# САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

# **ИЗВЕСТИЯ**

# САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Периодический научный журнал

№ 4 (94)



**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ 2015** 

#### Главный редактор

Л.С. Тарасевич, д-р экон. наук, проф.

#### Редакционная коллегия

```
Г.Л. Багиев, д-р экон. наук, проф.; В.И. Григорьев, д-р пед. наук, проф.; И.И. Елисеева, д-р экон. наук, проф., член-корр. РАН; А.Е. Карлик, д-р экон. наук, проф. (первый заместитель главного редактора); С.Г. Ковалев, д-р экон. наук, проф.; А.А. Ливеровский, д-р юрид. наук, проф.; И.А. Максимиев, д-р экон. наук, проф.; Д.Ю. Миропольский, д-р экон. наук, проф.; Л.А. Миэринь, д-р экон. наук, проф.; А.Н. Петров, д-р экон. наук, проф.; В.А. Плотников, д-р экон. наук, проф.; (заместитель главного редактора); В.М. Разумовский, д-р геогр. наук, проф.; И.В. Романовский, д-р экон. наук, проф.; И.Б. Руберт, д-р филол. наук, проф.; Г.В. Савинов, д-р техн. наук, проф.; И.А. Сафронов, д-р филос. наук, проф.; А.С. Селищев, д-р экон. наук, проф.; В.И. Сигов, д-р социол. наук, проф.; Б.А. Старков, д-р ист. наук, проф.; В.Е. Чернявская, д-р филол. наук, проф.; В.А. Ямшанова, д-р филол. наук, проф.
```

Журнал входит в перечень изданий, публикации в которых учитываются Высшей аттестационной комиссией (ВАК) Министерства образования и науки Российской Федерации при защите диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук.

До 2013 года научный журнал «Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета» издавался под названием «Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов». С 2014 года название журнала изменено в связи с реорганизацией университета-учредителя. Преемственность выпуска и редакционной политики сохранены. Изменения коснулись лишь наименования журнала.

Статьи журнала включаются в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), доступный в Интернете по адресу http://www.elibrary.ru (Научная электронная библиотека). РИНЦ — база данных, содержащая библиографическую информацию, извлеченную из текста статей, а также пристатейных ссылок (списков литературы).

Точка зрения редакции может не совпадать с мнениями авторов статей. Ответственность за достоверность приводимых статистических данных, фактов, ссылок на источники несут авторы статей. При перепечатке материалов ссылка на «Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета» обязательна.

Все публикуемые в журнале материалы проходят обязательное рецензирование. В публикации автору может быть отказано в случае отрицательной рецензии либо несоответствия материала профилю издания, что определяется отсутствием экспертов в предметной области статьи в составе рецензентов. В переписку с авторами отклоненных рукописей редакция не вступает, присланные материалы не возвращаются.

Подписные индексы по каталогу агентства «Роспечать» — 15395 и 37154. Условия подписки приведены на последней странице журнала.

Учредитель издания — федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный экономический университет». Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-57287.

© «Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета», 2015

# СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА
<b>Платонов В.В., Будников В.А.</b> Механизм взаимодействия крупных и средних предприятий как элемент экономической модели России
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ
<b>Рыскулов И.А.</b> Состояние и перспективы сотрудничества Кыргызстана с развитыми странами 12
ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ
<b>Давидянц Т.Э., Грега В.М., Иванова Ю.Н.</b> Финансирование инновационной деятельности: зарубежный и российский опыт
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ
Соловейчик К.А., Аркин П.А. Методические вопросы стимулирования роста глубины передела промышленной продукции субъектами Российской Федерации
<b>Федотова Г.В., Плотников В.А.</b> Развитие национальной системы стратегического контроля
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ
<b>Кельбах С.В.</b> Дорожно-транспортная инфраструктура как база модернизации региональной экономики
Данчук Н.И., Загороднова Е.П. Формирование бизнес-процесса отбора проектов в портфель в диверсифицированной ІТ-компании
МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ
<b>Лищук А.А., Обухов О.В.</b> Исследование стилей стратегического планирования российских предпринимательских структур
Кириллова О.В. Особенности процесса управления инновациями в сфере услуг
<b>Каганович А.А.</b> Агротуризм в развитии сельских территорий (на примере Ленинградской области)
<b>Айрапетова А.Г., Истомин А.С., Попов К.И.</b> Критерии оценки эффективности управления промышленным производством

# ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

<b>Вознесенский А.А.</b> Необходимость улучшения инвестиционного климата в судостроительном комплексе $P\Phi$ в современных условиях	75
Габуниа Н.Г., Корелин К.В. Экономическая безопасность предприятия и управление рисками	79
Зайченков С.И. Закономерности и современные тенденции развития предпринимательства в России	82
Казанцева А.Н. Эко-инновации как инструмент перехода к устойчивому развитию	86
Кривошеев А.Ю. Логистическая стратегия построения транспортно-экспедиционной сети	91
<b>Недяк И.С.</b> Клинические исследования как элемент исследовательского процесса при создании инновационных лекарственных средств: возможности и риски	96
Попов Н.Л. Система управления бизнес-процессами	100
<b>Попова Е.А.</b> Инвестиции в новые технологии промышленных предприятий в современной российской экономике	104
<b>Соловьев Д.П.</b> Проблемы взаимосвязи между процессами повышения производительности труда в реальном секторе и уровнем развития человеческого капитала	108

# CONTENTS

THEORY AND PHILOSOPHY OF ECONOMY				
Platonov V.V., Budnikov V.A. Arrangement for large and medium-sized enterprises interaction as a part of the Russian economic model	7			
GLOBALIZATION PROCESSES				
Ryskulov I.A. State and prospects of cooperation between Kyrgyzstan and developed countries	15			
FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY				
Davidyants T.E., Grega V.M., Ivanova Y.N. Funding innovation: foreign and Russian experience	21			
STATE REGULATION OF ECONOMY				
<b>Soloveychik K.A., Arkin P.A.</b> Methodological issues of stimulating the growth of depth of industrial production process stages in subjects of the Russian Federation.	.25			
Fedotova G.V., Plotnikov V.A. Development of national strategic control system	31			
ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES				
Kelbah S.V. Road infrastructure as a basis of regional economy modernization	37			
Danchuk N.I., Zagorodnova E.P. Developing business process for selecting projects to the portfolio of a diversified it-company	44			
MANAGEMENT				
STATE REGULATION OF ECONOMY  Soloveychik K.A., Arkin P.A. Methodological issues of stimulating the growth of depth of industrial production process stages in subjects of the Russian Federation				
Kirillova O.V. The features of the process of innovation management in the service sector	63			
Kaganovich A.A. Farmhouse in rural development (for example, Leningrad region)	66			
	71			
YONG RESEARCHERS' WORKS				
<b>Voznesenskiy A.A.</b> The need to improve the investment climate in the shipbuilding industry of the Russian Federation in modern conditions	.75			

Gabunia N.G., Korelin K.V. Economic security and risk management	79
Zaychenkov S.I. Patterns and modern trends of development of entrepreneurship in Russia	82
Kazantseva A.N. Eco-innovation as a tool of transition to sustainable development	86
Krivosheev A.Y. Logistics strategy of building a freight forwarding network	91
Nedyak I.S. Clinical studies as part of the research process in creating innovative medicines: opportunities and risks	96
Popov N.L. Business process management system	.100
Popova E.A. High-technology investments in production companies in Russian economy	.104
<b>Solovyev D.P.</b> The problems of interrelation between the processes of increasing of labor productivity in the real sector and the level of human capital development	108

Платонов В.В., Будников В.А.

# МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КРУПНЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РОССИИ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению роли и значения механизма взаимодействия крупного и среднего бизнеса как элемента новой модели национальной экономики с учетом требований экономии на масштабах, организационной гибкости и контроля транзакционных издержек. Конкретизируется понятие «область экономической эффективности бизнеса различных размеров» и на этой основе предлагается типология малых и средних предприятий. Обоснован подход к построению организационно-экономического механизма взаимодействия среднего и крупного бизнеса.

**Ключевые слова.** Средние предприятия, экономия на масштабах, механизм кооперации, инновационное развитие.

Platonov V.V., Budnikov V.A.

# ARRANGEMENT FOR LARGE AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES INTERACTION AS A PART OF THE RUSSIAN ECONOMIC MODEL.

Abstract. This article considers the role and significance of organizational arrangement for large and medium-sized enterprises interaction as a part of the national economic model that takes into account the necessity of achieving the economies of scale, the maintaining organizational flexibility as well as the need for control of transaction costs. The authors propose typology of small and medium-sized enterprises based on "the scope of economic efficiency of different-sized enterprises". They specify the approach for setting-up organizational platform for interaction of large and medium-sized enterprises.

**Keywords.** Medium-sized enterprises, economies of scale, cooperation arrangement, innovation-driven development.



#### Введение

Словосочетание «малые и средние предприятия» укоренилось не только как специальный термин, но и в обыденном языке. Употребляя его, обычно не задумываются, что это словосочетание объединяет

#### ГРНТИ 06.71.00

© Платонов В.В., Будников В.А., 2015

Владимир Владимирович Платонов — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Виталий Алексеевич Будников — аспирант кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Будников А.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, Saint-Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (911) 777-96-98. E-mail: vitaliy.budnikov@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 18.07.2015 г.

Для ссылок: Платонов В.В., Будников В.А. Механизм взаимодействия крупных и средних предприятий как элемент экономической модели России // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 7-14.

Публикуется при поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Проект РГНФ № 15-02-00042.

предприятия принципиально различные по своей социально-экономической природе: границам отраслевой эффективности, набору сильных и слабых сторон, особенностям воспроизводства капитала, роли в инновационном процессе, и, даже, влиянию на социальную структуру общества.

Различная экономическая природа малого и среднего бизнеса ярко и наглядно проявляется в данных статистки. Так, в странах Евросоюза доля предприятий, которые относятся к среднему бизнесу, составляет только 1,1%, но они производят 18,4% валовой добавленной стоимости [10]. Мы обосновываем тезис, что в силу указанных различий, средний бизнес может занять достойное место и в формирующейся экономической модели России как важный источник развития реального сектора экономики. Ряд элементов такой модели уже сформировался. Одним из важнейших является структурообразующая система крупных компаний реального сектора экономики, преимущественно с государственным участием. Теперь задача состоит в создании новых элементов, недостающих звеньев эффективного хозяйственного механизма, который обеспечит устойчивое развитие экономики.

Средние предприятия, несправедливо оттесненные в общественном сознании на задний план своими малыми собратьями, могут стать одним из важных элементов новой модели экономики. Для этого необходимы отсутствующие сейчас действенные организационно-экономические механизмы кооперации средних предприятий, как между собой, так и с крупным бизнесом. Кооперация существует давно, например, в сельском хозяйстве, но формирование таких механизмов для осуществления крупных проектов в капиталоемких отраслях экономики в национальном масштабе становится возможным только сейчас, благодаря развитию информационных и коммуникационных технологий.

Данная статья построена следующим образом. В ней рассматриваются существенные особенности среднего бизнеса по сравнению с крупным, но, прежде всего, малыми предприятиями, так как в указанном выше сочетании слово «малый», как правило, заслоняет и подменяет слово «средний». Затем в статье обосновывается подход к кооперации предприятий крупного и среднего бизнеса для совмещения преимуществ малых и крупных предприятий, предусматривающий глубокое разделение труда и удаленное взаимодействие в общероссийском масштабе.

