно-Африканская Республика, Турция, Израиль, Дубай.

Как можно заметить из таблицы 1, в начале анализируемого периода, в 2007 г., лидером по торговле производными инструментами являлась Северная Америка с долей мирового рынка в 39,5 %. При этом АТР занимал второе место, с долей рынка в 27,6 %. Однако в последующие годы объемы торговли производными инструментами в АТР стали увеличиваться опережающими темпами. Значительные изменения произошли после кризиса 2008 г. Как видно из таблицы 1, по итогам 2008-2009 гг., абсолютные значения объемов торговли сократились во всех регионах кроме АТР. В 2009 г. лидерство по количеству совершаемых сделок разделили между собой АТР и Северная

Америка, удельный вес которых в мировой торговле составил 35,0 % и 35,8 % соответственно. Однако, в течение 2009-2011 гг. рост рынка производных инструментов в АТР оказался выше, чем в Северной Америке. Поэтому в 2011 г. АТР вышел в безусловные лидеры по объемам торговли производными инструментами с 39,3 % мирового рынка производных инструментов, оставив Северную Америку на второй позиции с 32,8 % мирового объема торговли производными инструментами. Также следует отметить, что по итогам 2011 года по данным Ассоциации фьючерсной индустрии в тридцатку крупнейших бирж по торговле производными инструментами вошли 13 бирж АТР [1, 2]. Данные факты говорят о постепенном переносе активности по торговле биржевыми производными инструментами с Североамериканского региона в АТР. Следует уделять пристальное внимание процессам, происходящим на рынке производных инструментов АТР. В виду высокой глобализации всех финансовых рынков все тенденции, происходящие на данном рынке, могут оказать существенное влияние на мировой рынок производных инструментов.

### *Литература*

1. *Futures Industry Association* <http://www.futuresindustry.org/>
2. *Futures Industry magazine* – march 2012 (V22.N2), p. 26

Селянинов А.В., Фролова Н.В.

## ИССЛЕДОВАНИЕ ДВУХУРОВНЕВОЙ СТРУКТУРЫ «ИННОВАЦИОННОЙ ВОРОНКИ» С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АГЕНТ-ОРИЕНТИРОВАННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

*г.Пермь, Пермский национальный исследовательский университет*

### **1. Постановка проблемы**

В настоящее время активно изучаются процессы, протекающие в инновационных системах. В качестве формализованного описания таких систем, как правило, выступают экономико-математические модели (ЭММ). Под ЭММ понимается система математических выражений

(уравнений, неравенств, операций над множествами или графами), описывающих характеристики объектов моделирования и связи между ними. Данные модели позволяют без проведения натурных экспериментов изучать возможное поведение системы (решать задачу сценарного прогнозирования), формировать управления и траектории, приводящие систему к заданной цели (решать задачу управления).

Современные ЭММ инновационной системы имеют динамический характер и большую размерность. Такие модели описывают существенные взаимосвязи и инновационные процессы в их развитии во времени. Моделирование инновационной системы, как совокупности субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой государством инновационной политики, является слабо структурированной проблемой: на систему влияет множество управляемых и неуправляемых факторов.

Поэтому часто возникают ситуации, когда построенные модели, несмотря на формальное соответствие моделируемому объекту, оказываются неэффективными, противоречивыми и неприменимыми для управления. Зачастую это происходит в связи с противоречиями в модели с позиций микроэкономического и макроэкономического анализа. С ростом сложности организации общества и инновационной системы, как его естественной подсистемы, становится все труднее строить надежные ЭММ, адекватно отражающие особенности инновационной системы.

Решением объективно возникающей проблемы может стать агент-ориентированное моделирование как универсальный подход для систем, содержащих большое количество активных объектов с отчетливо выраженным индивидуальным поведением, позволяющий учесть структуру и поведение системы любой сложности [1,2].

Под агент-ориентированной моделью (далее АОМ) в рамках статьи понимается специальный класс ЭММ, основанных на

индивидуальном поведении агентов.

При этом под агентом понимается некоторый объект, являющийся прототипом реальных сущностей, способный к восприятию части среды, в которой он находится, обладающий автономным поведением, являющимся следствием его наблюдений, знаний и взаимодействия с другими агентами, действующий в интересах достижения собственных целей посредством коммуникации с другими агентами.

Чаще всего АОМ реализуются в виде программного продукта – системы поддержки принятия решений, элемента ситуационного центра, системы игрового моделирования и т.д. Пользователь задает и меняет входные данные и получает на выходе результаты в виде анимированной картинке, таблиц или графиков. Таким образом, пользователь может наблюдать, как различные процессы происходят в реальности.

Инновационная система в модели авторов рассматривается в качестве «инновационной воронки»: основное внимание уделяется процессам отбора и преобразования идей в конечный продукт, появления и выбытия этих идей на различных стадиях.

Инновационной системе, как и большинству сложных систем, присуще иерархическое строение. Инновационные процессы можно представить и смоделировать как на уровне страны или региона, так и на уровне отдельных фирм и предприятий, занимающихся инвестированием в новые проекты. Каждое из этих представлений формирует свой уровень детализации, описывающий отбор инновационных проектов. Поэтому введем понятия инновационной микроворонки и макроворонки.

Инновационные микроворонка и макроворонка – это уровни детализации инновационной системы, моделирование которых осуществляется с позиций микроэкономического и макроэкономического анализа соответственно.

Итак, инновационную систему можно представить как совокупность взаимосвязанных объектов, выполняющих определенные функции во времени на макроэкономическом и микроэкономическом уровне и преобразующих поток инновационных проектов в поток инновационной продукции.

В качестве макроэкономических агентов в модели рассматриваются технологические брокеры, авторы инновационных разработок, инвесторы и правительство. В качестве микроэкономических агентов рассматриваются специалисты, структурные подразделения, руководство и собственники компании.

Все экономические агенты, за исключением правительства, являются реплицированными, что позволяет управлять их гетерогенностью (неоднородностью). Формальная модель функционирования агента представлена на рис. 1.



Рис.1 . Формальная модель агента

АОМ инновационной воронки как совокупность двух согласованных иерархически организованных уровней, на каждом из которых функционируют и взаимодействуют соответствующие агенты, может быть представлена парой:

$InnovationSystem = \langle Macro, Micro \rangle$ ,

где: *Macro* – макроэкономический уровень детализации инновационной воронки,

*Micro* – микроэкономический уровень детализации инновационной воронки.

Уровень макроворонки *Macro* отражает взаимосвязи между макроэкономическими агентами, а уровень микроворонки *Micro* описывает функционирование механизмов отбора проектов внутри инвестиционной компании

При этом микроворонка и макроворонка могут быть представлены в виде формализованной совокупности трех множеств:



$\langle A, R, E \rangle$ ,

где:  $A = A_1 \cup A_2 \cup \dots \cup A_N$  – множество агентов модели;

$R \subseteq A_1 \times A_2 \times \dots \times A_N$  – множество отношений между агентами, элементами которого являются упорядоченные n-ки  $(a_1, a_2, \dots, a_N)$  для всевозможных  $a_1 \in A_1, a_2 \in A_2, \dots, a_N \in A_N$ ;

$E = E_1 \cup E_2 \cup \dots \cup E_M$  – множество созданных вариантов экспериментов.

## **2. Инновационная макроворонка**

В рамках проекта Пермского края «Инновационный кластер» этапы возникновения, отбора и реализации инновационных проектов инновационной макроворонки, структурированы в 4 блока: генерация знаний, генерация бизнеса, генерация прибыли, формирования имиджа Пермского края как инновационно-активного региона. Рассмотрим подробнее на первые 3 блока.

### **Генерация знаний**

Ежегодно в социуме возникают сотни и тысячи инновационных проектов, идей, новых подходов к управлению ресурсами. Их количество можно аппроксимировать числом поданных патентных заявок, при этом следует понимать, что число реально возникающих идей может быть занижено. Тем не менее, число патентов отражает реально оформившиеся идеи в искусственном обществе агентов. Поток экономических идей становится более интенсивным при увеличении расходов государства на высшее и послевузовское профессиональное образование. Формирование и повышение качества человеческого потенциала, происходящее в период и после обучения в ВУЗе, в значительной мере формирует прослойку квалифицированных специалистов, способных к генерации знаний.

### **Генерация бизнеса**

В результате мониторинга информации о возникающих в обществе идеях, оперативность которого зависит от уровня профессионализма технологического брокера, может произойти контакт брокера с инноватором.

Технологические брокеры или инфраструктурные

организации для «упаковки» инновационных проектов являются неотъемлемым элементом эффективной инновационной системы на макроэкономическом уровне. Понятие «упаковки» подразумевает подготовку проектов для дальнейшего привлечения инвестиций, включая такие услуги, как экспертиза проекта, разработка бизнес-плана, технико-экономического обоснования и финансово-экономической модели, сопровождение и управление проектом, консалтинг. Если проект бесперспективен и не имеет потенциала для коммерциализации, то он отклоняется на стадии «упаковки». Так, по мнению директора Центра инновационного бизнеса, расположенного в городе Монпелье, из 230 поданных заявок шансы пройти отбор имеют в лучшем случае 30-35 инновационных идей, т.е. 13-15 процентов [3].

На сегодняшний день в Пермском крае осуществляют свою деятельность по «упаковке» проектов три крупных организации: ОАО «Агенство содействия инвестициям Пермского края» (с 2006 г.), проектный офис «РОСНАНО» (с 2009 г.), ФГ «Ермак» (с 1992 г.) [4]. Кроме них, в регионе функционируют также и другие инфраструктурные организации, деятельность которых пока не оказывает существенного влияния на инновационные процессы в Пермском крае.

Однако, если в течение 2-3 лет автор идеи не нашел технологического брокера, то он, как правило, покидает НИС - национальную инновационную систему (пытается реализовать свои разработки за рубежом или теряет интерес к их реализации).

### **Генерация прибыли**

В случае положительной оценки идеи брокер ищет компанию, заинтересованную в доведении проекта до производства готовой продукции. На этом этапе возможна доработка проекта при согласованном взаимодействии брокера и автора разработок. Если в течение 2-3 лет подходящий инвестор не был найден, то автор разработки уходит из НИС. Время поиска инвестора технологическим брокером в значительной мере зависит от профессионализма технологического брокера.

После того, как авторы проекта при помощи брокера нашли нужную компанию для реализации своих разработок, начинается процесс обсуждения условий его реализации. На совместных переговорах с участием автора, брокера, компании-инвестора обсуждаются финансовые вопросы, интеллектуальные права, целевой рынок и т.д. Если при обсуждении не возникло принципиальных разногласий, агенты подписывают соглашение и переходят к следующему этапу – реализации инновационного проекта и опытному производству.

Наконец, на этапе реализации и опытного производства автор идеи также может вследствие ряда неблагоприятных факторов (недостаток финансовых ресурсов при реализации проекта, низкий спрос на новую продукцию и др.) покинуть НИС. И только в случае успешного прохождения этого этапа происходит выпуск инновационного продукта.

По истечении некоторого промежутка времени продукт перестает быть инновационным. На рынке появляются аналогичные товары, выпускаемый продукт становится привычным для общества.

Как показали результаты компьютерных симуляций, для повышения эффективности инновационной деятельности в Пермском крае целесообразно развивать новые инфраструктурные организации.

Результатом деятельности по увеличению количества организаций инновационной инфраструктуры (бизнес-инкубаторов, центров прототипирования и дизайна, технопарков и др.), а также повышению качества оказываемых ими услуг станет эффективный отбор перспективных проектов.

### **3. Инновационная микроворонка**

Инновационные проекты, поступающие инвестору для рассмотрения и анализа (стадия генерация прибыли инновационной микроворонки), подвергаются отбору в рамках инновационной воронки, существующей внутри организации.

Функционирование инновационной микроворонки характерно для больших технологически интенсивных фирм, корпораций, холдингов, в которых поступающие проекты конкурируют за ресурсы внутри компании.

Так, инновационные проекты, принятые компанией для рассмотрения, сначала поступают в профильный отдел (Департамент стратегического развития, Управление анализа инновационных проектов и т.д.) для предварительного, а затем подробного анализа специалистам компании с позиций рентабельности, объема требуемых инвестиций, соответствия инвестиционному портфелю компании и др. Специалисты компании могут рекомендовать проанализированный проект утвердить или отклонить на последующих этапах отбора инновационной микроворонки.

Далее, инновационный проект вместе с подготовленным на него заключением поступает на рассмотрение специального органа компании, который может носить различные названия и иметь различные полномочия (Инвестиционный комитет, Комиссия по вопросам инновационных проектов, Рабочая группа по вопросам инвестиционных проектов и т.д.).

Последняя стадия отбора инновационных проектов представляет собой анализ подготовленных заключений владельцем компании, председателем Совета директоров и другими представителями топ-менеджмента компании на основе информации, представленной с предыдущих уровней отбора микроворонки.

Описанное функционирование двухуровневой инновационной воронки представлено на рис.2.



*Рис.2. Функционирования двухуровневой инновационной воронки*

В инструменте создания агент-ориентированных моделей AnyLogic, в котором работают авторы, задача построения ЭММ в рамках описанной двухуровневой системы решается построением структуры, процессов, отдельных агентов и их поведения с помощью графического редактора.

#### 4. Выводы

Предложенная методология разработки ЭММ инновационной системы может быть положена в основу создания самостоятельного аналитического комплекса или интегрирована в действующую информационно-аналитическую систему. В силу двухуровневой структуры программный продукт представляется востребованным как для органов государственной власти, так и для руководителей и структурных подразделений, занимающихся анализом инновационных

проектов, отдельных инвестиционных компаний.

Совместное использование двух уровней детализации процессов отбора инновационных проектов позволит повысить качество моделирования, сократит время нахождения оптимального управления – повысит эффективность принимаемых решений.

Практическая значимость проведенных исследований определяется реализацией представленных в статье теоретических и методологических положений в виде программного комплекса в инструменте имитационного моделирования AnyLogic. Программные продукты, созданные с помощью этого инструмента, допускают интеграцию в сторонние Java-приложения и системы, позволяют встраивать созданные АОМ в более масштабные системы принятия решений и могут применяться для моделирования, исследования и управления инновационными системами.

Работы по совершенствованию такого продукта в настоящее время ведутся на Кафедре информационных систем и математических методов Пермского государственного университета.

### *Литература*

1. Бахтизин А.Р. *Агент-ориентированные модели экономики* / А.Р. Бахтизин. – М.: Экономика, 2008. – 279 с.
2. *Горизонты инновационной экономики в России: Право, институты, модели* / Общ.ред. В.Л.Макарова. – М.: ПЕНАНД, 2010. – 240 с.
3. Миндич Д. *Хорошо выдержанные инновации / при участии А.Никифоровой* // Эксперт. – 2011. – № 41. – С.71-75.
4. *Пермский край – территория конкурентоспособного развития: учебное пособие* / Под общ.ред. О.А.Чиркунова. -4-е изд., доп. и испр. –Пермь, 2011. – с.152.

## **Раздел 8. Предпринимательская деятельность экономических систем**

Макурина Ю.А.

### **МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМ МАРКЕТИНГОМ**

*г. Новосибирск, Сибирский университет  
потребительской кооперации*

Управление операционным маркетингом нацелено на максимизацию прибыли и объема продаж, поддержание репутации компании, расширение доли рынка. При этом должны стимулироваться деятельность предприятия и каждого ее работника. Продуктом труда в управлении операционным маркетингом является управленческое решение, а предметом труда – маркетинговая задача, которую необходимо решить.

Маркетинговая задача представляет собой такую ситуацию в управлении маркетингом, при которой возникает необходимость управленческого действия. Результатом управленческого действия является целенаправленное изменение ситуации в производственной и/или сбытовой деятельности, перевод управляемой системы (предприятия) из одного состояния в другое. [3, с. 318]

Задачи управления операционным маркетингом имеют огромное значение для предприятий, так как, во-первых, информируют о конечной цели производства; во-вторых, объединяют комплекс проблем, возникающих в процессе освоения рыночного поля, которые необходимо решить для достижения поставленной цели.

В процессе управления операционным маркетингом необходимо добиться выполнения поставленной задачи наиболее оптимальным способом, т. е. с наименьшими затратами финансовых, материальных и трудовых ресурсов, в минимальный временной период, с заданными качественными показателями.

Каждая маркетинговая задача исходит из конкретных

ситуаций и определяется состоянием управляемой системы и влиянием рыночной среды. Маркетинговое управленческое решение определяется в виде цели и программы действий, алгоритма мероприятий, средств и методов воздействия на управляемый объект.

Низкая эффективность простого перебора возможных вариантов решения (метод проб и ошибок) в данном случае является очевидной. В своё время был предложен ряд методик, активизирующих процесс маркетингового творчества.

В настоящее время к таким методам относят метод контрольных вопросов, метод «мозгового штурма», метод «морфологического анализа», метод «синектики», метод фокальных объектов, фантограмма и теория решения изобретательских задач (ТРИЗ). [5]

Преимущественно методы активизации хороши при решении простых задач и неэффективны для задач сложных, а таких задач в современной практике управления маркетингом большинство. Именно от решения сложных задач зависит эффективность управления маркетингом в целом на предприятии.

Ограниченность использования и простота решаемых задач не позволяет широко применять названные методы. Для устранения более сложных проблем, возникающих в маркетинговой деятельности предприятия, могут быть использованы лишь методы теории решения изобретательских задач. Однако, ТРИЗ создавалась применительно к техническим системам, а предприятие является экономической системой, поэтому требуется определенная их адаптация.

Автором предложена методика решения нетривиальных задач управления маркетингом – способ, с помощью которого можно было бы разрешать проблемы предприятия в области управления операционным маркетинга, даже совершенно отличные друг от друга.

Разработанная методика содержит ряд шагов.

1. Сформулировать проблему или ситуацию.

Согласно специалисту ТРИЗ М. Орлову *проблема* – это вопрос, требующий решения, или затруднительная ситуация,



человек или вещь, вызывающие затруднения [4, с. 122].

Причина, по которой в формулировке первого этапа добавлено слово «ситуация», состоит в том, что существует два типа выбора проблемы – *пассивный* (сделан за специалиста кем-то другим: руководителем отдела маркетинга или руководителем предприятия, страной или местом, где находится предприятие, экономическими или социальными условиями и т. д.; всё это может создать проблему, которую придётся решать специалисту по маркетингу) и *активный* (каждый специалист делает сознательно, пытаясь, как правило, что-то исправить или улучшить; маркетолог решает рассматривать некую ситуацию так, как если бы она была проблемой, даже если она в тот момент таковой не является).

На данном этапе необходимо сформулировать проблему или ситуацию как можно понятнее и проще. Если специалист не может просто объяснить, в чём проблема, то либо он не понимает её сути, либо выбрал неправильную проблему. В этом случае специалисту рекомендуется кратко описать проблему на листке бумаги. Если это сложно, то стоит ещё раз подумать над сутью проблемы или прояснить непонятные моменты.

2. Описать состав системы, с которой предстоит иметь дело.

Важнейшей особенностью ТРИЗ является системный подход к решению любой задачи. Первоначально ТРИЗ была создана для технических систем, а предприятие является социально-экономической системой. Социальная система рассматривается как среда действия человека, а сам человек является объектом. Для экономических систем характерна неопределенность процесса развития.

Таким образом, необходимо систематизировать проблему, т. е. точно определить текущую ситуацию, выявив наиболее важные её составляющие. Здесь помогут ответы на вопросы: «Где возникла проблема? Кто задействован?»

3. Определить, какова конечная цель.

Часто под целью понимается желаемый конечный результат при успешном завершении. Правильный выбор конечной цели — важный шаг, так как конечная цель определяет весь ход

дальнейшего решения. Поэтому, приступая к решению практической задачи, необходимо тщательно проверить: та ли цель выбрана. Для этого можно задать вопрос: «Почему необходимо решить именно эту проблему?» Если удовлетворительный ответ не получен, то, возможно, нет необходимости заниматься именно этой проблемой.

4. Определить, в какой постановке будет решаться задача: первоначальной или «обходной».

Рекомендуется начинать решение с первоначальной постановки (мини-задача). Для этого в изобретательскую ситуацию вводится ограничение: «Все остаётся без изменений или упрощается, но при этом появляется требуемое действие (свойство) или исчезает вредное действие (свойство)».

5. Определение идеального конечного результата.

Согласно Г. С. Альтшуллеру *идеальный конечный результат* (ИКР) – это идеальный образ решения поставленной задачи: при решении нужное действие должно быть получено без каких-либо потерь, без усложнения системы и без возникновения новых нежелательных эффектов [1].

Тактика решения задачи с помощью ИКР состоит в том, чтобы «уцепиться» за этот единственный сверхсильный вариант и по возможности от него не отступать.

6. Определить препятствия, мешающие получению идеального конечного результата (ИКР).

*Препятствие* – это дополнительные барьеры или задачи, которые необходимо преодолеть, чтобы решить проблему, т.е. то, что держит специалиста и не дает ему достичь ИКР либо усложняет решение проблемы. [2, с. 232]

Обычно препятствия ограничивают возможные решения или навязывают определённое мнение, которое приходится учитывать при решении проблемы.

7. Определить условия, при которых препятствие исчезнет.

Для того, чтобы вычлнить те части системы, которые можно исправить, затратив меньше сил и средств, рекомендуется ответить на вопросы: «Что представляет собой проблема? Почему её таковой считают? Где возникла проблема? Почему она возникла именно там? Когда она имела место? Кто

задействован и почему именно эти лица? Как проблема возникла?»

Как правило, легче изменить позицию «где». На это требуется меньше сил и средств, чем на изменение того, «как» что-то произошло. Поэтому если специалист может решить проблему, основываясь на одном из первых вопросов, это будет и легче, и дешевле. Для этого следует рассмотреть следующие возможности: изменение в самой системе или её элементах (это соответствует формулировке ИКР); изменения во внешней среде, в надсистеме; изменения в других объектах, работающих совместно с данной системой.

8. Придумать подходящее решение.

На этом этапе очень полезными могут оказаться творческий подход и собственный опыт специалиста.

Творческий подход подразумевает использование эвристических методов. Комплексное использование данных методов позволит получить множество возможных решений проблемы. А из них можно выбрать одно самое лучшее. Чем больше выбор, тем выше шансы на успех.

Кроме того, в зависимости от проблемы могут применяться и другие методы: аналитический (статистический, математический, ...); графический (полезен в тех случаях, когда для поиска решения необходимы иллюстрации и чертежи); задачи-анalogии (решаемая проблема сравнивается с процессом или явлением, решение которого уже известно); интуитивный (предполагает использование здравого смысла).

9. Провести сравнительную оценку вариантов.

На данном этапе необходимо проанализировать найденные решения и выбрать самое лучшее. Для этого предложенные решения, по мере возможности, тестируются в малом масштабе. Это позволяет сберечь ресурсы и удостовериться, что выбрано правильное решение еще до того, как процесс пойдет полным ходом. При тестировании используются те же методы, что и при обычной реализации решения.

Необходимо помнить о цели, чтобы точно знать, какими именно параметрами определяется успех выбранного решения. Кроме того, нужно выбрать критерии, по которым производится

сравнительная оценка предложенных вариантов решения. Для оценки вариантов решения маркетинговых проблем можно использовать такие критерии, как экономичность, возможность реализации, сроки реализации.

При этом особое внимание уделяется преимуществам и недостаткам каждой из предложенных идей. В случае необходимости рассматриваемые варианты решения проблемы можно комбинировать и видоизменять.

Выбранное решение необходимо доработать, довести до совершенства, чтобы увеличить шансы на успех.

10. Если решение задачи найти не удаётся, то рекомендуется вернуться назад к 3-му шагу и ещё раз сформулировать конечную цель, которая ставится задачей, а также ИКР, отнеся его к другому элементу системы, при необходимости указать дополнительные препятствия.

Считается полезным постоянно возвращаться к уже пройденным шагам алгоритма, чтобы удостовериться, что посылки еще верны.

Если решение найдено, требуется осуществить изменения в тех частях системы, которые необходимо провести, чтобы согласовать их взаимодействие. Затем перейти к следующему шагу алгоритма.

11. Воплощение решения в жизнь.

Важный элемент успешного устранения проблемы – точно следовать выбранному решению. Для этого рекомендуется наметить путь, перечислить всё, что необходимо последовательно сделать или найти, распределив при этом ответственности.

12. Анализ хода решения.

При реализации выбранного решения очень важно постоянно отслеживать признаки того, срабатывает оно или нет. Когда появляются признаки того, что оно не работает или работает не очень хорошо, специалист в случае необходимости может изменить решение, основываясь на новых данных.

13. Оценка эффекта.

Внедрение алгоритма может дать четыре вида эффекта:

– экономический (прирост прибыли от внедрения патентов,

прирост объема продаж, сокращение срока окупаемости инвестиций, повышение эффективности использования ресурсов и др.);

– научно-технический (увеличение удельного веса новых информационных технологий, повышение коэффициента автоматизации производства, повышение организационного уровня производства и труда и др.);

– социальный (прирост дохода работников предприятия, повышение степени безопасности работников, повышение степени удовлетворения социальных и духовных потребностей, увеличение рабочих мест, улучшение условий труда и отдыха и др.);

– экологический (снижение отходов производства, улучшение экологичности выпускаемой продукции и др.).

За счет получения экономического эффекта в форме прибыли предприятие осуществляет комплексное развитие и повышает благосостояние сотрудников. А остальные виды эффекта несут в себе потенциальный экономический эффект. Например, повышение степени удовлетворения физиологических потребностей рабочих предприятия сократит потери рабочего времени по болезням, повысит производительность их труда и т. д., что в конечном итоге, приведёт к экономическому эффекту.

14. Если выбранное решение не сработало, повторить шаги, начиная со 2-го, используя негативный опыт как дополнительное знание.

Таким образом, предложенный автором алгоритм является методикой решения задач управления операционным маркетингом. Она основана на алгоритмических методах теории решения изобретательских задач и дает возможность генерировать новые идеи, максимально используя свой творческий потенциал. Применение данной методики позволяет переводить задачи из разряда сложных в простые, находить нестандартные решения, а также прогнозировать развитие событий и принятия решений.

## Литература

1. Альтшуллер Г.С. *Найти идею. Введение в теорию решения изобретательских задач [Текст] / Г.С. Альтшуллер. – Петрозаводск: Скандинавия, 2003.*
2. Андреев В.И. *Педагогика: учебный курс для творческого саморазвития [Текст] / В.И. Андреев. – Казань: Центр инновационных технологий, 2000.*
3. Куняевский М.Е. *Управление маркетингом промышленного предприятия [Текст] / М.Е. Куняевский, И.М. Кублин, К.О. Распоров. – М.: Международные отношения, 2004.*
4. Орлов М.А. *Основы классической ТРИЗ. Вводный курс высокоэффективного инновационного мышления [Текст] / М.А. Орлов. – М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2008.*
5. *Технология творческого мышления – капитал в бизнесе [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iatp.md/triz-idea/trizart3.html>*

Минин Ю.А.

### ВНЕДРЕНИЕ ИНОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТУРАГЕНТСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*г. Санкт-Петербург, Балтийская академия туризма и  
предпринимательства*

Использование информационных технологий и продуктов в современном мире является неотъемлемой частью как жизни, так и бизнеса. Инновационные решения и технологии в туризме – это естественный фактор развития этой отрасли и возможность для совершенствования деятельности.

Основные направления внедрения инновационных технологий электронного бизнеса в деятельность турагентских предприятий:

- 1) системы бронирования (локальные и глобальные);
- 2) внутренние системы связи и координации (электронные системы связи, переговорные коммутаторы и т.п.);
- 3) клиентские базы и базы данных;
- 4) электронный менеджмент и маркетинг;
- 5) создание и продвижение Интернет-сайта компании;
- 6) системы электронных платежей по туристским услугам;
- 7) агентские и субагентские сети.

Внедрение инновационных технологий электронного

бизнеса дает возможность турагентским предприятиям наиболее эффективно использовать финансовые и трудовые ресурсы. Это достигается за счет уменьшения времени обслуживания клиента, ускорения процессов получения и обработки информации, возможности клиента самостоятельно подобрать и забронировать тур на сайте компании, повышения трудовой гибкости и эффективности деятельности персонала, возможности более эффективного и целенаправленного информирования потенциальных клиентов.

Ключевым направлением для инновационной деятельности турагентских предприятий является работа в сети Интернет. С каждым днем существенно увеличивается число активных пользователей сети, а ее возможности позволяют осуществлять практически любые операции (в том числе и финансовые), не выходя из дома. Для современного человека Интернет является частью жизни, ввиду чего использование сети в целях турагентского бизнеса крайне важно, поскольку дает возможность перевода турагентства в положение самостоятельного функционирования практически без участия управляющего звена. Примером этого является сайт компании, содержащий актуальную информацию о туристских продуктах и дающий возможность выбора, сравнения и бронирования необходимого пакета. После чего, остается только координировать действия клиента по оплате и получению документов. В идеальном варианте, обе стороны даже не контактируют «вживую», а лишь общаются удаленно. Все расчеты производятся в электронном виде (по банковской карте или безналичному расчету), а документы высылаются на электронную почту.

## ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ ДЛЯ УСПЕШНОСТИ БИЗНЕСА

*в Санкт-Петербурге,  
Национальный Минерально-сырьевой университет «Горный»*

С конца XX века происходит слияние средств массовой информации, вычислительной техники и телекоммуникаций в гипермедию<sup>1</sup> Рождаются новые индустрии, а нынешние фавориты фондового рынка постепенно исчезают. Темпы изменений в современной экономике подталкивают многие организации к пониманию необходимости применения информационных технологий для ведения успешной коммерческой деятельности на рынке. Приходит осмысление необходимости в объединении традиционных бизнес - процессов и возможностей электронной коммерции<sup>2</sup>.

Компаниям, планирующим внедрять в перспективе методы электронного бизнеса, наряду с традиционными видами деятельности предстоит пройти несколько этапов.

Во-первых, исследовать вероятностные изменения рынка, которые могут произойти с применением новых информационных технологий.

Технологические изменения в деятельности малых и средних предприятий обычно иницируются клиентами, партнерами, поставщиками, а также новыми или существующими посредниками.

Во-вторых, необходимо оценить влияние возможных изменений рынка на положение предприятия и сформировать соответствующую стратегию поведения на рынке. В данном случае электронную коммерцию следует рассматривать как средство достижения желаемой позиции на рынке. Ключевыми

---

<sup>1</sup>Гипермедия- метод дискретного представления информации на узлах, соединяемых при помощи ссылок. Данные могут быть представлены в виде текста, графики, звукозаписей, видеозаписей, мультимедиа, фотографий или исполняемой документации. Словарь терминов ► Литера - Г ► Гипермедия ([www.. ariswera.ru](http://www.ariswera.ru))

<sup>2</sup>Электронная коммерция (сущ.; = ecommerce, = eCommerce, = electronic commerce) - коммерческая деятельность, осуществляемая через Интернет).



шагами здесь могут стать:

- рассмотрение географического покрытия рынка и тех путей, где необходимо применение информационных технологий для улучшения взаимоотношений с клиентами;

- управление взаимоотношениями с клиентами (Customer Relationship Management, CRM);

- рассмотрение влияния электронной коммерции на маркетинг и продажи (особенно дополнения или замещения существующих каналов распространения и средств массовой коммуникации);

- рассмотрение возможных способов применения электронной коммерции для бизнес-процессов организации (реинжиниринг процессов);

- предъявление новых требований к профессиональным качествам сотрудников.

В первую очередь целесообразно определиться с тем, что под электронной коммерцией понимается любой электронный обмен, вносящий свой вклад в коммерческую или маркетинговую деятельность фирмы, упрощающий отношения с клиентами, поставщиками и другими партнерами. В настоящее время очень часто электронная коммерция воспринимается только как инструмент продажи, используемый на сайтах для представления компании и каталога ее продукции, из которого клиенты могут напрямую сделать заказ в режиме on-line. В действительности такая услуга обладает большими возможностями и преимуществами, чем баннер<sup>3</sup>.

Внедрение системы электронного обмена данными (Electronic Data Interchange, EDI), связывающей компьютеры коммерческих партнеров через телефонные линии, позволяет ускорять коммуникацию в цепочке поставок, как с точки зрения заказов между поставщиками, распространителями и клиентами, так и с точки зрения распространения информации. И таким образом, мы становимся свидетелями того, как

---

<sup>3</sup>Баннер - основной носитель рекламной информации в Интернете, от его привлекательности для потенциальных клиентов напрямую зависит его CTR (отношение общего количества показов баннера к количеству кликов по этому баннеру). Использование баннерообменных сетей уже стало нормой продвижения сайта в сети.

зарождается еще один источник экономии средств.

Электронная коммерция является новой возможностью коммуникации для каждой компании в любой производственной сфере. Стоит отметить, в какой степени и каким образом эта возможность будет реализована, зависит от сферы деятельности фирмы и ее товаров. В настоящее время наибольшую вероятность получить прибыль от внедрения электронной коммерции имеют компании, чей продукт является в большей мере неосязаемым или информационным: банки, страховые компании, обучающие, тренинговые центры, консалтинговые и туристические агентства; а также компании, которые связаны с сектором информационных технологий: телекоммуникационные компании, производители программного обеспечения, компьютерного оборудования, сервисные компании.

Другие фирмы в различных секторах, также имеют потенциал внедрения электронной коммерции.

Для его выявления нужно проанализировать дополнительные и поддерживающие виды деятельности, выходящие за рамки основных предложений компании, основанные на взаимоотношениях с партнерами.

Итак, электронная коммерция может предоставить новые возможности любой фирме в любом производственном секторе. Ее целью является не замена посредников, а использование преимущества всей цепочки путем перераспределения задач между участниками рынка.

### *Литература*

1. *Электронная коммерция как средство достижения желаемой позиции на рынке. Записки Горного института. Том 184. . СПб, Изд-во Санкт - Петербургский государственный горный институт (технический университет). 2008. С.81-84.*

2. *Алексеев А. Будущее электронной коммерции //Инфобизнес. № 48,1999.*

3. *Нельзина О.Г. Характеристики, проблемы и перспективы развития систем электронной коммерции в современной России // RELGA, №23(145).*

## РАЗВИТИЕ ИНТРАПРЕНЕРСТВА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРУПНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В РОССИИ

*г.Иркутск, Байкальский государственный университет экономики и  
права*

В настоящее время в теоретических исследованиях и на практике уделяется значительное внимание интрапренерству. При этом под интрапренерством понимается развитие духа предпринимательства внутри существующей организации или так называемое внутреннее предпринимательство.

Возникновение интрапренерства относят к 80-м годам XX века. В этот период в США управленческая экономика трансформировалась в предпринимательскую. Растущие компании, по мнению П. Друкера [1], объединяло использование новой технологии, которая состояла в предпринимательском управлении.

Основоположником интрапренерства являлся американский исследователь Г. Пиншо [4], который обозначил им современную разновидность компании, представляющую собой самоорганизующуюся систему, чьи подразделения и работающие в них люди имеют невиданные, по сравнению с традиционными корпоративными структурами, возможности и свободу действий.

Нужно сказать, что идея интрапренерства, изначально возникшая в США, в последствии охватила весь мир. Что касается России, по нашему мнению, существуют предпосылки для его развития, в частности, достаточно высокий уровень образования и стремление ряда сотрудников к самостоятельности, а также необходимость создавать и внедрять инновации для повышения конкурентоспособности организаций и др. В этой связи, интрапренерство следует активнее внедрять на российских предприятиях.

Инновационный путь развития, заявленный в России, связан с внедрением новых продуктов и технологий. Развитие технологий сегодня тесно связано с маркетинговой политикой.

Время создания товара в отделах разработок становится решающим фактором конкуренции во многих отраслях. При этом разработка новых продуктов и технологий становится все более дорогостоящим процессом. Высокая стоимость разработок требует больших рынков, чтобы возместить издержки. Эти процессы приводят к глобализации, растет количество товаров и услуг на международных и глобальных рынках.

Гипердинамическое поведение потребителей, возникновение пучков новых технологий и глобализация приводят к формированию многообразных и быстро меняющихся рынков. В результате получается новое конкурентное положение для многих компаний. Жизненный цикл товара становится короче. Быстрое распространение технологических ноу-хау порождает совершенно новые формы конкуренции. Это требует повышения эффективности и бдительности по отношению к конкурентам, а, следовательно, увеличения значимости предпринимательства в системе управления компании.

В современных условиях компании заинтересованы в том, чтобы нанять и сохранить лучших специалистов. При этом большинство организаций конкурируют сегодня, прежде всего, на рынке труда, а уже потом на рынке товаров и услуг. В этой связи, необходимо учитывать, что во многих компаниях работают талантливые молодые люди, желающие создать свой бизнес. Чтобы сохранить их в организации, нужно развивать внутри организации предпринимательские - интрапренерские функции.

Таким образом, идея интрапренерства заключается в том, чтобы создать возможность сотрудникам заниматься предпринимательством и инновационным бизнесом, не покидая пределы организации. При этом организацией создаются значительные преимущества инициативным специалистам, в том числе возможность пользоваться инфраструктурой организации, консультационной поддержкой, создаются начальные условия работы, оказывается финансовая и социальная поддержка. Задача интрапренера состоит в том, чтобы выдвигать и реализовывать выгодные для организации

инновации.

Интрапренерство позволяет синтезировать предприимчивость, инновационное поведение и передовые технологии малой фирмы с финансовой, маркетинговой мощью и каналами распределения продукции крупного предприятия, что порождает значительное конкурентное преимущество.

Крупное предприятие предоставляет финансирование, доступ к каналам распределения продукции, сбытовым сетям и системе послепродажного обслуживания, т.е. к той инфраструктуре, которая обычно недоступна для малых предприятий. Со своей стороны, малая фирма приносит дух предпринимательства и новые технологии, которых не хватает крупному предприятию.

Интрапренерские организации поддерживают культуру открытости и толерантности к риску, допускают значительную гибкость в отношении внутренних процессов, ориентированы на реализацию опережающих конкурентных действий.

При этом важным аспектом внедрения интрапренерства является скорость принятия управленческих решений. Более раннее, по сравнению с конкурентами, внедрение инноваций и принятие риска обеспечивают проактивность деятельности компании, которая составляет основу рыночного успеха в современных условиях динамизма и неопределенности внешней среды бизнеса.

Реализация концепции интрапренерства на действующих предприятиях позволяет им повышать интенсивность своих исследовательских процессов, предоставляя автономию новаторам, выводя молодые проекты за рамки существующей структуры путем создания венчуров. Вместе с тем ценностью интрапренерства является то, что существует возможность использования потенциала корпорации для продвижения новой продукции.

По мнению Г.В. Широковой, В.А. Сарычевой, Е.Ю. Благова, А.В. Куликова [3, с.12] внутрифирменное предпринимательство являет собой осуществляемую в рамках фирмы деятельность по поиску и реализации новых бизнес-возможностей. Компанию, развивающую внутрифирменное предпринимательство, они

называют предпринимательской в смысле, что она демонстрирует проактивное поведение, конкурирует на основе инноваций, ориентирована на самообновление.

По мнению А.Е. Миллера и С.Н. Чуканова [2, с.12], интрапренерство отражает новый тип взаимодействия между крупной организацией и ее подразделениями. При этом подразделению организации придается статус самостоятельной предпринимательской единицы, а сама организация создает ему условия для успешной работы.

По нашему мнению, интрапренерство представляет собой метод управления организацией, основанный на инициативах исполнителей, а не администрировании, который позволяет превратить существующую коммерческую организацию в открытую систему, постоянно генерирующую и успешно реализующую новые идеи, толерантную к риску, нацеленную на развитие и рост.

Нами предлагается развивать интрапренерство на российских предприятиях на трех уровнях: на индивидуально-личностном, групповом и стратегическом, показано в табл.1. На индивидуально-личностном уровне, формируя инноваторов – интрапренеров, способных создавать и реализовывать собственные проекты. На групповом уровне, путем создания климата, способствующего генерации идей и их обмену между сотрудниками. Особый интерес при этом представляют корпоративные венчуры – создаваемые отдельные организационные структуры для реализации рискованных идей и доведения их до коммерческого воплощения.