Малый и средний бизнес: разные экономические феномены с несхожими траекториями развития

Типичное западноевропейское среднее предприятие по размерам в 30 раз превосходит типичное малое предприятие (см. табл. 1), а по масштабам экономической деятельности превосходит его в 42 раза. Хотя существуют существенные международные различия в классификации предприятий по размерам [9, 10], схожая тенденция наблюдается и в других странах. На этом фоне удивительными и настораживающими представляются данные Росстата, согласно которым за четыре посткризисных года численность малых предприятий в России увеличилась на четверть, а средних упала почти наполовину [5]\*. Правда, надо отметить, что оперировать данными российской статистики по малому и среднему бизнесу приходится с осторожностью. Реальные границы предприятий у нас значительно искажены, начиная от примитивных теневых схем, когда деятельность предпринимателя полностью или частично не регистрируется и не учитывается, до известной, с начала рыночных реформ, практики превращения в действительности структурных подразделений крупных компаний в псевдо-малые предприятия, когда контроль осуществляется на неформальной основе (неформальный холдинг), либо осуществляется косвенным образом, например, путем заключения договоров аренды. Также распространена практика, когда работники получают статус индивидуальных предпринимателей, а отношения трудового найма принимают форму хозяйственных договоров. Другой вариант, когда работники зарегистрированы на одном предприятии, а фактически работают на другом. В итоге, часто не представляется возможным сделать научно обоснованное суждение: имеем ли мы дело с реальными предприятиями или частями более крупных хозяйственных структур, мимикрирующих под малые или средние.

Нет оснований предполагать, что в Российской Федерации нарушается указанная закономерность, когда средние предприятия на порядок отличаются от малых как по размерам, так и по масштабам экономической деятельности, а, значит, они могут решать более серьезные задачи в реальном секторе экономики. Несмотря на указанные ограничения использования имеющейся статистики по российским малым и средним предприятиям, некоторые количественные данные позволяют получить представление о степени проявления и характере проблемы. В начале статьи отмечалось, что в нашей

<sup>\*</sup> Эту же тенденцию указывает Зайченков С.И., статья которого опубликована в данном номере журнала (прим. ред.).

стране складывается парадоксальная и, во многом, уникальная ситуация: по данным официальной статистики [5] численность малых предприятий за четыре посткризисные года возросла на четверть, а средних предприятий уменьшилась почти на половину (рисунок 1).

Таблица 1 Статистика по предприятиям различного размера в Евросоюзе

Показатель	Малые	Средние	Крупные	Bce
Численность предприятий	20501054	226573	43654	20771281
	98,7%	1,1%	0,2%	100%
Численность занятых	65167106	22310205	42318854	129796165
	50,2%	17,2%	32,6%	100%
Численность занятых на одно предприятие	3	98	969	6
Валовая добавленная стоимость (млн евро)	24512964	11362435	25917315	61792714
	39,7%	18,4%	41,9%	100%
Валовая добавленная стоимость на одно предпри-				
ятие (млн евро)	1,20	50,15	593,70	2,97
То же, в сравнении с экономикой в целом	40%	1686%	19957%	100%
Производительность (валовая добавленная стои-				
мость на одного занятого) (тыс. евро)	376,2	509,3	612,4	476,1
То же, в сравнении с экономикой в целом	79%	107%	129%	100%

Составлено по данным [10].

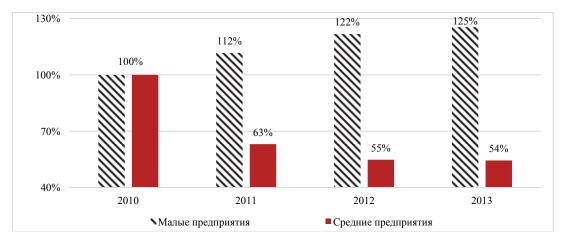


Рис. 1. Динамика численности малых и средних предприятий в Российской Федерации [5]

Такая тенденция представляется крайне негативной. Она должна быть переломлена в ходе формирования новой модели экономики России, так как средние предприятия имеют ряд важных преимуществ над малым бизнесом в экономическом и социальном плане. Во-первых, средние предприятия обладают ресурсами для функционирования в реальном секторе экономики, дополняя структурообразующие крупные компании и занимая свою нишу (см. область экономической эффективности малого и среднего бизнеса). Во-вторых, развитие среднего бизнеса означает расширенное воспроизводство класса собственников, обладающих существенными производственными активами внутри страны, а, значит, заинтересованных в социальной стабильности. В-третьих, задачу создания механизмов кооперации для компенсации потерь на масштабах, при сохранении организационной гибкости и мотивации, решить проще для средних предприятий, чем для малого бизнеса.