*Таблица 1.*

*Уровни развития интрапренерства*

Интрапренерство на индивидуальном уровне: -использование потенциала работников организации в освоении инноваций; -возможность занимать должности в основной организации и предпринимательском подразделении; -развитие предпринимательской восприимчивости внутриорганизационной среды
Интрапренерство на групповом уровне: -создание групп для решения проблем;

- создание внутренних венчуров;
- создание спинаутов (отпочковавшихся структур)

Интрапренерство на стратегическом уровне:

- изменение бизнес-модели организации за счет внедрения новых разработок;
- необходимость учета влияния модели роста на бизнес-модель организации;
- формирование бизнес-модели снизу-вверх и сверху-вниз.

Как альтернатива этому процессу может рассматриваться сотрудничество крупных предприятий с малыми инновационными предприятиями, которые берут исследовательские рискованные проекты на аутсорсинг или же самостоятельно развивают инновационные проекты и передают их в дальнейшем корпорации на доводку и коммерческую реализацию. На стратегическом уровне, внедрение интрапренерства позволяет пересматривать бизнес-модель организации, развивать ее, включая новые инновационные направления. При этом, первоначально, инновационные проекты следует внедрять наряду с традиционным производством. Впоследствии, они могут постепенно заместить традиционное производство или сосуществовать с ним в определенных пропорциях, в соответствии с требованиями рынка.

Таким образом, развитие интрапренерства в организации может привести к созданию новых продуктов, росту компании и формированию совершенно новой корпоративной атмосферы и культуры.

Реализация возможностей интрапренерства на действующих предприятиях позволяет им повысить свою конкурентоспособность и обеспечить эффективное развитие компании. Организации с развитыми предпринимательскими инициативами демонстрируют более высокий уровень результативности, имеют большую прибыльность, повышенные темпы роста. Внутрифирменное предпринимательство позволяет компаниям расти темпами, опережающими среднеотраслевые показатели.

## Литература

1. Друкер П.Ф., *Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы* / П.Ф. Друкер.- М.: Book Chamber International. 1992.
2. Миллер А.Е., *Интрапренерство* / А.Е. Миллер, С.Н. Чуканов - Омск: Изд-во ОмГТУ, 1998.
3. Широкова Г.В., *Внутрифирменное предпринимательство: подходы к исследованию феномена* / Г.В. Широкова, В.А. Сарычева, Е.Ю. Благов, А.В. Куликов // *Вестн. С.-Петербург. ун-та*. 2009. Сер.8. Вып. 1.
4. Pinchot G., *Intrapreneuring*/ G.Pinchot.- N.Y.: Harper & Row. 1985.



## **Раздел 9. Экономическая безопасность предприятий, отраслей, регионов**

Алиева Н.М.

### **ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

*г. Махачкала, Дагестанский государственный университет*

Продовольственная безопасность в современных условиях глобализации является приоритетной в социально-экономической политике России и ей отводится ключевая роль. Подтверждением стал факт утверждения Медведевым Д.А. Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации.

Состояние продовольственной безопасности страны вызывает серьезные опасения. Кризис отечественного АПК обуславливает растущую импортную зависимость страны в целом и по отдельным видам сельскохозяйственной продукции и продовольствия. А с момента вступления России в ВТО продовольственная безопасность стала серьезно тревожить.

До сих пор нет четкого и однозначного ответа на вопрос, какой социально-экономический эффект получит Россия от вступления в ВТО. Многие специалисты считают, что вступление России в ВТО, приведет к определенным привилегиям в плане ценообразования на национальные товары (услуги) при международных торговых отношениях, возрастут возможности привлечения инвестиций, способствует диверсификации отечественной экономики на международной арене, расширит бизнес сотрудничество с развитыми странами, позволит укрепить позиции отечественных производителей на мировых рынках, способствует конкурентоспособному развитию бизнеса внутри страны.

Определенная группа специалистов, считают, что особенно негативно ВТО скажется на сельском хозяйстве, поскольку одним из условий вступления является снижение государственной поддержки аграрного сектора.

Это не только усилит конкуренцию, но вытиснет отечественных производителей, что в масштабах страны приведет к еще большему ухудшению продовольственной безопасности. Сегодня в России мы имеем и так недопустимо высокий уровень импортной продовольственной продукции. Это грозит потерей продовольственной самостоятельности страны.

Опыт Китая и Украины показывает, что первоначальный эффект от интеграции в мировую торговую систему для сельского хозяйства был шоковым. Слабая конкурентоспособность по сравнению с производителями сельхозпродукции в других странах привела к массовому разорению крестьянских хозяйств в Китае [1].

Через год после открытия торговых границ ВВП Украины уменьшился на 15%, а объем промышленного производства сократился более чем на 40%. Объем производства сельхозпродукции в целом сократился на 3,3%, а экспорт вырос на 6%.

Одной из наиболее значимых проблем современного этапа развития российской экономики является проблема продовольственной безопасности и обеспечения населения продовольственными продуктами.

Обеспечение продовольственной безопасности страны является многоаспектной проблемой, решение которой требует комплексного подхода. Недостаточно произвести продовольствия и продовольственного сырья, необходимо создать и поддерживать постоянно эффективно функционирующую систему обеспечения продовольственной безопасности.

Основными задачами решаемые системой обеспечения продовольственной безопасности выступают:

1. модернизация сельского хозяйства и пищевой промышленности, сферы производственного обслуживания АПК;
2. формирования кадрового потенциала отрасли, способного осваивать инновации;
3. создание современной социальной инфраструктуры сельских территорий (жилье, дорожное строительство,

медицинское обеспечение);

4. совершенствование системы ценообразования на продукцию сельского хозяйства и пищевой промышленности;

5. разработка специальных страховых программ для АПК с гибкими тарифами;

6. формирование лизингового фонда для приобретения основных средств и племенного скота;

7. удешевление механизма лизинга;

8. формирование региональных продовольственных фондов, ветеринарных препаратов, элитного семеноводства;

9. компенсации по стихийным бедствиям;

10. обеспечение качества хранения, модернизация складских помещений;

11. льготное кредитование и кредитные субсидии;

12. постепенное снижение процентных ставок, смягчение условий кредитования и требований к залогам, развитие системы государственных гарантий;

13. кредитование сезонных затрат в сельском хозяйстве;

14. компенсация части средств на энергоресурсы;

15. специальные налоговые режимы для предприятий сельского хозяйства и пищевой промышленности;

16. повышение мотивации к высокопроизводительному труду;

17. обеспечить эффективное взаимодействие между бизнесом и наукой;

18. масштабная реструктуризация задолженности сельхозтоваропроизводителей, возникшей по макроэкономическим причинам.

Перечисленные задачи взаимосвязаны, взаимообусловлены и каузальны, их решение должно быть одновременным.

Продовольственная безопасность государства может быть гарантирована только при инновационном развитии собственного производства сырья и продовольствия, устойчивого развития сельского хозяйства и пищевой промышленности. Поэтому формирование эффективного конкурентоспособного производства должно стать стратегическим направлением политики государства.

Достижение конкурентоспособных параметров производства продуктов питания является объективной необходимостью в связи с дальнейшей интеграцией России в систему мирохозяйственных связей и вступлением страны в ВТО.

Необходим новый подход к обеспечению развития предприятий АПК, основанный на использовании не только традиционных ресурсов, но в первую очередь, технологических и организационных инноваций.

### *Литература*

1. Мацкуляк Д.И., Карпенко Г.Г., Ярлыкапов А.Б. Основные направления оптимизации государственного регулирования агропромышленного производства [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/2011/27/Mackulyak\\_Karpenko\\_Jarlykapov.pdf](http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/2011/27/Mackulyak_Karpenko_Jarlykapov.pdf) (дата обращения: 13.07.12)
2. Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://wto-inform.ru/upload/brochure/brochure\\_wto.pdf](http://wto-inform.ru/upload/brochure/brochure_wto.pdf) (дата обращения: 14.07.12)

Руденко М.Н., Ощепков Н.

## **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: РОССИЯ – ГЕРМАНИЯ.**

### **(СТАТИСТИКА, ПОНЯТИЕ, ОЦЕНКА УЩЕРБА)**

*г. Пермь, Пермский государственный национальный  
исследовательский университет*

Экономическая преступность неоспоримо наносит существенный вред не только отдельным фирмам, но и экономике всей страны. Ежедневно действиями сотрудников фирм и сторонними лицами наносится многомиллиардный вред, как частному сектору, так и государству, выражающийся не только в прямом материальном ущербе, но и в понижении конкурентоспособности производства, замедлении роста экономики и активности её агентов, а также в ухудшении имиджа всей страны.

За последние годы по данным Министерства внутренних

дел(МВД) наблюдается заметная тенденция к снижению числа зарегистрированных преступлений в сфере экономической деятельности.

Таблица 1.

*Преступления в сфере экономической деятельности в РФ[4]*

	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Преступления в сфере экономической деятельности</i>	92317	84665	80743	82 911	57 162
<i>в пересчете на 100 тыс. чел.</i>	65	60	57	58	40

Существует три возможных объяснения: во-первых, уменьшение количества самих экономических преступлений; во-вторых, снижение уровня раскрываемости экономических преступлений; и, в-третьих, нежелание организаций публично признавать выявленные случаи мошенничества.

Начало спада экономической преступности относится к концу 2008 года. В посткризисное время компании стали меньше тратиться на безопасность: сокращать риск-менеджеров, все реже проводилась оценка рисков, связанных с мошенничеством и т.д. В результате одновременно сыграло два фактора: мошенникам стало легче осуществлять свою деятельность, а фирмы перестали это замечать. Как следствие, снизилось количество обращений в правоохранительные органы, увеличились внеплановые потери. Главной целью на этот период времени для фирм было остаться на рынке.

После кризиса 2008-го прошло немало времени и на сегодняшний день тенденция к снижению количества экономических преступлений имеет свои корни в несколько других аспектах.

Во-первых, фактически фирм стало меньше по сравнению с докризисными годами, во-вторых, стабилизация экономики лишает некоей доли мотивации преступников, ведь значительная часть преступлений экономического рода совершается самими сотрудниками фирм. Ведь какой резон

красть у «самого себя», когда тебя лично ожидает карьерный рост, а у фирмы намечаются новые перспективы.

В-третьих, общая тенденция к снижению может быть связана с неэффективностью функционирования правоохранительных органов, отсутствием специфической судебной системы экономической направленности. Кроме того, системы исполнения судебных решений не справляются с постоянным потоком дел.

В результате сегодня руководители юридических лиц не видят смысла в возбуждении уголовных дел вследствие затянутости судопроизводства и излишней огласки, особенно, если нарушителями являются сотрудники фирмы, руководство вынуждено в большинстве случаев решать вопрос об их увольнении.

И наконец, в-четвертых, одной из причин может являться то, что большинство должностных корыстных злоупотреблений, опосредованно затрагивающих интересы общества, совершаемых элитой близкими к ней кругами, не становится предметом уголовного преследования.

Тогда как в России экономическая преступность стабильно снижается, мировые тенденции носят иной характер: уровень «беловоротничковой» преступности не снижается, а, наоборот, либо растет, либо стабилен. Так, к примеру, в Германии в посткризисное время наблюдается устойчивая тенденция к росту преступности данного вида, и количество регистрируемых преступлений уже достигает максимума, который был зарегистрирован в 2001 году (111 тыс.).[1] Германия берётся для сравнения по причине схожей структуры уголовного законодательства, принадлежности к одной правовой семье, в результате немецкое и российское определение деликтов во многом схоже, значит и уголовная система является многим менее чужеродной, чем английская или американская.

Таблица 2.

## Экономические преступления в Германии[1]

	2006	2007	2008	2009	2010
Экономические преступления в Германии (Wirtschaftskriminalität)	95887	87934	84550	101340	102813
в пересчете на 100 тыс. чел.	116.3	106.8	102.8	123.6	125.7

Таким образом, количество преступлений в сфере экономической деятельности на душу населения в ФРГ выше, чем в РФ более чем в три раза. Безусловно, это можно объяснить не столько некомпетентностью отечественных органов, сколько объемами ВВП, разной интенсивностью экономических отношений, слабым уровнем безопасности в российских фирмах и т.п. Но существует еще одна причина – это высокий уровень российской теневой экономики. Только по официальным данным её уровень в различные годы достигает 20-28%, некоторые же источники, такие, как Всемирный Банк, дают около 50% от ВВП РФ, но мнение умеренно настроенных экспертов колеблется на уровне 30-40% [2]. В результате, на почве теневых сектора, с учётом колоссальной коррупции в нашей стране, количество регистрируемых преступлений в сфере экономической деятельности является серьёзно заниженным и не раскрывает катастрофического положения, в котором находится экономика.

Сопоставление официальных данных в приведенных выше таблицах не может являться достоверным. Статистические органы МВД относят к преступлениям в сфере экономической деятельности изготовление или сбыт поддельных денег или ценных бумаг. В статистических данных Федерального ведомства по уголовным делам ФРГ (Bundeskriminalamt), напротив, «беловоротничковая» преступность идёт отдельной строкой. В результате, 67% из 60 тыс. зарегистрированных органами МВД преступлений, должно выпадать из этого сравнения.

Понятие преступлений экономической направленности в Германии, как и во всём мире, носит размытый характер, но,

тем не менее, руководствуясь § 74с немецкого закона «О судопроизводстве» (Gerichtsverfassungsgesetz), к ним можно отнести:

- преступления, связанные с ведением бизнеса, биржевой и банковской деятельностью;
- нарушения антимонопольного, налогового или таможенного законодательства;
- мошенничество, связанное с инвестициями, субсидиями, незаконное получение кредита;
- нарушения, связанные с бухгалтерским учетом и т.п. [3].

Не учитывая фальшивомонетчество и подделку ценных бумаг, становится возможным представить приблизительную ситуацию, касающуюся расследования и пресечения экономической преступности в России, сопоставив данные МВД РФ и Федерального ведомства по уголовным делам ФРГ.

*Таблица 3.*  
*Количество регистрируемой «беловоротничковой» преступности*

	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Изготовление или сбыт поддельных денег или ценных бумаг</i>	59805	46272	40672	45251	38572
<i>Приблизительное количество зарегистрированной российской «беловоротничковой» преступности</i>	32512	38393	40071	37660	18590
<i>Количество преступлений в пересчете на 100 тыс. чел.</i>	23	27	28	27	13

В итоге мы видим, что органы полиции ФРГ в среднем в 5 раз



«эффективнее», чем полиция РФ в отслеживании и борьбе с преступлениями в сфере бизнеса. Объём немецкой экономики более чем в два раза превосходит объём российской экономики, но это может больше сказываться на конечном прямом материальном ущербе, нежели на количестве преступлений, по причине сопоставимого количества фирм и большего количества экономически активного населения России по сравнению с Германией (75 млн. и 53 млн. чел. соответственно). То есть, экономическая преступность в нашей стране не может столь сильно отличаться от европейской, следовательно, преступность в сфере экономической деятельности, которую российские следственные органы по разным причинам не расследуют, может находиться в районе 60–70% и составлять порядка 80 – 100 тыс. незарегистрированных преступлений в год. Скорее всего, эти цифры тоже являются заниженными, потому как существует ряд объективных помех для своевременного пресечения и расследования экономических дел, общих для всех государств. К примеру: жертвы испытывают чувство стыда или изначально инвестируют «грязные» деньги, а компании опасаются за свой имидж[5].

По данным Федерального ведомства по уголовным делам Германии в 2010 году ущерб от «беловоротничковой» преступности составил 4,7 млрд. евро (около 190 млрд. руб.), при том, что её доля только 1,7% от общего числа преступлений. «Это половина «криминального ущерба», нанесенного немецкому обществу за 2010 год и зарегистрированного полицейской статистикой страны»[1,5].

Объёмы теневых экономик России и Германии в абсолютном значении приблизительно сопоставимы (400 млн. евро), если брать умеренные оценки теневого сектора 40% и 14%, а объёмы ВВП за 2010 год 990 млн. € и 2470 млн. € соответственно.

Исходя из вышеизложенного, приблизительный ущерб для российской экономики от «беловоротничковой» преступности должен был составить около 200 млрд. руб. При этом ущерб в целом от экономической преступности в 2010 году

по официальным данным составлял всего лишь 176 млрд. руб., включая не только фальшивомонетничество, подделку ценных бумаг, но и кражу, грабеж, мошенничество, хищение [4].

В официальной статистике вред от экономической деятельности, как уже говорилось выше, не выделяется. Более детальной «постатейной» статистикой является статистика Судебного департамента при Верховном Суде РФ (количество осужденных, вменяемый ущерб), но она включает лишь те дела, которые не только «дошли» до органов следствия, но и прошли суды первой инстанции и завершились решением суда. При этом в ходе расследования многие дела закрываются в досудебном порядке, попадая при этом в сводку МВД, это приводит к тому, что в любом исследовании невозможно опираться исключительно на данные, предоставляемые официальными органами.

Качество российских статистических данных значительно уступает немецким, особенно это касается статистики преступлений, размера ущерба преступности. Всё это не позволяет выявить реальную эффективность органов по борьбе с экономическими преступлениями, характер российской экономической преступности. Невозможно оценить с большой точностью риски компаний, связанные с недобросовестной конкуренцией, действиями государственного аппарата в лице чиновников. Остается известным, что в России нельзя сделать честный конкурентный бизнес, и без качественной работы следственных органов и детальной статистики пока нельзя доказать обратное.

### *Литература*

1. <http://www.bka.de>
2. <http://www.forbes.ru/ekonomika-column/vlast/65945-tenevoi-biznes-v-tsifrah>
3. <http://www.gesetze-im-internet.de/gvg/index.html#BJNR005130950BJNE010116308>
4. <http://www.mvd.ru>
5. <http://www.rq.ru/2011/04/18/germania-site.html>

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕЙДЕРСТВА В РОССИИ

*г. Пермь, Пермский государственный национальный  
исследовательский университет*

Зачастую рейдерство рассматривается лишь как частный случай распространенного во всем мире профессионального бизнеса по слияниям и поглощениям (mergers and acquisitions — M&A).

Этот бизнес процветает и выполняет важную функцию постоянного оздоровления национальных экономик, так как неэффективные, но располагающие привлекательными активами предприятия захватываются более успешными и saniруются. Более того, в целом этот бизнес ведется жестко и без каких бы то ни было сантиментов: в мире более половины слияний и поглощений являются недружественными.

Поэтому объемы M&A и их удельный вес в ВВП – важный показатель, увеличением или высоким уровнем которого гордятся многие развитые страны. Рост количества сделок по слиянию и поглощению воспринимается как признак улучшения инвестиционного климата, эксперты считают M&A важным инструментом корпоративного роста. К примеру, объем российского рынка слияний и поглощений (M&A) в минувшем году вырос на 51,8 процента, составив около 79,07 миллиарда долларов против 52,09 миллиарда долларов в 2010-м.

Позитивной тенденцией стал некоторый рост транспарентности (открытости) сделок. В 2011 году из 670 сделок стоимость была раскрыта в 43 процентах случаев, тогда как в 2010-м раскрывалась стоимость только одной сделки из трех - 31,1 процента. Однако, по мнению экспертов, такой уровень прозрачности по-прежнему нельзя признать приемлемым, а множество малых и средних сделок осуществляется непублично.[1]

Хотя прозрачность сделок растет, а финансовая отчетность, корпоративное управление и информационное взаимодействие внутри компаний улучшаются, раскрытие данных о совершенных сделках с капиталом остается совершенно

незначительным. Недостаточно прозрачна и информация о том, каков был механизм ценообразования при сделках слияний и поглощений, какова мотивация сторон, участвующих в сделках, каковы ожидания руководства компаний от совершения сделок. Все это позволяет рассматривать значительную часть российских сделок по слиянию и поглощению как результат рейдерских операций.

Корпоративные слияния и захваты чужой собственности присущи всем капиталистическим экономикам, поскольку являются природным свойством их рыночного механизма, мейнстримом которого выступает тотальная конкуренция. Рейдерская форма их проявления - закономерная фаза первоначального накопления капитала. Но в разных капиталистических странах эта фаза была различной по временной протяженности и социальной остроте. В условиях зрелого капитализма случаи рейдерства становятся все более редкими и интенсифицируются, как правило, во время экономического кризиса. Его зарождение и бурный рост в нашей стране начались на втором этапе перестройки Горбачева, ознаменовавшемся переориентацией с парадигмы "совершенствования социализма" на пути либеральной трансформации советского общества.

Страна еще сохраняла положительный рост экономики, но темпы его существенно снизились, что было чревато для команды Горбачева утратой власти. Потеряв веру в возможности плановой социалистической экономики, эта команда начала инкорпорировать в нее либеральные рыночные механизмы. Были приняты законы "О кооперации" и "О предприятии", легализовавшие теневую экономику, частный сектор и каналы перекачки в него государственной собственности, что стало одной из эффективных форм ее рейдерского захвата. А крайний разгул рейдерства характерен для этапа путинского возрождения российской экономики: по данным департамента экономической безопасности МВД РФ пик рейдерских захватов пришелся на 2004 год. Это заставляет обратить внимание на процессы, которые детерминировали особенности рейдерства в современной России.

Корпоративные захваты чужой собственности, враждебные поглощения бизнеса, рейдерство порождены в России радикально-либеральными и неолиберальными рыночными реформами. Их возникновение и этапы становления и развития совпадают с этапами нецивилизованного перераспределения российской собственности. Неправовой характер ее передела составляет стержень этих явлений по сей день. [2]

По оценкам экспертов, ежегодно в России происходит до 70 тысяч рейдерских захватов предприятий. Несколько наиболее типичных и шумевших примеров противоправных поглощений предприятий в современной России: «Ист Лайн», «Арбат Престиж», «Эльдорадо», Новосибирский авиаремонтный завод (НАРЗ), «Тольяттиазот», «Тяжэкс», «ТИК «Интероптика».

В российском законодательстве есть норма, используемая почти при всех захватах предприятий: миноритарный акционер имеет право обращаться с иском в суд о защите своих имущественных интересов.

Считается, что именно американский предприниматель Кеннет Дарт первым разработал схему так называемого корпоративного шантажа, которым сейчас часто пользуются миноритарные акционеры. В 1992 году он «поставил на деньги» целое государство. Во время экономического кризиса в Бразилии Дарт скупил 4% многомиллиардного внешнего долга страны из расчета 40 центов за доллар. Через два года под угрозой дефолта бразильское правительство решило отсрочить выплату. Все кредиторы с этим согласились – кроме Кеннета. Журналисты прозвали его стервятником, но судьи встали на сторону гринмэйлера. В результате правительство Бразилии заплатило Дарту \$605 млн отступных. В России Дарт действовал по той же схеме: скупил пакеты акций «Сибнефти» и ЮКОСа и пообещал заблокировать решения собраний акционеров. Прекратить саботаж он соглашался только за серьезные отступные. «Сибнефть» тогда дрогнула и около 5% акций компании было выкуплено почти за \$200 млн. Но ЮКОС решил стоять до конца. Против Дарта была развернута информационная война, и через год открытого противостояния

американец пошел на уступки. Он продал свой пакет акций за \$150 млн, хотя рассчитывал получить в несколько раз больше. В начале 2003 года угроза недружественного поглощения нависла над «Сургутнефтегазом». На рынке началась массовая скупка акций нефтяной компании. Как говорят участники рынка, заказчиком выступали структуры Виктора Вексельберга. Но собрать необходимый пакет им не удалось – «Сургут» сам затеял скупку собственных акций. Более удачно прошло приобретение 25% пакета акций пятого по величине российского оператора сотовой связи – приволжской компании СМАРТС. В середине октября инвестиционная консалтинговая группа «Сигма» Павла С, известная своим участием в корпоративных конфликтах, сообщила о покупке права на 25-процентный пакет акций СМАРТСа. При этом «Сигме» при заключении сделки удалось обойти закон «Об акционерных обществах»: вместо продажи акций заключились договоры о мене или дарении активов. [3]

Захват предприятий – это тщательно спланированная операция. Большинство из них происходят по стандартным схемам. Например, рейдерская компания скупает некоторую часть акций захватываемого предприятия, в тайне от других собственников проводит собрание акционеров, на котором избирает нового директора, после чего захватывает предприятие.

Решение собрания акционеров об избрании нового руководства регистрируется в налоговой инспекции, которая не обязана проверять предъявляемые ей документы. Но в последнее время рейдеры не утруждают себя покупкой акций, а регистрируют фальшивую сделку купли-продажи активов предприятия с фирмой, которой на самом деле имущество не принадлежит.

В регистрационной палате не проверяют подлинность документов. Потом захваченная собственность несколько раз перепродается, и даже если через суд собственник доказывает, что он ничего не продавал, иметь дело ему приходится с добросовестным приобретателем. [4]

До недавнего времени в Уголовном кодексе РФ не

существовало статьи, напрямую наказывающей за противоправное поглощение компании, а Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» практически не мог доказать противоправность этих действий. Незаконные рейдерские действия чаще всего подпадали под статьи 159 (мошенничество), 163 (вымогательство), 179 (принуждение к совершению сделки или отказу от ее совершения), 330 (самоуправство) и 327 (подделка документов). Поэтому далеко не всегда удавалось подвести то или иное противоправное деяние под конкретную статью Уголовного кодекса.

Однако, в конце 2010 года в антирейдерском законодательстве был совершен прорыв и принят закон, согласно которому уголовную ответственность за фальсификацию единого государственного реестра юридических лиц или реестра владельцев ценных бумаг, в том числе, за внесение в реестр владельцев ценных бумаг заведомо недостоверных сведений, предусматривается штраф от 100 тысяч до 300 тысяч рублей либо лишение свободы на срок до двух лет со штрафом до 100 тысяч рублей. Однако, если фальсификация единого госреестра юр. лиц или реестра владельцев ценных бумаг была сопряжена с применением насилия или с угрозой его применения, то за это новый закон предусматривает лишение свободы на срок от трех до семи лет со штрафом до 500 тысяч рублей. Фальсификация решения общего собрания акционеров (участников) хозяйственного общества или решения совета директоров (наблюдательного совета) хозяйственного общества наказывается штрафом от 100 тысяч до 500 тысяч рублей либо лишением свободы на срок до пяти лет со штрафом от 100 тысяч до 300 тысяч рублей. В частности, если должностное лицо умышленно внесло в один из единых государственных реестров заведомо недостоверные сведения или умышленно уничтожило или заменило документы, на основании которых были внесены записи в указанные реестры, за это, согласно тексту законопроекта, налагается штраф до 80 тысяч рублей, либо лишение права

занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до пяти лет, либо лишение свободы на срок до четырех лет[5].

По мнению президента Российского союза промышленников и предпринимателей А.Шохина, специфика российского рейдерства заключается в его «полукриминальном характере». Действия, называемые «белым» рейдерством и находящиеся в рамках действующего законодательства, встречаются относительно редко. Существенно и то, что директора захватываемых предприятий относительно редко идут на переговоры, и рейдеры переходят к «серым» (нарушающим гражданско-правовые отношения) и «черным» (нарушающим Уголовный кодекс) действиям. А так как эти действия в современных российских условиях значительно более эффективны против относительно слабого объекта захвата, рейдеры, как правило, применяют их с самого начала, не утруждая себя относительно сложными и затратными легальными действиями (которые, строго говоря, не являются рейдерством).

У специалистов не вызывает сомнения, что рейдерство за рубежом и в России – два совершенно разных явления.

Рейдерство за рубежом	Рейдерство в России
Unfriendly takeover of a company — приобретение контрольного участия в акционерном обществе против желания другой контролирующей стороны, высшего менеджмента компании	Враждебное поглощение — установление юридического и фактического контроля над предприятием (его производственными активами), несмотря на отсутствие согласия собственника либо вынуждение последнего на дачу такового[6]
«Жесткое», недружественное, враждебное поглощение — компания-покупатель делает тендерное предложение непосредственно акционерам компании-цели (минуя менеджмент) либо скупает крупные пакеты акций на вторичном рынке [7]	Действия компании-агрессора (рейдера) сводятся не к выдвижению предложения на фондовом рынке, а к достижению контроля над компанией любыми, в большинстве случаев противозаконными средствами и методами
Corporate raider — физическое или	Если с использованием незаконных



<p>юридическое лицо, которое систематически выдвигает тендерное предложение на контрольный пакет обыкновенных голосующих акций компании; после приобретения контрольного пакета инициирует процедуру ликвидации этой компании; разбивает компанию на части и распродает их со сверхприбылью</p>	<p>способов смещается добросовестный (эффективный) собственник или менеджер и при этом лица, захватившие корпоративный контроль, не могут обеспечить должный уровень эффективности для общества или прилагают усилия к прекращению бизнеса и распродают его активы, то эти действия могут быть определены как рейдерство</p>
---	--

В нашей стране рейдерство ведется, как правило, не в производственных, а в спекулятивных целях, например, в крупных городах с дорогой недвижимостью (сначала это наблюдалось в Москве, затем в Санкт-Петербурге, а теперь эта тенденция охватывает уже всю Россию) предприятия захватываются преимущественно ради их недвижимости. При этом производства (или исследовательские базы) просто уничтожаются как ненужное для рейдеров и только мешающее им «обременение», в результате чего страна лишается, в том числе и уникальных производств, и научных групп, сохранившихся в самые тяжелые годы реформ и при относительно небольших инвестициях способные существенно повысить национальную конкурентоспособность.

Таким образом, ключевое отличие рейдерства в современном российском смысле этого слова заключается в нарушении закона, в применении тех или иных мошеннических технологий (или, по крайней мере, в наличии серьезных подозрений такого рода).

Поэтому в современной России рейдерство, в отличие от традиционного бизнеса по слиянию и поглощению, по определению является преступным бизнесом либо, как минимум, бизнесом, подозреваемым обществом в преступлениях.

Принципиально важно, что рейдерство в его специфически российском понимании в принципе не может существовать без соучастия представителей государства, а как правило - и без

систематической коррупции, поражающей принципиально значимые элементы либо судебной системы, либо правоохранительных органов и силовых структур (либо, как минимум, без соответствующих подозрений в адрес государственных чиновников и структур управления).[8]

В заключении стоит отметить, что, по мнению профессора Принстонского университета Джонатана Хендлера, «рейдерство не просто неэффективно экономически, но и подрывает основные устои государства». [9]

### *Литература*

1. *Российская газета* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/03/20/ppgloshenie-site.html>
2. Староверов В. В. Рейдерство как фактор деформации российского предпринимательства // *Социологические исследования*, № 4, Апрель 2010, С. 54.
3. Зеркалов Д.В. *Рейдеры. Пособие.* — К.: Дакор, КНТ, 2007. — 188 с.
4. Зеркалов Д.В. *Рейдерство: Монография.* — К.: Основа, 2011. —С.81-82
5. *Электронный журнал Бухгалтерия.ru* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.buhgalteria.ru/article/n41253>
6. Грачев В. *Враждебные поглощения: типология и способы защиты // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления.* 2006. № 7.
7. Радыгин А., Энтов Р., Шмелева Н. *Проблемы слияний и поглощений в корпоративном секторе.* М., 2003. - С. 58.
8. Нехорошев Ю., Таран Е. *Анатомия российского рейдерства // Известия Томского политехнического университета.* 2009. Т. 314. № 6
9. *Электронный журнал Компромат.Ru* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kompromat.flb.ru/material.phtml?id=6925>

Русакова А.П., Катышева Е.Г.

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВЫМИ ДОХОДАМИ БЮДЖЕТА РОССИИ

*г. Санкт-Петербург,  
Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»*

Доходная часть бюджета Российской Федерации складывается из нефтегазовых доходов и ненефтегазовых поступлений (табл. 1) [4].

**Таблица 1**  
**Структура доходов федерального бюджета РФ**

%

Показатель	2008	2009	Май 2010	2010	2011	2012 (прогноз)
Нефтегазовые доходы	47,3	41,7	56,0	46,2	53,4	43,3
Ненепфтегазовые доходы	52,7	58,3	44,0	53,8	46,6	56,6

Ранее правительством было намечено снижение доли нефтегазовых доходов в общей их структуре. Однако данная тенденция имела место лишь до 2009 года. Весной 2010 г. наблюдался существенный рост рассматриваемой величины. Именно в этот период вышло Постановление Правительства РФ № 267 от 21.04.2010, запрещающее открытый доступ к информации такого рода. К концу года, согласно данным центра экономических исследований «РИА-Аналитика», большая доля доходов пришлась на ненепфтегазовые, однако тенденция, намеченная ранее, не сохранилась. Так, к концу 2011 г. наблюдается возрастающая динамика нефтегазовых доходов. В дальнейшем ожидается, что их доля будет колебаться на уровне 43 – 47 % [1].

Нефтегазовые доходы федерального бюджета формируются за счет: налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в виде углеводородного сырья (нефть, газ природный, газовый конденсат); вывозных таможенных пошлин на нефть сырую, газ природный, продукты нефтепереработки.

Исходя из этого, изменения 2011 года объясняются высокими ценами на нефть, а также увеличением ставок НДПИ. Так, ставка НДПИ на газ в 2006 – 2010 гг. составляла 147 руб./тыс. м<sup>3</sup>, на 2011 – 2015 гг. она установлена в размере 237 руб./тыс. м<sup>3</sup>. Ставка НДПИ на нефть сырую составляла в 2007 – 2011 г. 419 руб./т, на 2012 г. она составляет 446 руб./т, и начиная с 1 января 2013 г. запланировано ее повышение до 470 руб./т [6].

Существуют определенные правила и процедуры накопления и расходования нефтегазовых доходов бюджета России.

С 2008 г. дополнительные доходы в части нефтегазовых

доходов стали поступать в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния (ФНБ). Фонды были образованы путем разделения Стабилизационного фонда на 2 части. При этом был использован опыт Норвегии как страны, создавшей наиболее эффективный инструмент управления нефтегазовыми доходами [3].

Государственный нефтяной фонд Норвегии существует с 1990 г. За это время за счет дополнительных нефтегазовых доходов была реализована пенсионная программа, а также высокими темпами развивались альтернативные источники энергии. Порядок накопления фонда регламентируется правительством страны, ежегодно в него поступает около половины нефтяных доходов бюджета.

Стратегия использования поступивших в фонд средств заключалась в следующем: примерно половина средств вкладывалась в акции компаний с наивысшим кредитным рейтингом, остальная часть – в облигации развитых зарубежных государств. На конец 2011 г. основная часть средств Государственного нефтяного фонда Норвегии инвестирована в акции.

В России изначально был создан Стабилизационный фонд, который не предполагал поддержку социальной сферы. Поэтому он был реорганизован. Роль Государственного нефтяного фонда Норвегии в России выполняют Резервный фонд и ФНБ.

Согласно Бюджетному кодексу РФ, Резервный фонд – это «часть средств федерального бюджета, подлежащих обособленному учету и управлению в целях осуществления нефтегазового трансферта в случае недостаточности нефтегазовых доходов для финансового обеспечения указанного трансферта» [2].

Фонд национального благосостояния определен в Бюджетном кодексе РФ как «часть средств федерального бюджета, подлежащих обособленному учету и управлению в целях обеспечения софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан РФ, а также обеспечения сбалансированности (покрытия дефицита) бюджета Пенсионного фонда РФ» [2].

Резервный фонд является своеобразным инструментом страхования изменения цен на нефть, поскольку планирование цен в этой сфере весьма затруднено.

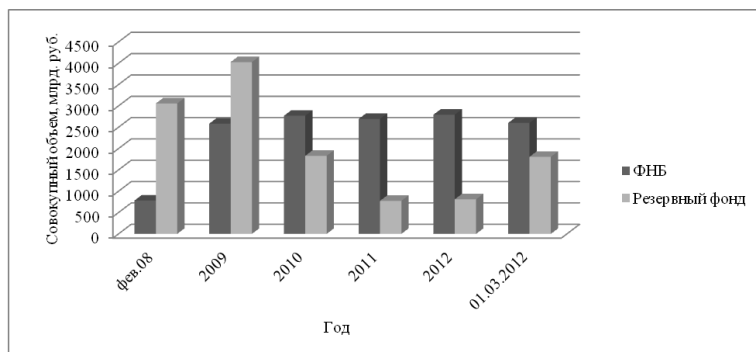
Если плановая цена на нефть оказывается выше фактической, то используются средства Резервного фонда. В противном случае положительная разница направляется на пополнение данного фонда.

Следует отметить, что до кризиса 2008-2009 гг. в России применялась методика нефтегазового трансферта. Нефтегазовый трансферт представляет собой часть средств федерального бюджета, используемых для финансирования (покрытия) ненефтегазового дефицита федерального бюджета за счет нефтегазовых доходов и средств Резервного фонда. Определенная часть нефтегазовых доходов в виде нефтегазового трансферта ежегодно направлялась на финансирование расходов федерального бюджета. После формирования нефтегазового трансферта в полном объеме нефтегазовые доходы поступали в Резервный фонд.

В 2011 г. в федеральном бюджете была определена фиксированная сумма, сверх которой нефтегазовые доходы направлялись на формирование Резервного фонда. Такая же методика будет применяться и в 2012 г. Таким образом, сформированный ранее инструмент управления не находит своего применения в ближайшем будущем.

До 2010 г. размер Резервного фонда являлся нормируемой величиной. С 1 января 2010 г. до 1 января 2014 г. нормативная величина Резервного фонда не определяется [3]. Средства Резервного фонда также могут быть использованы с целью досрочного погашения государственного внешнего долга.

Размеры Резервного фонда и ФНБ в 2008 – 2012 гг. представлены на рис. 1.



*Рис. 1. Величина ФНБ и Резервного фонда в 2008 – 2012 гг.*

График показывает, что в 2010 г. наблюдалось существенное сокращение величины Резервного фонда – более чем вдвое. Первоначально государство не планировало активное использование данного фонда. Однако необходимость поддержания банковского сектора, а также ключевых предприятий промышленности обусловила использование средств резервного фонда для данной цели.

По прогнозам экспертов, в 2011 г. Резервный фонд должен был быть практически исчерпан, однако высокие цены на нефть не позволили данным предположениям подтвердиться.

По расчетам Министерства финансов, сверхдоходы бюджета в 2011 г. составили более 900 млрд. руб. Это связано с дополнительными поступлениями как от нефтегазовых, так и от ненафтегазовых доходов. Поэтому в начале 2012 г. около 80 % дополнительных доходов было направлено в Резервный фонд. За счет этого к марту 2012 г. Резервный фонд возрос более чем в 2 раза по сравнению с январем того же года.

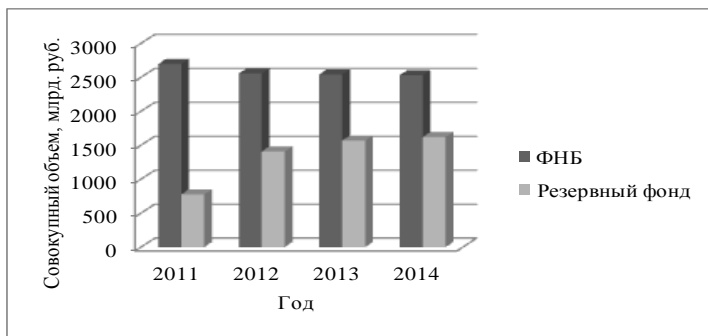
Фонд национального благосостояния, в отличие от Резервного фонда, имеет другую природу. Изначально ФНБ задумывался как фонд, способный обеспечить потребности будущих поколений (с учетом сокращения запасов нефтегазовых ресурсов), т.е. как фонд, направленный «в

будущее». В настоящее время наблюдается противоположная тенденция: на законодательном уровне закреплена необходимость обеспечения Пенсионного фонда РФ. Таким образом, сущность ФНБ противоречит закреплённой законодательно сути.

Бюджетным кодексом РФ также определена и другая возможность использования средств ФНБ, что было обусловлено стремлением Правительства поддержать экономику страны. Согласно Федеральному закону № 173-ФЗ от 13.10.2008 «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации» средства ФНБ могут быть размещены во Внешэкономбанке на депозиты на общую сумму не более 410 млрд. руб. в порядке, установленном Правительством РФ.

С целью смягчения негативных последствий кризиса часть средств ФНБ была перемещена с валютных счетов ЦБ РФ на рублевые депозиты во Внешэкономбанк. Реализованная мера позволила добиться намеченной цели. Появилась возможность направить часть средств в капитал банков и на поддержку фондового рынка (за счет деятельности Внешэкономбанка). Около 25 % ФНБ в период кризиса было вложено в поддержку банковского сектора в виде кредитов на длительный срок.