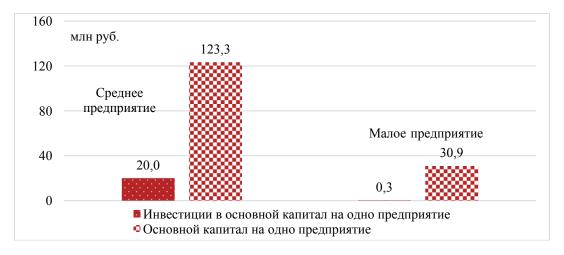
Сравнение малого, среднего и крупного бизнеса по размерам, масштабам и эффективности (табл. 2) в странах Евросоюза показывает, что различие между ними намного больше, чем между средним и крупным бизнесом, как по размеру и масштабом, так и по эффективности (производительности труда). Хотя разрыв между средними и крупными предприятиями меньше, они по размерам и масштабам также различаются на целый порядок, что требует при обосновании управленческих решений дифференцированного подхода к среднему бизнесу не только относительно малых предприятий, но и крупных.

Эти выводы подтверждаются отечественной статистикой. На диаграмме, приведенной на рисунке 2, показаны данные, относящиеся к масштабам производственного аппарата средних и малых предприятий, как в статике (объем основного капитала), так и в динамике (инвестиции в основной капитал). Различие между типичным средним и малым российским предприятием в 6 раз (по объему основного капитала) и в 110 раз (по инвестициям в основной капитал) свидетельствует не просто о количественном, а о качественном отличии.

Таблица 2 Сопоставительный анализ малых, средних и крупных предприятий в странах Евросоюза, раз

	Средние / малые	Крупные / средние
Размер (численность занятых на одно предприятие)	30,1	9,8
Масштаб (валовая добавленная стоимость на одно предприятие)	41,9	11,8
Производительность (валовая добавленная стоимость на одного за-		
(ототкн	1,35	1,2

Разработано с использованием [10].



*Рис.* 2. Инвестиции в основной капитал и размер основного капитала (внеоборотных активов) на одно малое и среднее предприятие в Российской Федерации в 2013 году [5]

Качественное отличие состоит в том, что размер производственного аппарата средних предприятий позволяет им полноценно реализовывать технологически сложные производственные процессы реального сектора экономики. При этом, по сравнению с крупными предприятиями реального сектора, они обладают преимуществами в гибкости и мотивации, но подобно любому бизнесу меньших размеров имеют слабую сторону — проигрыш в экономии на масштабах производства. Из-за данного объективного фактора повышаются производственные издержки, ограничены возможности инвестирования в технологически сложное уникальное оборудование (для окупаемости оно требуют регулярной загрузки), аналогичные проблемы возникают с финансированием НИОКР. Однако потери от масштаба являются не только внутренними, но и внешними, возникая у тех, с кем взаимодействует небольшое предприятие. Крупным компаниям удобнее иметь дело с крупными же субподрядчиками, иначе растут транзакционные издержки. Даже налоговым органам из-за проблемы масштабов оказывается удобнее работать с крупными налогоплательщиками.

В результате, при сложившейся на сегодняшний день экономической модели России, возникает парадоксальная ситуация — меньшие по размеру предприятия чаще уклоняются от налогов, но им, по причине меньших размеров, оказывается государственная поддержка за счет более крупных хозяйствующих субъектов. В случае среднего бизнеса, проблему масштаба для эффективного взаимодействия с крупными контрагентами можно решить путем формирования новых организационно-экономических механизмов кооперации. В основе эффективности таких механизмов находится расширение «области экономической эффективности среднего бизнеса».