По прогнозам Министерства финансов РФ, в период с 2012 г. по 2014 г. величина ФНБ незначительно снизится (рис. 2). В 2012 году планируется уменьшение данного показателя на 0,7% (доля ФНБ составит 4,4% от ВВП). При прогнозе изменения размера ФНБ в последующие годы было заложено постоянное снижение данной величины на 0,4% от ВВП (4,0% в 2013 году и 3,6% в 2014 году). Таким образом, за прогнозируемый период ожидается незначительное сокращение совокупного объема ФНБ в абсолютном измерении, а также планомерное снижение его удельного веса в структуре ВВП [5]. Это обусловлено, в первую очередь, стремлением правительства снизить долю нефтегазовых доходов, которые в данном случае рассматриваются как источник формирования ФНБ и резервного фонда.



*Рис. 2. Изменения ФНБ и Резервного фонда в 2011 – 2014 гг.*

Динамика изменения уровня ФНБ более плавная по сравнению с изменениями резервного фонда. Рассматриваемый фонд, размер которого составляет около 2,8 триллионов рублей, и в дальнейшем планируется расходовать незначительно.

В настоящее время поднят вопрос о реформировании пенсионной системы, что будет непосредственно затрагивать ФНБ. Также был выдвинут целый ряд предложений об использовании средств ФНБ в инвестиционных проектах. В данном случае стоит учитывать рисковую составляющую каждого проекта. Однако решение по данному вопросу будет закреплено законодательно лишь тогда, когда изменится ситуация с ПФ РФ.

С учетом того, что Бюджетный кодекс РФ не регламентирует нормативы отчислений в ФНБ и резервный фонд, целесообразно рассмотреть их во взаимосвязи как части расформированного стабилизационного фонда (табл. 2).

В 2010 году соотношение резервного фонда и ФНБ составило 2:3. Из-за разных темпов изменения данных фондов эта пропорция постоянно менялась, однако к 2014 году ожидается достичь уровня 2010 года. Таким образом, к 2014 году правительство стремится восстановить размеры рассматриваемых фондов как в абсолютном, так и в относительном измерении.



Таблица 2

*Резервный фонд и ФНБ как составляющие  
расформированного стабилизационного фонда*

Год	Доля резервного фонда	Доля ФНБ
2008	79,61	20,39
2009	60,91	39,09
2010	39,80	60,20
2011	22,34	77,66
2012 (план)	35,53	64,47
2013 (план)	38,15	61,85
2014 (план)	39,01	60,99

%

В посткризисных условиях власти считают необходимым вернуться к практике сохранения нефтяных доходов в специальных фондах. Активное использование рассматриваемых фондов в долгосрочной перспективе нецелесообразно. К началу 2015 года планируется увеличить Резервный фонд до 5,4% ВВП, что превысит объем Фонда национального благосостояния, который на эту дату составит 3,9% ВВП.

Эксперты, готовившие доклад по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года, проведя расчеты, установили, что нормативная величина Резервного фонда должна достигать 6% ВВП. Это позволит финансировать в течение трех лет снижение цен на нефть на 20%, при превышении этого уровня средства направляются на пополнение Фонда национального благосостояния.

Следует также учесть низкую социальную направленность данных фондов. Стоит пересмотреть законодательно закрепленную сущность ФНБ, а также возможности его использования.

Следует отметить, что особое внимание необходимо уделить переориентации с нефтегазовых на ненефтегазовые доходы, однако их доля в ближайшем будущем останется весьма существенной.

## Литература

1. Баскаев К. Рост, похожий на стагнацию // Нефть России. – 2011. - №9. – с.22-25.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 03.13.2011).
3. Журавлев С. Пушки вместо Сочи // Эксперт. – 2011. - №48/5. – с.66-72.
4. Лебединская Е. Повышение эффективности – основная задача бюджетной политики // Экономист. – 2011. – №2. – с. 51-62.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджеты государственных внебюджетных фондов в 2010 г. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/finans/fin21.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin21.htm), свободный.
6. <http://www.klerk.ru/tags/%CD%C4%CF%C8>

## **Раздел 10. Информационные технологии в промышленности**

Иванова С.В., Иванова Т.В.

### **ИНФОРМАЦИЯ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ**

*г. Ульяновск, Ульяновский государственный технический университет*

Для укрепления позиции на рынке в условиях конкуренции и нестабильной экономической ситуации по нашему мнению приоритетно фокусирование внимания на процессе формирования его устойчивого развития.

Считаем, что одним из первичных обеспечивающих факторов устойчивого развития предприятия является обладание и использование достоверной информации, она должна поступать своевременно к тем лицам, которые могут и способны принимать надлежащие решения.

Основа модели или проекта – идея. На этапе создания модели/проекта желательно в идеале просчитать возможные результаты и риски, как говорится в поговорке «семь раз отмерь, один раз отрежь».

Недостаточно отработанный проект воплощения в жизнь чьей-то идеи, в котором не учтены последствия настоящего и будущего времени, способен причинить серьезный ущерб, который создаст экономический, социальный, экологический резонанс.

Чтобы оценить большую часть всех достоинств и недостатков проекта нужно, прежде всего, обладать достоверной информацией. К примеру, в национальных стандартах РФ закреплены подобные требования в пункте 5.5.3 ГОСТ Р ИСО 9001–2008 «Внутренний обмен информацией» и в пункте 4.4.3 ГОСТ Р ИСО 14001–2007 – «Обмен информацией».

Оценка необходимой и достаточной информации, требуемой для реализации проекта, весьма важна. Но такого мнения придерживаются не все управленцы. Поэтому на деле возникают различные ситуации.

С практической точки зрения нагляден и интересен пример строительства крышных котельных. В городе Ульяновске их насчитывается свыше семидесяти. На первый взгляд, установка таких котельных с экономической точки зрения – выгодное мероприятие, это, прежде всего, следующие преимущества: экономия ресурса (топливного, электрического и т. д.) от 40% до 45%; легкая управляемость температурой буквально за считанные минуты; для жильцов – экономия около 30% платы за услугу [1].

Однако, со временем при эксплуатации выяснилось, что в проекте котельных изначально не были заложены необходимые процедуры подготовки воды (смягчение воды и др.), следствие – быстрый износ труб, загрязнение потребляемой воды.

Итак, желаемая экономическая эффективность достигнута, но какая цена результата? И где же качество? В то время как рассчитывалось эксплуатировать котельные десятки лет, трубы пришли в негодность за какие-то два года. И ко всему прочему апробировать проект следовало сначала лишь на одном объекте. Таким образом, имеют место противоречия между запланированным результатом и реальным.

При принятии решения была упущена определенная информация (необходимость предусмотреть процедуры подготовки воды) и преимущество было отдано экономической эффективности, а не социальной. Фактически выбор решения, приводящий к получению сиюминутной выгоды, не всегда является шагом рациональным, и эффективность в этом случае подменяется ложным понятием. Не следует забывать, что в качестве заинтересованных лиц в получении прибыли выступают, в первую очередь, акционеры. Однако кроме удовлетворения требований акционеров существуют и др.

Процесс принятия решения – ответственный шаг. Поэтому данное полномочие входит в компетенцию лидера (один из принципов TQM – лидерство руководство). Априори в понятие лидер заложено наличие таких качеств у человека как ответственность профессиональная и ответственность этическая.

На должном уровне не был проанализирован проект с целью

выявления любых проблем и внесения предложений по необходимым действиям. В совершенном предприятии согласно концепции совершенства на роли лидеров делается особый акцент. И в рамках этой же концепции считается, что потребитель – основа деятельности предприятия. С чем трудно не согласиться.

Информация о результатах деятельности (положительные они или негативные) рано или поздно становятся достоянием общественности. Из чего складывается репутация о предприятии в целом.

Согласимся с мнением профессора И.И. Юзвизиной, «начало начал экономики является информация, которая позволяет человеку, коллективам и обществу в целом рационально и оптимально вести хозяйство» [2].

Вообще по нашему мнению у некоторых российских менеджеров имеются трудности в организации управления. Подчеркнуть это можно следующим, при выявлении какого-либо несоответствия зачастую первостепенным считается найти, так называемого «стрелочника» и наказать его по всей строгости, сняв с себя всякие обязательства. Если глубже проанализировать ситуацию, очевидно, что «ошибка стрелочника», это ошибка руководителей/менеджеров, которые своевременно с чем-то исполнителя не ознакомили, не довели информацию и т. д. Поэтому умение работать с информацией для человека, а тем более менеджера считаем одним из основных.

Итак, значение слова «управление» -сознательное целенаправленное воздействие со стороны субъектов, руководящих органов на людей и экономические объекты, осуществляемое с целью направить их действия и получить желаемые результаты [3].

В этой связи на сегодняшний день ценно требуемые результаты, наряду с прибылью, дополнить ответственностью социальной. В силу российского менталитета или по иным причинам, к социальной стороне дела у управленцев отношение зачастую пренебрежительное.

В рамках постоянного совершенствования есть основание

предполагать, что концентрация особого внимания и усилий на подготовке персонала в таком русле правомерна и имеет в этом насущная необходимость, так как мало обладать информацией, нужно правильно ее использовать, учитывая при этом не только экономические выгоды и интересы узкого круга лиц. Безусловно, расчет и анализ всех возможных угроз и исследование причин, могущих спровоцировать нежелательные результаты, труден. С позиции управления при принятии решений важную роль играет тандем человек – информация. Чтобы Россию не причисляли к странам третьего мира, необходимо ориентироваться, вдобавок ко всему прочему при принятии решений, на социальную ответственность и социальную эффективность.

### *Литература*

1. Лайков Александр Крышные котельные: в чем подвох? // Ульяновск сегодня, № 45 понедельник, 28 мая 2012.
2. Горин С.В. Устойчивое функционирование промышленных предприятий на основе управления деловой репутацией: теория, методология, практика. Монография. – М.: Изд-во ООО «Ваш полиграфический партнер», 2011. – 320 с. – (Библиотека журнала «Экономика и предпринимательство»).
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь (ИНФРА-М, 2006).

Смышляева Ю.В., Шляго Н.Н.

### АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ MS SHAREPOINT 2010)

*г. Санкт-Петербург, НИУ «ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ» - Санкт-Петербург*

В связи с бурным развитием инфокоммуникационных технологий и сервиса сети Интернет во второй половине XX века стал быстро развиваться новый сектор экономики, получивший название сетевого. Сетевая экономика представляет собой такое состояние окружающей среды предприятия, когда каждый индивид, находящийся в любой точке экономической системы может контактировать с любым

другим индивидом внутри предприятия и внешними организациями по поводу совместной работы.

В данном процессе ключевую роль стали играть компьютеры и средства обработки данных – информационные технологии, которые позволяют аккумулировать интеллектуальные способности человека.

На первых порах применение машинной обработки данных рассматривалось как автоматизация человеческого труда, позволяло ускорить темпы развития предприятия. Но с течением времени исследователи стали выделять более широкие границы влияния информационных технологий на результаты деятельности предприятия. Сформировалась концепция интеллектуального капитала. Сущность концепции интеллектуального капитала по Й.Руссу состоит в том, чтобы проследить траекторию создания ценности в организации [1]. Результаты деятельности организаций, существующих на одном рынке, могут быть абсолютно одинаковыми, а составляющая этого результата может быть абсолютно разной. Многое зависит от соотношения составляющих частей интеллектуального капитала (человеческого, структурного и клиентского). В рамках данной статьи мы ставим задачу проследить влияние информационных технологий, которые являются составляющей структурного капитала, на другие составляющие интеллектуального капитала в виде человеческого и клиентского.

Информационной базой для анализа послужил открытый ресурс корпорации Microsoft, посвященный результатам внедрения MS SharePoint 2010. [2] Данный источник состоит из 51 документа с описанием ситуаций, свойственных различным предприятиям по следующим признакам: описание величины предприятия, отраслевая принадлежность, страна, где работает предприятие, ситуация до внедрения (проблемы предприятия), проблемы внедрения данной технологии и описание выгод, которые получило предприятие в результате ее внедрения. Для последующего анализа отзывов предприятий было отобрано 27 отзывов организаций, представляющих различные отрасли российского рынка: государственный сектор (Администрация г.

Иваново, РОСНАНО), банки (ОАО «МЕТКОМБАНК», ОАО «Банк ВТБ 24»), нефтеперерабатывающая промышленность (ООО «Нарьянмарнефтегаз», Холдинг ТНК ВР), энергетика (ОАО «МРСК Юга», ОАО «РАО Энергетические системы»), производственные предприятия (ООО «Северсталь», САБмиллер Рус), транспорт и логистика, телекоммуникации и интернет и образовательные учреждения. На основе этой информации был проведен ряд работ с применением метода контент-анализа для оценки выгод от внедрения MS SharePoint 2010:

- 1) структурирование документов по признакам;
- 2) выбор критериев для анализа сообщений;
- 3) подсчет количество отзывов по каждому из критериев.

В итоге были получены следующие результаты. (см. рис. 1)



Рисунок 1 – Анализ выгод от внедрения MS SharePoint 2010

Наибольшее количество предприятий в качестве выгоды от использования MS SharePoint 2010 видят повышение индивидуальной эффективности каждого сотрудника предприятия и улучшение контроля над рабочими процессами



(21 отзыв).

На втором месте по значимости (по частоте указания) стоит такой фактор как возможность формирования хранилища данных (формирование электронного архива документов, который раньше был не структурирован и размещался на разных серверах) - 13 отзывов. Такие же показатели (13 отзывов) характеризуют потребность в возможности совместной работы над проектами, что очень актуально при организации труда, способствующей более высокой мобильности сотрудников, ускорению операционных процессов.

Новый способ обучения персонала через ведение блогов и электронных конференций занимает третье место (12 отзывов). Эта возможность позволяет сократить затраты на командировки, оплату очного обучения.

Далее следует обеспеченная технологиями MS SharePoint Server 2010 возможность создания общей информационной среды для всех сотрудников предприятия (9 отзывов).

Такие же результаты получены и по такому критерию выгоды как формирование консолидированной отчетности, наличие инструментов бизнес-аналитики (9 отзывов).

На получение от использования MS SharePoint Server 2010 такой выгоды как внедрение системы электронного документооборота указали 8 из 27 предприятий. (8 отзывов)

Оставшиеся виды выгод по таким критериям как интегрированное управление контентом, сокращение затрат на содержание информационных технологий, оптимизация управления рисками и простота работа пользователей получили менее 5 голосов и соответственно были признаны незначительным.

Рассмотренный вертикальный срез имеющегося пласта информации о данном информационном ресурсе дает нам общее представление о том, какие выгоды удалось реализовать на предприятиях конкретно взятой выборки.

Интересно провести также горизонтальный срез и проанализировать, какие выгоды от информационных ресурсов наиболее интересны для предприятий разных отраслей и дают наибольший эффект.

Так как сделанная выборка имеет ограничения и включает только по 4 предприятия от каждой из отраслей, то судить о приращении части интеллектуального капитала в виде клиентского и человеческого капитала можно лишь приближённо, но специфику отрасли проследить уже можно (см. рис. 2).

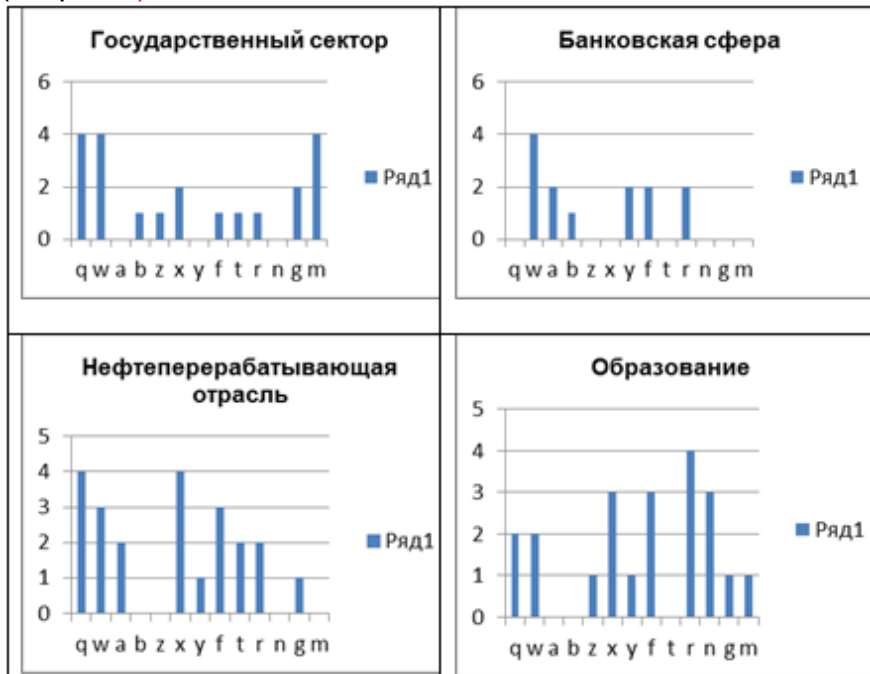


Рисунок 2. Анализ выгод от использование MS SharePoint 2010 для отдельно взятой отрасли

Критерии выгод:

q	Инструменты для совместной работы
w	Повышение эффективности и контроль над рабочими процессами
a	Сокращение затрат времени для поиска информации
b	Интегрированное управление контентом
z	Сокращение затрат на ИТ

x	Общая информационная среда
y	Консолидированная отчетность
f	Хранилище данных
t	Управление рисками
r	Базы знаний, мотивация и обучение персонала
n	Управление цифровыми активами организации
g	Электронный документооборот
m	Простота работы пользователей

Приведенные выше диаграммы позволяют заметить, что, внедряя у себя информационные технологии, организации различных отраслей достигают определенного результата за счет создания разного вида ценностей. В государственном секторе и банковской сфере использование информационного ресурса направлено на создание максимально удобных условий обслуживания клиентов (государственный сектор) и приращение клиентской базы (банковская сфера). А в нефтеперерабатывающей отрасли, сфере образования и телекоммуникаций вектор направлен на приращение человеческого капитала.

Анализ информационных технологий на результаты деятельности предприятия на примере использования MS SharePoint 2010 показывает, что стремление внедрять информационные технологии связано не только с автоматизацией и ускорением темпов роста, но и с получением дополнительных выгод, связанных с приращением человеческого капитала (повышение квалификации, формирование баз знаний, улучшение мотивации труда), а также формирование клиентского капитала (за счет повышения удовлетворенности клиентов, выражающегося в экономии времени и сил; формирование близости к клиенту). В последнее время многие управляющие российских предприятий уделяют все большее внимание именно приращению интеллектуального капитала как возможность улучшения результатов деятельности предприятия. Информационные технологии, как

структурная составляющая интеллектуального капитала, в свою очередь, послужили катализатором для возможности развития человеческого и клиентского капитала предприятия.

### *Литература*

1. Руус, Й. *Интеллектуальный капитал: практика управления [Текст] / Йоран Руус, Стивен Пайк, Лиза Фернстрем - Высшая школа менеджмента. – СПбГУ, 2010. - 436 с.*
2. *Страница интернет <http://sharepoint.microsoft.com/ru-ru/customers/Pages/default.aspx>*

Удалов Л.Н.

## ПРИМЕНЕНИЕ ИТ- ПРОДУКТОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*г. Киев, ООО «ГЛОСАВ.УКР»*

Основная цель современного предприятия (максимизация прибыли, максимизация стоимости бизнеса) может достигаться разными методами. При этом максимизация дохода предприятия все в большей степени определяется способностью менеджмента так организовать производство, снабжение, сбыт и управление, чтобы максимально снизить не только эксплуатационные, но и инвестиционные затраты.

Поэтому сегодня в условиях кризиса и неопределенности факторов внешней среды у руководителей предприятий формируется потребность в новых комплексных технологических механизмах управления: по оценке эффективности факторов производства, планирования, учета и анализа затрат и результатов, эффективности использования ресурсов, вариантности и оптимизации принятия решений, которые будут носить стратегическую (долгосрочную) ориентацию и позволят найти новейшие технологические возможности для достижения предприятием новых целей.

Одним из таких механизмов в поиске новаторских возможностей для предприятия является реинжиниринг бизнес-процессов как новая управленческая парадигма, основанная как на системном, так и на ситуационном подходах, в которой предприятие является открытой системой и

составляющие его элементы постоянно взаимодействуют с внешней и внутренней хозяйственной средой. Решающую роль в реинжиниринге бизнес-процессов на предприятии играют новейшие IT-продукты и IT-методы моделирования процессов.

Одним из недостатков традиционных подходов к реинжинирингу бизнес-процессов на предприятии является, то, что он изначально понимается как процесс автоматизации уже существующих бизнес-процессов с ориентацией на улучшение текущей операционной деятельности предприятия. В то время как важнейшая управленческая функция предприятия – управление затратами в условиях жесточайшей конкуренции – требует кардинальных управленческих решений по адаптации предприятия к изменениям внешней среды рынка.

Поэтому прикладная конкретизация IT-инструментов в реинжиниринге должна включать в себя управление следующими процессами:

- планирования, учета и выявления затрат по местам их возникновения (производственные и непроизводственные), по процессам формирования текущих и будущих затрат и др.;

- распределения затрат: по периодам и производственно-коммерческим циклам, по отношению к объемам осуществления прямых затрат на производство продукции (традиционно постоянных затрат; затрат, которые являются полезными в комплексных производствах; сопутствующих нерентабельных затрат, но желательных для субъектов внешней хозяйственной среды и др.);

- изменения затрат на всех фазах производственно-коммерческого цикла под влиянием внешних и внутренних факторов (затраты могут быть признаны обязательными в силу различных причин, например, поддержание имиджа компании), влияющих на эффективность, оптимизацию и величину затрат;

- обоснования, расчета и нормирования затрат на предприятии по всем производственно-коммерческим циклам;

- адаптации затрат с учетом влияния рынка и стратегии развития предприятия с обоснованием направлений совершенствования управления затратами по центрам ответственности на предприятии (по затратам, доходам,

инвестициям);

Большинство неудач с регулированием затрат на предприятиях связано с тем, что, как правило, предприятие старается внедрить какую-либо новацию при отсутствии четко сформулированной системы управления затратами на предприятии в целом. Так, например, Государственное предприятие Радиотелевизионный Передающий Центр, в целях сократить затраты на внедрение сети наземного цифрового вещания путем упрощенного проектирования устанавливаемых цифровых передатчиков, не стал привлекать специализированные проектные организации и «сэкономил» 63 000 \$. Однако после начала вещания в течение 3-х месяцев одна из национальных телевещательных компаний отказалась оплачивать услуги по трансляции в размере 240 000 \$, мотивируя это тем, что вещательная сеть не была официально принята в эксплуатацию (из-за отсутствия необходимой проектной документации). Пример наглядно показывает, что попытка локального снижения затрат без системы планирования, определения и учета особенностей бизнес-процессов по всем центрам ответственности может привести в дальнейшем к снижению доходности других подразделений (в нашем примере, продажи услуг), а значит такое снижение затрат наносит убыток предприятию.

Таким образом, применение IT-инструментов в реинжиниринге бизнес-процессов ставит своей целью создавать и углублять конкурентные преимущества предприятия путем конструирования новых бизнес-процессов посредством рационального распределения ресурсов с минимизацией затрат на всех фазах производственно-коммерческого цикла.

Наилучшим инструментом для отслеживания и визуализации эффективности реинжиниринга бизнес-процессов предприятия (производства, продаж, сервиса, логистики, маркетинга, управления персоналом, инвестирования и т.д.) являются информационные панели бизнес-показателей предприятия на различных уровнях управления, основанных на методологии сбалансированной системы показателей [1].

Информационная панель бизнес-показателей представляет собой инструмент графической визуализации наиболее важных для контроля и управления показателей [2]. Благодаря этому инструменту, в режиме реального времени, руководители разного уровня, могут связать стратегические цели компании и текущую (операционную) деятельность. Кроме того, панели бизнес-показателей позволяют отслеживать реализацию проектов, выполнение задач, поручений и инициатив, сформированных в рамках стратегических целей предприятия.

Составной частью стратегического управления предприятием является управление затратами на всех уровнях управления для решения следующих задач: получение максимальной прибыли; улучшения деловой активности предприятия; повышение конкурентоспособности продукции и предприятия; снижение риска банкротства. Поэтому для формирования эффективной системы управления затратами на предприятии целесообразно выделить центры ответственности с разработкой индивидуальных панелей бизнес-индикаторов по каждому центру ответственности.

Создание центров ответственности на предприятии (центров затрат, центров прибыли, центров доходов, центров инвестиций) позволяет группировать и определять затраты и соотносить насколько они повлияют на конечные результаты деятельности. При этом с использованием панелей бизнес-индикаторов значительная часть управленческих решений может приниматься оперативно на более низших уровнях управления.

Оценка результатов деятельности центров ответственности определяется на основе операционных показателей деятельности предприятия с сопоставлением их с прогнозируемыми бизнес-индикаторами, которые позволяют руководителям центров, используя эти данные управлять бизнес-процессами, выявлять отклонения в процессах и предотвращать нежелательные последствия.

Таким образом, в современных рыночных условиях ИТ – инструменты – панели бизнес-индикаторов выступают управленческой новацией в реинжиниринге бизнес-процессов

управления затратами на предприятии, позволяющей предприятию оптимально адаптироваться к требованиям внешней среды.

### *Литература*

- 1. Фридаг, Х. Р. Сбалансированная система показателей /Х. Р. Фридаг, В. Шмидт// - М.,Омега-Л. 2009. 267 с.*
- 2. Эккерсон, У.У. Панели индикаторов как инструмент управления. Ключевые показатели эффективности, мониторинг деятельности, оценка результатов / У.У.Эккерсон // - М,Альпина Бизнес Букс. 2007. 396 с.*



## **Раздел 11. Экономика в образовании**

Быстрова Е.

### **ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОЙ МОДЕЛИ СПЕЦИАЛИСТА**

*Таллинн, Институт экономики и управления ECOMEN*

Развитие экономики в период и после мирового кризиса наглядно показало усиление ответственности специалистов за принятие управленческих решений, последствия которых проявляются в более гипертрофированной форме, и влекут как массовое банкротство фирм, так и безработицу, в т.ч. и среди молодежи, с высшим образованием. Большинство управленческих решений необходимо принимать в ограниченные сроки, но при этом своевременно, без промедления, в ряде случаев, даже в ущерб точности. Это требует от молодых специалистов не только сфокусировать свои знания, умения и навыки на определенной задаче, но и доводить принимаемые ими решения до определенного уровня ответственности, основываясь при этом на достаточно ограниченном опыте работы. Поэтому подготовка студентов в вузах должна учитывать сложившуюся ситуацию, чтобы в условиях нестабильного рынка труда подготовить специалистов, способных и готовых принять современные вызовы.

В последнее десятилетие в рамках Болонского процесса происходит кардинальное переструктурирование европейского образования. Его цель состоит в том, чтобы:

- сориентировать высшие учебные заведения на учет потребностей рынка труда,
- повысить контроль качества образования,
- создать условия для свободного передвижения рабочей силы и взаимного признания профессиональных квалификаций [1].

Этим требованиям наилучшим образом отвечает модель

обучения, основанная на компетентностном подходе, согласно которой на рынке труда оцениваются не сами по себе знания, а способность выполнять определенные функции. При таком подходе требования к профессии превращаются в «пакеты компетенций». Ключевые знания и навыки, которыми должен овладеть студент в ходе процесса обучения, должны определять содержание учебной программы по конкретной специальности. В табл.1. приведены понятия, необходимые для создания модели компетенций.

Таблица 1.

*Инструментарий модели компетенций*

<b>Понятие</b>	<b>Дефиниция</b>	<b>Пояснения</b>
<b>Результаты обучения</b>	Ожидаемые показатели того, что обучаемый должен знать, понимать и/или в состоянии выполнить по завершении процесса обучения.	Могут относиться как к одному курсу, модулю или периоду обучения, так и к программе в целом.
<b>Компетенция</b>	Динамичное сочетание знания, понимания, навыков и способностей.	Развитие компетенции является целью учебной программы по каждой конкретной специальности.
<b>Знание и понимание</b>	Теоретическое знание академической области, способность знать и понимать.	Компетенция или набор компетенций означает, что человек приводит в действие определенную способность или навык и выполняет задачу, который позволяет оценить уровень ее выполнения
<b>Знание как жить</b>	Ценности как неотъемлемая часть способа восприятия жизни, жизни с другими, а также в социальном контексте.	
<b>Знание как действовать</b>	Практическое и оперативное применение знаний к конкретным ситуациям, связанных с	

	профессиональной областью.	
--	-------------------------------	--

Принято выделять следующие виды компетенций:

- Предметно - специализированные связаны со специфическим знанием как предмета, так и будущей сферы деятельности;

- Общие (универсальные) - это качества личности, от которых зависит ее успех практически во всех областях профессиональной деятельности

Последние приобретают все большее значение, т.к. повышают шансы трудоустройства и построения успешной карьеры. Общие компетенции на данный момент являются наиболее разработанными в рамках европейской системы образования и включают:

- Инструментальные (38%): методологические способности, лингвистические навыки, когнитивные способности, устное или письменное общение;

- Межличностное общение (41%): социальные навыки, навыки межличностного общения (работа в команде), приверженность общественным или этическим ценностям;

- Системные (21%): умения планировать изменения для усовершенствования существующих систем, разработка новых систем [2].

В современных условиях достаточно быстро наступает устаревание знаниевых компетенций (у инженера - наполовину через 2–3 года). Этим обстоятельством объясняется переход в рамках Болонского процесса к короткому первому циклу высшего образования - 3 года, необходимость, а в некоторых случаях и требование, постоянного обновления знаний, и непрерывного процесса обучения.

В традиционной системе обучения главной являлась связь:

Стандарт – Учебный план – Дисциплина – Студент

В новой системе обучения:

Студент - Кредиты – Модули – Компетенции – Стандарт

Использование модульной организации учебного процесса при компетентностном подходе позволяет гибко строить

обучение, выбирать различные виды и формы обучения, наиболее подходящие для определенной аудитории студентов, которые, в свою очередь, получают возможность самостоятельно работать по индивидуальной учебной программе в удобном для них темпе.

Общеввропейского понимания термина «модуль» не существует. Основатель модульного обучения Дж. Расселл определяет модуль как "учебный пакет, охватывающий концептуальную единицу учебного материала и предписанных учащимся действий"[3]. Множество существующих определений модуля можно систематизировать по трём аспектам:

- модуль как единица учебного плана по специальности, представляющая набор учебных дисциплин, отвечающий требованиям квалификации;
- модуль как междисциплинарная учебная единица, которая представляет набор тем из разных учебных дисциплин, необходимых для освоения одной специальности, что обеспечивает междисциплинарные связи учебного процесса;
- модуль как структурная единица в рамках одной учебной дисциплины.

Учебная программа, построенная на модульной системе, предполагает:

- а) определенный необходимый объем базовых (теоретических) знаний;
- б) совокупность методологий и методик применения этих знаний в практической деятельности;
- в) определенный опыт применения в ходе учебных, производственных практик, лабораторных работ, самостоятельных исследований и т.д.

Предполагается, что учебная программа будущего специалиста должна иметь базовую структуру, состоящую из:

- а) набор компетенций, которыми должен обладать выпускник вуза;
- б) профессиональные функции, к выполнению которых он должен быть подготовлен;
- с) степень его подготовленности к выполнению конкретной функции;

- d) области профессиональной деятельности и их виды;
- e) возможности продолжения образования;
- f) требования к уровню подготовки абитуриента;
- g) сроки освоения образовательной программы.

*Таблица 2.*

*Этапы подготовки учебной программы  
на модульной основе*

<b>№</b>	<b>ЭТАПЫ подготовки модели</b>	<b>ДЕЙСТВИЯ</b>
1	<b>Определение проблемы</b>	Определение целей и задач программы с учетом требований внешней среды. Изучение потребностей в обучении с помощью определения уровня компетентности, (выходной профиль специалиста), и исходного уровня компетентности (входной профиль специалиста). Оценка необходимых ресурсов и существующих ограничений для реализации программы.
2	<b>Формулировка целей</b>	Определение общих целей. Определение частных целей.
3	<b>Определение входных условий</b>	Установление минимального исходного уровня компетентности, необходимого при обучении по данной программе.
4	<b>Отбор и Структура содержания</b>	Отбор, анализ и организация содержания путем определения конкретных модулей, дисциплин, установления логической последовательности их изучения.
5	<b>Выбор стратегии обучения</b>	Выбор методов и средств обучения. Создание системы .
6	<b>Выбор стратегии и инструментов оценивания</b>	Определение критериев оценки. Выбор средств оценивания.

Согласно принципам Болонского процесса и методологии TUNING учебная программа представляет собой не просто набор случайно подобранных курсовых единиц, а взаимосвязанный комплекс, для разработки которого требуется целостный подход. В соответствии с принципом опоры на компетенции, т.е. ключевые знания и навыки, которыми должен овладеть студент в ходе процесса обучения, включаются в содержание учебной программы для подготовки специалиста. Результаты обучения формулируются как для всей программы, так и для отдельных модулей. Компетенции формируются последовательно и постепенно. Так, формирование конкретной компетенции может быть предусмотрено в нескольких модулях на различных стадиях программы. На этапе разработки программы принимается решение о том, какие единицы программы будут направлены на формирование тех или иных компетенций (не более 6-8 компетенций).

После того как ожидаемые результаты обучения сформулированы, следующий шаг состоит в том, чтобы определить, сколько времени необходимо для достижения каждого из этих результатов. Подсчеты основываются на оценке того, что может сделать типичный студент за определенный период времени. На практике предполагаемый (расчетный) объем времени, который, необходим для их получения, согласуется с помощью учебных кредитов. **Кредит** – это способ измерения учебной нагрузки студента, основанный на показателе времени, необходимого ему для завершения данной учебной единицы. Общее количество кредитов, необходимое для завершения учебной программы можно распределить разными способами, например, кредиты, относящиеся к обязательным «базовым» курсам, факультативным курсам, дополнительным курсам и т.д. «Учебные программы будущего, вероятно, будут в большей степени индивидуализированными, и будут учитывать интересы и способности отдельно взятых студентов. Для таких гибких программ обучения системы с жесткой последовательностью курсовых единиц или модулей будут неприемлемы» [2]. Формирование пакета компетенций и результатов обучения

будет осуществляться не только для каждой специальности, но и для составляющих учебную программу модулей и курсов. Это создаст условия создания индивидуальных траекторий обучений с учетом предыдущего обучения, опыта студентов и его интересов.

Институт экономики и управления ECOMEN является одним из учебных заведений Эстонии, который готовит специалистов прикладного высшего образования в сфере экономики и менеджмента. Профессионально-ориентированное обучение в вузах стало активно развиваться в последние 10 лет, студенты, обучающиеся по программам прикладного высшего образования, составляют примерно одну треть от всего числа студентов Эстонии. Особенностью Института экономики является то, что преподавание проводится на русском языке (примерно 8-9% студентов получают образование на русском языке в Эстонии), уделяя при этом значимое внимание обучению эстонскому языку, и предоставляя возможность получения диплома о высшем образовании государственного образца, признаваемого на европейском пространстве [4].

Переход на модульную систему в ECOMEN, осуществляется поэтапно, с учетом возможностей использования и подготовки модульных программ, и что немаловажно, с возможностями структурирования всей системы обучения. Внедрение модульного обучения, основанного на компетентностном подходе, включает три этапа (уровня):

- **1 этап** (низший уровень) – модульная система применяется только для контроля успеваемости студентов. Отдельные учебные дисциплины разделяются на части, после изучения каждой из них проводится контроль знаний студентов. Такой вариант получил название *поэтапной системы контроля* и практически на протяжении уже многих лет являлся основой обучения в ECOMEN.

- **2 этап** (средний уровень) – по модульной системе связываются отдельные дисциплины. Содержание дисциплины перерабатывается, и выделяются относительно самостоятельные части, ориентированные либо на решение определенной проблемы, либо на освоение независимого

фрагмента учебной информации. Такой вариант позволяет не только лучше усваивать учебный материал, но и способствует формированию профессионального мышления, умению решать конкретные задачи. Данный уровень присущ текущей системе обучения. Например, для подготовки курсовой работы по экономической теории в модуль объединены кроме обязательных микро- и макроэкономики, часть тем из экономической и математической статистики, прикладной информатики.

• **3 этап** (высший уровень) – модульная система обучения связывает все дисциплины учебного плана, т.е. обучение ведется в целом по модульному учебному плану. Здесь перерабатывается и пересматривается содержание и результаты обучения всех основных дисциплин учебного плана. Цели дисциплин согласовываются и ориентируются на конечный результат обучения, зафиксированный в модели специалиста (квалификационных характеристиках – компетенциях). Далее уже в них выделяются модули, в которые включаются близкие по логике и целям материалы разных тем, разделов и даже дисциплин.

Ориентация на компетенции приводит к тому, что их формирование становится междисциплинарным. Работа студентов направляется как на усвоение знаний, так и на формирование и развитие профессионального мышления, умение ставить и решать производственные задачи а, также выбирать оптимальные решения.

В основе каждой учебной программы должен лежать профиль программы или квалификационный профиль. Данный профиль четко определяет цели и задачи программы. Цели программы формулируются в виде запланированных результатов обучения (описаний того, что должен знать, понимать и уметь выпускник программы), которые, в свою очередь, должны быть определены в терминах предметно-специализированных и общих компетенций. Например, умение анализировать и структурировать проблемы предприятия и разработать их решение; определить критерии эффективности деятельности и связать полученные результаты



с анализом окружающей среды, определить перспективы развития предприятия (SWOT-анализ, внутренние и внешние цепочки создания стоимости) и т.д. [5].

В учебных программах подготовки специалистов в сфере экономики и менеджмента выделены пять типов модулей:

- **Базовые модули** - модули, формирующие профессиональные компетенции выпускника;

- **Поддерживающие/углубленные модули** - модули, поддерживающие изучение основных модулей;

- **Коммуникационные** - модули изучения иностранных языков, формирующие навыки работы в группах, деловой переписки и т.д.;

- **Специализированные** - модули, расширяющие и углубляющие компетенции в избранной профессиональной области;

- **Переносимые** модули – модули, отражаемые в учебной программе, модули различного вида практик, курсового и дипломного проектирования, выпускных работ, стажировок и т.п.

Каждый модуль в обязательном порядке включает:

- перечень дисциплин внутри модулей,
- объем в кредитах,
- компетенции, которые формируются в результате прохождения данного модуля,

- рекомендуемую аудиторную нагрузку (соотношение аудиторной и внеаудиторной нагрузки не регламентируется, а мотивируются в каждом конкретном случае).

- критерии оценивания.

Для обеспечения академической свободы студентов и создания дополнительных условий для их индивидуальной специализации в модули включаются:

а) дисциплины, изучаемые обязательно и строго последовательно во времени;

б) дисциплины, изучаемые обязательно, но не последовательно (асинхронно);

в) дисциплины, которые студент изучает по своему выбору.

Модульная программа, основанная на компетенциях,

разрабатывается квалифицированным академическим персоналом, но должна постоянно оцениваться со стороны внешних пользователей: работодателей и выпускников учебного заведения. Созданная система анкетирования в ECOMEN построена на научной основе, базируется на выявлении компетенций выпускников, востребованных рынком, успешно строящих свою профессиональную карьеру. С этой целью выделены четыре целевых группы опрашиваемых:

- Работодатели - не менее 30 чел,
- Выпускники – не менее 150 чел.,
- Абитуриенты – 100 чел.
- Академическое сообщество – не менее 15 чел.

Систематическое анкетирование работодателей позволило выявить рост числа удовлетворенных качеством подготовки выпускников. Практически все работодатели отмечают, что уровень подготовки специалистов заслуживает высокой оценки. Базовые знания, полученные во время обучения в вузе, и практический опыт работы позволили достичь хороших результатов в профессиональной деятельности ее выпускников. Средний балл оценки качества подготовки выпускника, уровень его компетентности работодателями составляет в среднем в среднем от 4,5 до 5,0 баллов, (по 5-ти бальной шкале оценивания). Вместе с тем работодатели отмечают, что есть еще ряд задач, которые предстоит решать. Такие как:

- по-возможности, увеличение доли практики на рабочих местах,
- преподавание иностранных языков с более углубленным погружением в специфику профессии по выбранным направлениям студентов;
- усиление роли технических знаний;
- усиление внимания к организации производства с учетом международной деятельности и коммуникаций с иностранными партнерами,
- учет психологии разных этнических групп.

Практически большинство выпускников отмечают высокую удовлетворенность содержанием учебных программ, объемом

полученных знаний, приобретенными навыками. Но необходимо отметить и то, что примерно 20% выпускников оценили как недостаточное, соотношение практических и теоретических знаний, а 10% - как неудовлетворительное. Группа экспертов института ведет анализ отзывов работодателей и выпускников, их пожелания учитываются при формировании учебных программ по специальностям «Экономика предприятия» и «Управление предприятием».

По сравнению с традиционными методами разработки учебных программ, ориентация на результаты обучения и компетенции обеспечивает значительную гибкость процесса. Модульные образовательные программы делают учебные программы более прозрачными, облегчают перевод студента из одного учебного заведения в другое и признание результатов обучения в другом вузе.

Необходимо отметить и ее недостаток - это, прежде всего, ограничение часов (аудиторных) внутри каждого модуля. Именно этот недостаток сформировал негативное отношение к компетентностному подходу формирования учебных программ среди профессорско-преподавательского состава вузов. В некоторых случаях компетентностный подход противопоставляется общемировоззренческому подходу формирования будущего специалиста с высшим образованием, при этом модель компетенций рассматривается как более узкая и формализованная модель, ограничивающая подготовку специалиста. В этой связи необходимо отметить, что Болонское пространство предполагает наличие двух ветвей высшего образования: университетского и прикладного, и в рамках каждого из них учебные программы предполагают формирование разных моделей компетенций выпускников. Но в то же время между ними не существует обособленности, кастовости, а имеются возможности взаимопроникновения. И это, в первую очередь, зависит от выбора обучающегося, который должен ему предоставляться в рамках учебного заведения, как за счет гибкого расписания, так и увеличения возможностей свободного формирования учебной траектории, в соответствии с имеющимися склонностями, интересами

студента, запросами рынка и планами выпускника по формированию своей карьеры.

Перенос центра тяжести из области знания отдельных дисциплин на приобретение профессиональных компетенций как результата образования, может занять определенное время, так как:

- потребует переориентации самих преподавателей, изменения их роли в учебном процессе, что вызовет существенный пересмотр системы формирования оплаты их труда, связь ее с конечным результатом - компетенциями, что значительно сложнее, чем оплата за проведение отдельных учебных дисциплин;

- приведет к определенным сложностям при формировании учебного расписания, его доступности как студентам, так и преподавателям, к изменению, в некоторых случаях, форм обучения;

- сопровождается обязательным переводом ряда дисциплин на самостоятельное изучение с помощью использования компьютерных технологий, создания «виртуального учебного пространства», которое сделает доступным не только учебные материалы, но и станет местом взаимодействия преподавателя и студента.

Неформальное использование компетентностной модели формирования будущего специалиста должно стать тем обязательным условием для тех учебных заведений, которые ставят своей целью подготовку специалистов, необходимых для меняющихся и нестабильных рынков. Компетентностный подход усиливает как системность получаемого образования, так и связь получаемых знаний с практическим опытом, что делает более конкурентоспособным выпускника вуза на рынке труда.

### Литература

1. *The European Higher Education Area in 2012: Bologna Process Implementation Report* -[http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/index\\_en.php](http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/index_en.php).
2. *Настройка образовательных структур в Европе.* <http://iori.hse.ru/tuning/materials/200407/presentation5.pdf>
3. *Russell J.D. Modular Instruction.* - Minneapolis, Minn., Burgess Publishing Co.,

1974..

4. Материалы министерства образования Эстонии. [Kõrghariduse valdkonna statistiline ülevaade](http://www.hm.ee/index.php?048183) (oktoober 2011) <http://www.hm.ee/index.php?048183>.
5. Материалы портала *Tuning Educational structures in Europe*. [Электронный ресурс] // <http://www.tuning.unideusto.org/>

Козлов А.В., Личи Дж.В.

## ОЖИДАЕМЫЕ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ ТРУДА И ФОРМИРУЕМЫЕ У ВЫПУСКНИКОВ УНИВЕРСИТЕТОВ НАВЫКИ КРОССКУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТА: ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗЛИЧИЙ

- г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет;
- г. Лион, Международная школа менеджмента ИДРАК (IDRAC)

Современный бизнес вступил в новую эру, характеризующуюся быстрыми и драматичными изменениями в глобальной среде, что коренным образом трансформировало требования работодателей к навыкам и умениям персонала. В соответствии с этими изменениями образовательные учреждения, включая бизнес-школы и университеты вынуждены отвечать на вызовы времени и учитывать в своей деятельности необходимость быть конкурентоспособными в условиях интернационализации образования. В этих целях университеты устанавливают партнерские отношения с учебными заведениями других стран, формируют международные альянсы, что содействует академической мобильности, как студентов, так и преподавательского состава. Однако в какой степени интернационализация образования способствует студентам освоить кросскультурные знания и получить соответствующие навыки, необходимые для работы в глобальной экономике? На наш взгляд, успех подготовки в данной области во многом определяется содержанием и методами обучения в рамках специализированной дисциплины «Кросскультурный менеджмент».

Кросскультурный менеджмент преподается студентам во многих международных бизнес-программах, при изучении

которых студенты знакомятся с каноническими работами Хофштеде [1] и его коллеги Тромпеннарса [2]. Но в большинстве случаев основной упор при изучении данной дисциплины делается на описание культурных характеристик и поведения сообществ, которые представляются относительно гомогенными и стабильными с целью понять потенциальные ошибки и ловушки при общении с людьми «других» культур. Учебные примеры берутся, как правило, из литературных источников по кросскультурному менеджменту и связаны, прежде всего, с двумя темами: проблемами эмигрантов и неспособностью менеджеров из штаб-квартир международных корпораций осознать и оценить важность культурных различий при работе на зарубежных рынках [3].

По мнению авторов, подобный подход к обучению кросскультурному менеджменту не учитывает реалии изменившейся деловой среды, характеризующейся международным обменом знаниями, расширением роли и значения транснациональных корпораций в экономике отдельных стран, формированием глобальных он-лайн бизнес сообществ. В последние двадцать пять лет глобализация, международная мобильность, цифровые и информационные технологии оказали драматическое воздействие на общество и бизнес. Появились новые концепции, такие как *global village*, *international subcultures* and *globish*, воплотившие в себе эти изменения. Имеет место, расширяется и, одновременно, углубляется взаимное проникновение культур и языков, с одной стороны, формируя новые сообщества, с другой – усиливая процессы конвергенции. Актуальная задача университетского преподавательского состава – успевать за этими изменениями и отражать реалии современного бизнеса в своих учебных программах.

Исследования существующих разрывов в требованиях практики и практиков с результатами обучения, выполненные ранее [4, 5, 6], показывают, прежде всего, недостаток в двух областях: применении знаний и навыков на практике и использовании «мягких» навыков, связанных с взаимоотношениями между людьми в процессе трудовой

деятельности, умением общаться, взаимодействовать, сотрудничать. Если первое легко объяснимо, то второе есть результат недооценки преподавателями этой составляющей управленческой компетенции. Настоящее исследование было выполнено с целью содействия решению задачи сближения результатов обучения и ожиданий практиков в сфере кросскультурного взаимодействия. Оно было направлено на изучение навыков и умений, получаемых студентами в международных бизнес программах и их сравнение с соответствующими навыками, востребованными работодателями в международных организациях.

Методы исследования базировались на принципах социометрии и включали в себя разработку вопросника и проведение опроса целевых групп. В качестве последних выступали, с одной стороны, преподаватели университетов, читающие курсы в международных программах менеджмент образования, с другой – работодатели в лице сотрудников международных организаций, вовлеченные в процесс отбора новых молодых сотрудников, в том числе выпускников и студентов старших курсов.

Вопросник включал в себя оценку уровня или требований по 16 базовым навыкам, необходимых при работе в международных организациях и международных проектах:

1. знание текущих событий;
2. управление временем;
3. организационные навыки;
4. навыки эффективных коммуникаций;
5. межличностное взаимодействие;
6. языковые навыки;
7. умение работать в команде;
8. умение обсуждать теорию;
9. умение применять теорию;
10. умение излагать мысли письменно;
11. умение понимать инструкции;
12. оценка стратегических вопросов;
13. навыки критического анализа;
14. умение мыслить концептуально;

15. владение компьютером и ресурсами Интернет;

16. умение решать проблемы.

Заполнение вопросников проводилось в марте – апреле 2012 года в форме личных интервью с возможностью для респондентов задавать уточняющие вопросы. В качестве респондентов выступали представители выше описанных целевых групп - граждане России, Франции, Германии и Польши. Всего было получено 38 заполненных вопросников.

Анализ заполненных вопросников позволил сделать вывод о наличии разрывов между требованиями работодателей и навыками, формируемыми преподавателями у выпускников университетов (рисунок, на котором по горизонтальной оси представлены навыки под номерами из выше приведенного списка).

Анализ результатов, представленных на рисунке, приводит к следующим выводам. Работодатели выделяют две группы навыков, недостающих у студентов и выпускников университетов. Первая группа, как мы и ожидали, связана с умением применять теорию на практике, управлять и общаться (навыки эффективной коммуникации и организационные навыки). Устные и письменные комментарии, высказанные работодателями, подчеркивают актуальность этой проблемы, так как дополнительные пожелания к перечню навыков включали в себя, в частности, деловую этику, этикет, ведение переговоров и нюансы культурных различий. Вторая группа, что было не совсем ожидаемо – связана с навыками концептуального мышления и критического анализа.





*Рисунок 1. Сопоставление важности различных навыков с точки зрения преподавателей и работодателей.*

Возможно, этот факт объясняется тем, что преподаватели по-прежнему применяют в основном инструктивные методы, приучающие студентов действовать по описанным алгоритмам и схемам, не давая возможности проявлять творческий подход к решению поставленных задач, как раз и основанный на обобщении, умении формировать концепции. Недостаток навыков критического анализа объясняется тем же самым фактором: какой критический анализ может быть применительно к представленным преподавателем алгоритмам решения поставленных задач?!

Дополнительную информацию для выводов дают письменные комментарии, полученные авторами при проведении интервью. Работодатели дополнительно выделяют, в частности, недостаток у выпускников умений работать самостоятельно и брать на себя ответственность, что также объясняется, на наш взгляд, привычкой следовать инструкциям преподавателя, а не искать пути решения самостоятельно и нести ответственность за принятые решения. При этом отмечаются кросскультурные различия в поведение студентов. Так, в одном из вопросников на основе многолетнего опыта и наблюдений преподавателя приводится пример различного поведения французских студентов и представителей англо-

саксонской культуры. По мнению преподавателя, французские, да и вообще студенты из стран Средиземноморья нуждаются в четких инструкциях, в то время как английские и американские студенты прекрасно ориентируются в ситуациях неопределенности.

Преподаватели, в свою очередь, выделяют следующие навыки, которые они развивают в студентах: оценку стратегических аспектов управления, навыки излагать мысли письменно, умение понимать инструкции, умение решать проблемы и работать в Интернете. В своих комментариях преподаватели среди проблем изучения кросскультурного менеджмента, выделили, прежде всего, недостаточно зрелый подход студентов к изучению данной дисциплины, что определяет низкую мотивацию, недостаточно высокую оценку важности получаемых знаний, низкий уровень коммуникационных навыков и неумение «схватывать» базовые концепции дисциплины. При этом преподаватели не собираются менять свои курсы, ни с точки зрения содержания, ни с точки зрения методов преподавания.

Сравнивая ответы представителей двух опрошенных групп, можно сделать предположение о том, что студенты не получают в достаточном объеме в ходе обучения навыков и умений, востребованных практикой. Преподаватели концентрируются на задаче дать студентам базовые знания и навыки, связанные с «технической», инструментальной стороной кросскультурного менеджмента, то время как работодатели ожидают от работников наличия «мягких» навыков и умения применять эти навыки в контексте кросскультурного менеджмента. Ответы и комментарии преподавателей свидетельствуют о недостаточной заинтересованности студентов в изучении дисциплины, что можно объяснить использованием методик преподавания, неадекватных вызовам современности. В методике преподавания доминируют традиционные инструктивные методы. Интерактивные подходы, вовлекающие студентов в процесс творческого освоения знаний, навыков и умений, используются в недостаточной степени.

Для улучшения ситуации можно предложить следующие направления, основанные на сотрудничестве представителей бизнес сообщества и академических кругов, в частности, используя установление партнерских отношений как между университетами, бизнес-школами и бизнес структурами, так и между отдельно взятыми преподавателями и действующими менеджерами. Подобное партнерство позволит использовать в учебном процессе последние достижения практики бизнеса.

Еще одна важная возможность связана с возможностями, которые предоставляют виртуальные инструменты. Создание он-лайн мульти-сообществ, Интернет ресурсов, описывающих современные события в международном бизнесе, позволит организовать их всестороннее обсуждение с привлечением представителей бизнеса и академических кругов, делиться знаниями и обмениваться идеями. В настоящее время существуют достаточное количество он-лайн платформ, но только ограниченное их число доступно одновременно представителям бизнеса и университетским преподавателям. Дополнительным инструментом сближения потребностей бизнеса и результатов обучения является более широкое распространение систем «обучения через всю жизнь» (long-life-learning).

### Литература

1. Hofstede G. *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*, Beverly Hills: CA, Sage, 1980.
2. Trompenaars F. *Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business*, London, Economist Books, 1993.
3. Johnson J. P., Lenartowicz T., Apud S. *Cross-Cultural Competence in International Business: Toward a Definition and a Model*, *Journal of International Business Studies*, 2006, vol. 37, no. 4, pp. 525-543.
4. Kozlov A. *Bridging the gap between Business Education and Business*. SPACE and Being Mobile conference. 30-31/03/2006. Vilnius, 2006, pp. 24-28.
5. Elenkov D. *Can American Management Concepts Work in Russia? A Cross-Cultural Comparative Study*, *California Management Review*, 1998, vol. 40, issue 4, pp. 133-156.
6. Козлов А.В., Алексанков А.М. Как преодолеть разрыв между бизнесом и бизнес-образованием. В кн.: *Сборник трудов по проблемам дополнительного профессионального образования. Вып.12. М.: МАПДО, ИПКГосслужбы, 2007 г., с. 65-70.*

## О РАЗВИТИИ ТЕХНОЛОГИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ЗАКАЗА НА ПОДГОТОВКУ СПЕЦИАЛИСТОВ

*г. Пермь, Пермский государственный национальный  
исследовательский университет, Западн-уральский банк ОАО «Сбербанк  
России»*

В многочисленных отечественных публикациях, посвященных реформе системы профессионального образования, на наш взгляд, недостаточно внимания уделяется разработке технологии организационно-правового взаимодействия ВУЗов и работодателей. Большинство исследователей и высшее руководство России вынуждены признать неэффективность проводимой ныне политики в области подготовки кадров, не учитывающей стратегических прогнозов конъюнктуры рынка труда ([1] и др.). При этом даже в наиболее престижных государственных ВУЗах ситуация неблагоприятна.

К примеру, результаты проведенного в начале 2012г. исследования трудоустройства студентов 5 курса вечернего отделения экономического факультета ПГНИУ (г. Пермь) показали, что от 12 до 50% обучающихся на разных специальностях не работают вообще, лишь около 30% работают в соответствии с получаемой в университете специальности.

О преобладании случайного фактора при выборе работодателей и отсутствии преемственности прохождения производственной практики на младших курсах (4 курс) и выполнения дипломных проектов на 5 курсе говорят результаты проведенного авторами анализа мест производственной практики студентов 4-5 курса очного отделения экономического факультета ПГНИУ за последние три учебных года.

Авторы большей части исследований единодушны в необходимости перехода к активному контакту ВУЗа с работодателями в опережающем режиме, горизонтальной сетевой интеграции учреждений профобразования с

субъектами рынка труда и его инфраструктуры.

Но вряд ли можно согласиться с отнесением мониторинга ситуации на рынке труда исключительно к функции маркетинговых служб самих учреждений профессионального образования, а также категорическое неприятие некоторыми авторами возможности работодателей делать по собственной инициативе заказ системе профобразования на подготовку конкретного количества специалистов и инвестировать под данный заказ определенный ресурс.

Такая позиция, на наш взгляд, недоучитывает всей сложности выполнения долгосрочных (не менее четырех лет для бакалавров, 6 лет - для магистров) прогнозов конъюнктуры рынка в отдельном регионе, государстве, в мировом масштабе, учитывая тенденции международного разделения труда в сфере образования. Вряд ли целесообразно да и возможно качественное выполнение такого рода прогнозов в каждом отдельном ВУЗе силами специалистов его маркетинговой службы. Если конечно развитие маркетинговых исследований рынка труда в ВУЗе не станет одним из его научных приоритетов, в том числе и для целей последующего коммерческого использования.

Для устранения нерациональных, в том числе бюджетных трат очевидна экономическая целесообразность интеграции усилий в части построения прогнозов конъюнктуры рынка и потребности в различных видах специалистов государственных, а на коммерческих началах, и коммерческих вузов. Было бы целесообразно в роли координатора всей этой деятельности рассматривать региональные торгово-промышленные палаты, используя опыт ассоциаций торгово-промышленных палат Германии по координации взаимодействия бизнеса, государства и системы профессионального образования при подготовке кадров [1], [2].

Очевидно, что интеграция вузов, бизнеса, органов власти и управления в сфере формирования заказов на подготовку специалистов и обеспечения их выполнения требует совместной работы всех участников на основе долгосрочных соглашений. Работа по заключению таких соглашений с

крупнейшими работодателями активно ведется в настоящее время в ведущих вузах Пермского края, в т. ч. и в ПГНИУ.

При этом выделяется ряд направлений возможного сотрудничества: формирование и использование баз для прохождения производственной практики студентов; формирование регионального заказа на специалистов определенного профиля; региональная поддержка отдельных образовательных программ по подготовке и повышению квалификации персонала; организации мест стажировки преподавателей; трудоустройство выпускников, успешно прошедших производственную и преддипломную практику в организации и др.

Сформулированные выше направления реализованы в соглашениях между ПГНИУ и ЗУБ Сбербанка РФ, региональной страховой компанией «Адонис», согласованном проекте соглашения между ПГНИУ и Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. Очень важно, по нашему мнению, чтобы аналогичные соглашения были подписаны всеми наиболее крупными работодателями Пермского края с ведущими государственными ВУЗами, работающими на территории региона.

В рамках Соглашения с ОАО «Сбербанк России» на базе экономического факультета ПГНИУ начата реализация совместного образовательного проекта ПГНИУ и ЗУБ СБ РФ «Я -руководитель». Проект направлен на подготовку нескольких десятков руководителей внутренних структурных подразделений ЗУБ СБ РФ с гарантией приема в штат банка успешных участников Проекта после защиты дипломной работы в ПГНИУ.

### *Литература*

- 1. Поршнев А.Г. О предложениях Комитета по участию ТПП в реализации приоритетного национального проекта «Качественное образование»: протокол заседания Комитета ТПП РФ по содействию профессиональному образованию и инновационной деятельности от 13.12.2005г. Москва.*
- 2. Мишакин Т.С. Повышение уровня социально-экономического развития региона через механизмы стимулирования деятельности бизнес-структур*

(на примере ТПП г. Лейпциг, Германия// Экономические науки.2012.№3(ч.2).С.473-477// <http://rae.ru>

3. Путин: государство готово поддержать бизнес при подготовке кадров// РИА Новости. 23.12.2011// <http://www.vedomosti.ru/politics/news>

Лычагин М.В.

## ОБ ИЗУЧЕНИИ ИСТОРИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ МЫСЛИ НА МЛАДШИХ КУРСАХ ВУЗА

*г. Новосибирск, Новосибирский государственный университет*

**Введение.** Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) третьего поколения для бакалавров, обучающихся по направлению подготовки 080200 «Менеджмент», определил следующим образом следующую первую профессиональную компетенцию: «выпускник должен обладать ... знанием основных этапов эволюции управленческой мысли». Ответственность за приобретение данной компетенции возложена на учебную дисциплину «Теория менеджмента: история управленческой мысли» (далее сокращенно ИУМ) (базовая часть профессионального цикла). К ней в полной мере относится еще одно требование ФГОС ВПО: «в результате изучения базовой части ... обучающийся должен знать основные этапы развития менеджмента как науки и профессии». Здесь возникают, как минимум, два вопроса:

1. Что отнести к «основным этапам», какие источники ИУМ и с какой степенью детализации их надо изучать?

2. Какие методы обучения надо использовать для эффективного освоения материала в случае, если по учебному плану ИУМ будет изучаться на первом или втором курсах (когда вуз в наибольшей степени ощущает качество школьного образования)?

Целью предлагаемой публикации состоит в краткой характеристике подхода к изучению ИУМ, который развивается на экономическом факультете Новосибирского государственного университета.

**Предпосылки и основная идея подхода.** ИУМ — Историю

Управленческой Мысли — можно рассматривать как систему, состоящую из трех элементов (подсистем): Мысль, Управление, История. Изучение зарубежной и отечественной литературы показывает существование большого числа точек зрения по каждому из трех элементов.

Например, в энциклопедии «Классики менеджмента» приведены сведения о 133 исследователях менеджмента. Для более наглядного представления построена таблица из 133 строк (по одной строке на автора) и 10 столбцов по отдельным направлениям менеджмента. Итого 1330 клеток. Закрашено 230 клеток таблицы для показа областей менеджмента, которые изучали выделенные авторы. Значимость направлений (по числу помеченных клеток): организационное поведение — 66; стратегия — 36; общий менеджмент — 31; трудовые операции и управление человеческими отношениями — 29; бизнес-экономика и производственный менеджмент — 19; исследование операций и управленческие информационные системы — 12; сравнительный менеджмент — 7; финансы и бухгалтер — 6; маркетинг — 5 [1, с. 23—27].

Р. Дафт выделил семь направлений в эволюции менеджмента: 1) классическое направление менеджмента (1888—1942) в выделении научного менеджмента, бюрократических организаций, административных принципов; 2) гуманистическое направление (1929—1992) с выделением движения человеческих отношений, концепции человеческих ресурсов, бихевиористского (поведенческого) подхода; 3) менеджмент как наука (1939—1992); 4) теория систем (1950 — наст.вр.); 5) ситуационные воззрения (1966—наст. вр.); 6) управление тотальным качеством (1979— по наст. вр.); 7) обучающаяся организация (1979— по наст. вр.). В дополнение к семи базовым направлениям указаны 29 теорий, которые возникли в период 1955—1995 г. [2, с. 63—91].

В.И. Маршев в учебнике [3] разбил ИУМ на 8 блоков-глав (в круглых скобках — наша оценка в процентах): 1. Проблемы историко-управленческих исследований (7,5). 2. Истоки управленческой мысли (4-е тыс. до н.э. — V в.) (14,5). 3. Управленческая мысль в эпоху феодализма, генезиса и



становления капитализма (V-XIX вв.) (11,4) 4. Зарождение и становление управленческой мысли в России (IX-XVIII вв.) (12,8). 5. Управленческая мысль в России XIX в. (13,4). 6. Западные школы управления XX в. (13,9). 7. Разработка научных основ управления в СССР (14,7). 8. Современные концепции управления (11,8).

Психологи спорят о том, что такое мысль и интеллект, и сколько видов интеллекта существует, и как оценивать уровень интеллекта (см. [4]).

Рассмотренные и другие публикации и их анализ сформировали следующую **основную идею** построения учебного курса ИУМ: подобрать, представить и использовать необходимые материалы таким образом, чтобы дать максимум полезного об истории управленческой мысли с учетом лучших мировых образцов и сделать это так, чтобы обеспечить эффективное восприятие, усвоение и воспроизведение материала с учетом индивидуальных особенностей студентов.

Важным элементом реализации этой идеи является наложение «карт методов» на «карты теорий менеджмента». Удобно использовать модель шести интеллектов (вербальный, визуальный, логический, творческий, физический, эмоциональный и др.) [5] с учетом иерархии, вложенности и пересечений трех уровней (см. рис. 1).

1. Уровень различных активных средств, ориентированных на повышение эффективности изучения ИУМ — малый заштрихованный шестиугольник в центре с соответствующими пояснениями.

2. Уровень теорий (концепций, школ, направлений, методов и т.д.) менеджмента и соответствующих авторов теорий (представителей школ) — большой шестиугольник.

3. Уровень условий (природные, климатические, географические и другие), в которых происходило формирование теорий менеджмента (круг, выделенный точками). Этот круг можно рассматривать как проекцию Земного шара на плоскость.



Рис. 1. Взаимосвязь трех уровней изучения ИУМ

**Пример вербально-визуально-логического представления.**

А. Файоль выделил 14 принципов управления: 1. Разделение труда. 2. Власть. 3. Дисциплина. 4. Единство распорядительства (командования). 5. Единство руководства. 6. Подчинение частных интересов общему. 7. Вознаграждение. 8. Централизация. 9. Иерархия. 10. Порядок. 11. Справедливость. 12. Постоянство состава персонала. 13. Инициатива. 14. Единение персонала.

Целесообразно для удобства восприятия и запоминания разделить их на группы с тем, чтобы число принципов в каждой группе не превышало 7, то есть всю группу можно было увидеть сразу мысленным взором.



**Шаг 1.** Используем треугольник или трилистник для единства распорядительства и командования (№ 4 + № 5) и единения персонала (№ 14).

**Шаг 2.** Шесть принципов, тяготеющих к числам и графике: Иерархия. Централизация. Подчинение частных интересов общему. Порядок. Постоянство

состава персонала. Разделение труда. *Ассоциации:* шестиугольник, цветки тюльпана и лилии.



*Шаг 3.* С пятиугольником связываем более абстрактные принципы: Власть. Дисциплина. Инициатива. Вознаграждение. Справедливость.

**Примеры вербально-логических упражнений.** Имя кого из соратников Тейлора совпадало с видом цветка? *Ответ:* Лилиан Гилбрет (лилия).

Фамилии каких представителей «новой» школы теории управления зашифрованы в следующих сочетаниях букв: РОСТФЕРЕР, ЛОБИНГУД, КАФКО, ИБР? *Ответ:* ФОРРЕСТЕР, БОУЛДИНГ, АККОФ, БИР.

Фамилии каких двух известных специалистов в области теорий менеджмента легко можно образовать из букв слов РАЙ и КОТЛЕТА? *Ответ:* КОТЛЕР, ТЕЙЛОР.

Как, соединив второе слово названия российского города на Урале, одного из центров оборонной промышленности (5 букв) и исторической области Франции (7 букв) найти фамилию супружеской пары, внесшей значительный вклад в становление научного менеджмента (7 букв)? *Ответ:* ТАГИЛ, БРЕТАНЬ, ГИЛБРЕТ.

Какие две буквы надо заменить в слове КОЖУРА, чтобы получить фамилию исследователя, внесшего весомый вклад в решение проблем управления качеством? *Ответ:* ДЖУРАН.

**Некоторые интересные дидактические единицы ИУМ, которые пока мало отражены в учебниках.**

*Древний Египет.* Имхотеп — пример разносторонней личности древнеегипетского руководителя.

*Передняя Азия.* Союзы купцов в Ашшуре и Канише как прообразы современных акционерных обществ.

*Древняя Индия.* Схема теории социального обучения согласно «Бхагавад-гите». «Тируккурал» как энциклопедия жизни и менеджмента. «Панчатантра» — рассказы о животных, которые полезны для управления персоналом и стратегического управления. Буддизм и его влияние на управление.

*Древний Китай.* Усиление внимания к учению

Конфуция в Китае и на Западе (см. [6]). 36 стратегем.

Ислам и его влияние на управление (в том числе производство халяльных продуктов и услуг в России).

Япония и «Свод законов Тайхорё».

Отрицательный и положительный опыт итальянских банкиров в XII—XV вв. (Барди, Перуцци, Датини и др.).

**Леонардо да Винчи** и его семь принципов мышления.

Работы в СССР по экономико-математическому моделированию и управлению на микро, мезо- и макроуровнях 1960—1990 гг. и в области разработки и применения активных методов обучения.

### *Литература*

1. *Классики менеджмента* / Под ред. М. Уорнера. — СПб.: Питер, 2001. — 1168 с.
2. *Дафт Р.* Менеджмент: 8-е изд. — СПб.: Питер, 2009. — 800 с.
3. *Маршев В.И.* История управленческой мысли: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 731 с. -
4. *Холодная М. А.* Психология интеллекта. Парадоксы исследования. СПб.: Питер, 2002. — 272 с.
5. *Стайн Д.* Расширение возможностей интеллекта. М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. — 386 с.
6. *Шванфельдер В.* Мудрость Конфуция в менеджменте. — СПб.: «Издательство «Диля», 2008. — 120 с.

Максимова Е. В

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВУЗАХ НОВОСИБИРСКА

*г. Новосибирск, Сибирский государственный университет  
телекоммуникаций и информатики*

Когда говорят об образовании, то одним из главных критериев всегда называют его качество. В целях повышения качества профессиональной подготовки выпускников и вовлечения студентов в инновационную деятельность 2 августа 2009г. был подписан Федеральный закон №217, разрешающий бюджетным вузам и НИИ создавать малые инновационные предприятия. На сегодняшний день такой возможностью

воспользовалось около 20% вузов страны. В рейтинге по инновационной активности за январь-февраль 2012г. Новосибирская область заняла третье место, причем наиболее высокая инновационная деятельность наблюдается как раз со стороны высших учебных заведений и научных организаций[2].

Комплексная поддержка научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ за счет средств областного бюджета Новосибирской области последовательно осуществляется в рамках следующих мероприятий:

- доленое финансирование выполнения научно-прикладных и инновационных проектов;

- гранты Правительства Новосибирской области молодым ученым и специалистам на проведение прикладных научных исследований по приоритетным направлениям научной, научно-технической и инновационной деятельности в Новосибирской области;

- именные стипендии администрации Новосибирской области аспирантам и докторантам научно-образовательного комплекса области;

- различные виды субсидий на возмещение части затрат по выполнению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

- налоговые льготы по налогу на прибыль организаций, налогу на имущество[1].

Но, несмотря на столь высокие результаты, далеко не все вузы области включаются в создание и развитие малых инновационных предприятий. К основным факторам, препятствующим инновационной деятельности, можно отнести:

1. нехватку специалистов в области инновационного менеджмента;

2. использование устаревшей материально-технической базы вузов;

3. недостаток информации о потребностях рынка из-за слабой связи вузов с экономикой региона.

Для устранения кадровой проблемы необходимо разработать специальную программу подготовки квалифицированных руководителей инновационных проектов.

Проблему нехватки знаний и опыта также можно решить с помощью развития инновационной инфраструктуры (технопарков, бизнес-инкубаторов) и привлечения иностранных специалистов.

Обновление материально-технической базы целесообразно вести не только за счет государственных средств и собственных доходов вузов, но и привлекать частных инвесторов путем разработки актуальных для экономики региона инновационных проектов и ориентирования программы образования на подготовку специалистов, в которых есть серьезная потребность на региональном рынке труда.

Кроме того, первоочередной задачей является создание широкой сети доступа к базам данных деловой экономической информации в целях укрепления взаимодействия рынка и вуза, обретения навыков анализа и использования такой информации, овладения информационными технологиями.

### *Литература*

1. *Официальный сайт Технопарка Новосибирского Академгородка Государственные и негосударственные программы и конкурсы [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.academpark.com/business\\_incubator/services/public\\_and\\_private\\_programs\\_and\\_competitions/](http://www.academpark.com/business_incubator/services/public_and_private_programs_and_competitions/), свободный;*
2. *Фонд «Петербургская политика» рейтинг инновационной активности в России (январь-февраль 2012) [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.fpp.spb.ru/iRating\\_2012-01\\_02.php](http://www.fpp.spb.ru/iRating_2012-01_02.php), свободный.*

Тряпицына А.А.

## **ПРОТИВОРЕЧИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ**

*г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный  
университет экономики и финансов*

Без образования, традиционно включающего совокупность систематизированных знаний, умений и навыков, невозможен инновационный прорыв, так необходимый для посткризисного

развития

В России же, в том числе на государственном уровне, существует мнение, что приоритетным образование станет только после достижения экономического благополучия. Между тем, как свидетельствует опыт развитых стран, экономическим спадам не всегда сопутствует свертывание высшего образования. Высшая школа в кризисных и посткризисных условиях должна, во-первых, сформировать кадры для будущего состояния экономики с ее структурными, технологическими, социальными и иными новациями; во-вторых, служить как бы специальным амортизатором для возрастающей безработицы среди молодежи; в-третьих, исполнять функцию сохранения культурно-образовательного и научного потенциала страны. В-четвертых, развитие высшей школы как фундамент развития российского образования в XXI веке является главным условием экономической конкурентоспособности России, ее устойчивого развития и национальной безопасности страны.

Современная экономика характеризуется высокой скоростью изменений. Смена технологических укладов и экономических запросов происходит настолько быстро, что зачастую люди не успевают к ним адаптироваться.

Новая экономика становится не только межотраслевой, она становится надотраслевой. Это означает, что запрос на ваши компетенции, умения и навыки может закончиться на протяжении вашей активной профессиональной жизни, причем закончиться неоднократно.

Отличительной чертой новой экономики является ее социальная ориентированность.

Таким образом, одна из задач, стоящих перед образованием – не только готовить людей к конкретным задачам, но научить людей максимально адаптироваться к быстрым изменениям.

При подготовке планов развития системы высшего профессионального образования необходимо учитывать противоречивые явления, происходящие в экономике России:

– увеличение спроса населения на получение высшего образования и одновременное уменьшение числа

абитуриентов, так как Россия вошла в период «демографической ямы»;

- дефицит квалифицированных работников при одновременном избытке выпускников вузов;

- безработица и значительное количество вакансий, которые в силу низкооплачиваемости остаются невостребованными;

- рост бюджетных вложений в профессиональное образование и уменьшение отдачи от него.

Низкая инновационная активность российских государственных вузов объясняется различными причинами, в том числе нехваткой финансовых средств, трудностями развития партнерства с региональным бизнесом, противоречивостью правовых аспектов этого процесса [1; 47].

В последние десятилетия российская экономика претерпевает быстрые структурные изменения. В этих условиях возникает еще одна проблема – согласование спроса на образовательные услуги со спросом рынка рабочей силы. К этому добавляется недостаточное знание населением реальных потребностей рынка в рабочей силе с учетом уровня квалификации и специальностей подготовки.

Дисциплинарная структура подготовки специалистов, сложившаяся в Российской Федерации в последние годы, активно обсуждается как экспертным сообществом, так и на уровне органов государственного управления. В характере подготовки специалистов в вузах России за последние годы произошли значительные перемены. Независимо от предыдущей специализации вузов или академических институтов, на базе которых были учреждены негосударственные образовательные учреждения, последние обучают студентов почти исключительно по гуманитарно-социальным специальностям, экономике, праву и менеджменту. В качестве второй по масштабности специализации в негосударственных вузах наметилась подготовка психологов, программистов, бухгалтеров, маркетологов, социологов. Таким образом, основная специализация негосударственных вузов – гуманитарная, так как техническая специализация требует капиталоемкой базы и сделает негосударственные вузы



нерентабельными. Следовательно, основная конкуренция между негосударственными вузами сохранится в будущем в гуманитарной сфере.

Стабильный рост сферы платных образовательных услуг во многом обусловлен кризисом образования. Решение этой проблемы имеет приоритетное значение для успешного развития государства вследствие возникновения реальной угрозы снижения научно-образовательного потенциала [3; 242].

Платные услуги не должны вытеснять государственные, так как увеличение количества таких услуг приводит к снижению их доступности. Для стабильного инновационного развития образовательной системы государству необходимо оставить за собой приоритет в регулировании данного процесса в силу большей ресурсной обеспеченности, а также более качественного уровня образовательных услуг. В современных условиях проблема поддержания этого баланса становится приоритетной.

На сегодняшний день встала необходимость анализа проблемы коммерциализации высшего образования в более широком плане – формирования стратегических целей страны. Вследствие этого необходимо учитывать передовой опыт развитых стран в области стратегического партнерства образовательных учреждений, гражданского общества, государства и делового сообщества. К такому опыту, например, можно отнести французскую практику повышения квалификации кадров, когда любому работнику, проработавшему в компании более двух лет, предоставляется право потребовать от работодателя направления его на обучение сроком от одного года до трех лет в рамках получившей в мире широкое развитие системы непрерывного образования [2; 381].

Спрос на выпускников той или иной специальности на рынке труда определяется структурой занятости в реальном секторе экономики. Получение образования без привязки к динамике инновационного производства и структуре отечественного производства привело к невозможности выпускникам вуза трудоустроиться по полученной специальности. Тенденция

развития государственного невмешательства в проблемы занятости приводит к рассогласованию между рынком труда и системой подготовки и переподготовки кадров. Таким образом, система образования экстенсивно расширяется, готовит все больше специалистов, государство выделяет все больше денег на образование, а в реальном секторе по-прежнему ощущается дефицит высококвалифицированных работников определенных профессий.

Завышенные требования работодателей к кандидатам приводят к колоссальному спросу на высшее образование, так как получение престижной, высокооплачиваемой работы напрямую связано с наличием диплома об окончании вуза, даже на рабочие места, не требующие высокой квалификации. Постепенно высшее образование превращается в социальную норму развития инновационной экономики.

Российская Федерация обладает масштабной развитой системой третичного образования (среднее профессиональное, высшее и послевузовское). В советский период (в условиях плановой экономики) число специалистов, подготавливаемых на разных уровнях третичного образования, жестко регулировалось. С начала 1990-х годов число получивших высшее профессиональное образование резко возросло. Третичное образование играет важную роль в создании высокоразвитого человеческого капитала и эффективной национальной инновационной системы. Для достижения устойчивых показателей экономического роста экономики России процесс подготовки работников определенной квалификации и востребованных экономикой специальностей за счет государственных средств должен быть спрогнозирован с высокой степенью точности. Для эффективной работы российской экономики необходимо анализировать и прогнозировать все структурные изменения по отраслям экономики, как в целом, так и по субъектам или регионам РФ [3; 242].

Главная проблема высшего образования состоит в определении того, какова должна быть доля государства и других пользователей в ресурсном обеспечении системы

высшего образования. Ведущая роль государства в экономической поддержке образовательных учреждений, а, следовательно, образовательных потребностей граждан дополняется финансовыми вливаниями из других источников: плата частных лиц за обучение, оплата сверхнормативной нагрузки профессорско-преподавательского персонала из внебюджетных источников, инвестиции предприятий в развитие фундаментальных и прикладных исследований, подготовку специалистов в интересах этих организаций. Более того, государство должно стремиться стимулировать активность этих источников.

В условиях усугубления финансово-экономического кризиса особое значение приобретает организация системы профессиональной переподготовки. Государство поддерживает и развивает целый ряд программ дополнительного образования. Хотя государственные программы дополнительного образования охватывают ограниченный контингент населения, они играют важную роль в развитии системы непрерывного образования и в существенной мере дополняют индивидуальную образовательную активность самих граждан.

Один из главных принципов формирования ресурсного обеспечения высшей школы основывается на том, что труд преподавателей в сфере высшего образования является не затратным, а производительным, поскольку связан с производством «человеческого капитала». Поэтому методология ресурсного обеспечения высшей школы должна строиться не в терминах затрат, а в терминах инвестирования. При этом нужно иметь в виду, что инвестиционная привлекательность системы высшего образования и для государственных структур, и для частных инвесторов существенно повышается, если она функционирует в режиме инновационного развития.

### *Литература*

- 1. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации. Базовый доклад к обзору ОЭСР*

- национальной инновационной системы Российской Федерации [Текст]. – М.: 2009.*
2. *Свиридова А.Э. Перспективы развития инновационных процессов в сфере предоставления платных образовательных услуг в Российской Федерации // Экономические науки. – М., 2011. – № 1 (74).*
  3. *Ярошенко Е.В. Использование оценки человеческого фактора при прогнозировании потребностей отраслей экономики в рабочей силе // Экономические науки. – М., 2010. – № 3 (64).*

Научное издание

**ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА  
И ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПОЛИТИКА РЕГИОНА  
(ЭКОПРОМ-2012)**

**ТРУДЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

**Том 2**

**Под редакцией  
д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина**

Налоговая льгота – Общероссийский классификатор продукции  
ОК 005-93, т. 2; 95 3004 – научная и производственная литература

---

Подписано в печать 18.09.2012. Формат 60х84/16. Печать цифровая.

Усл. печ. л. 21,5. Тираж 300 (I – 72). Заказ 9670b.

---

Отпечатано с готового оригинал-макета, предоставленного организационным комитетом, в типографии Издательства Политехнического университета. 195251, Санкт-Петербург, Политехническая, 29.  
Тел.: (812) 550-40-14, тел./факс: (812) 297-57-76