Область экономической эффективности малого и среднего бизнеса

Экономическая наука к настоящему времени дала объяснение сосуществования столь разных по размерам групп предприятий, несмотря на очевидное проявление действия фундаментального закона экономии от масштабов (см. табл. 1, последняя строка), при прочих равных обуславливающего полное доминирование крупных предприятий. При росте размера бизнеса, постоянные издержки распределяются на большее количество производимых продуктов и услуг, вызывая рост эффективности. Подчеркнём, что это — фундаментальное положение, объясняющее мотивы управленческих решений относительно предприятий разных размеров.

Исторически идея об экономии от масштабов производства восходит к Адаму Смиту [7]. Карл Маркс развил это положение, указав, что при росте масштабов производства начинается использование ресурсов, которое до этого было экономически необоснованно, а также применение новых технологий, вначале стоящих многократно больше [5, с. 416]. Альфред Маршал выделил внутреннюю экономию от масштабов и внешнюю, благодаря которой выигрывают контрагенты предприятий, за счет роста объемов производства и задействованных ресурсов [12]. Именно крупные акционерные общества генерируют инвестиционный спрос для реализации масштабных передовых проектов [6]. Внешняя экономия от масштабов — ключевой фактор, который надо принимать во внимание при экономическом обосновании взаимодействия с крупными компаниями. Преимущество крупного бизнеса также обусловлено открытым позднее эффектом диверсификации или комбинирования взаимодополняющих ресурсов [13]. Открытие подобной закономерности, казалось, означало экономический приговор малому и среднему предпринимательству. Исходя из этого, многие годы строилась экономическая политика, в том числе на этой основе проводилась индустриализация 1930-х годов в нашей стране.

Однако оказалось, что существуют две другие важнейшие закономерности — рост организационной гибкости и ориентация на рыночную потребность при уменьшении звеньев управленческой иерархии и экономии на транзакционных издержках. Первая из них обуславливает противоположную тенденцию экономии на масштабах, благоприятствуя меньшему по размерам бизнесу, а вторая предлагает принципиально иную систему координат для экономического анализа организационных форм и механизмов.

Первая закономерность, повышающая эффективность при уменьшении размеров бизнеса, была открыта В.А. Грайкунасом [11]. Согласно ей, добавление каждого нового подчиненного усложняет задачу руководителя в экспоненциальной прогрессии. Впоследствии была выведена оптимальная норма управляемости – 7 человек в непосредственном подчинении. Поэтому крупные компании вынуждены строить многоуровневые иерархические системы, которые значительно снижают гибкость управления и затрудняют контроль собственников над деятельностью предприятия, сводя на нет плюсы частной инициативы. Вторая закономерность установлена Рональдом Коузом. Согласно ей размер фирмы определяется особенностями структуры транзакционных издержек. Там, где информационные издержки, расходы на заключение договоров, контроль над их исполнением, потери от невыполнения контрагентами своих обязательств и тому подобные транзакционные затраты минимальны, наиболее эффективной формой являются малые предприятия, а иногда экономически оправдана крайняя ситуация – заключение с работниками трудовых договоров как с индивидуальными предпринимателями. Противоположная ситуация – больших потерь на договорные отношения между малыми предприятиями – приводит к большей эффективности крупного бизнеса [3]. Оливер Уильямсон развил положения Коуза, разработав теорию транзакционных издержек [8], которая представляет собой инструмент для обоснования организационно-экономических механизмов для развития и эффективного взаимодействия предприятий различных размеров, в нашем случае, среднего бизнеса.

Под влиянием указанных закономерностей: экономии на масштабах, организационной гибкости и транзакционных издержек в зависимости от размера бизнеса формируется область экономической эффективности малого, среднего и крупного бизнеса. Только находясь в этой области, предприятия могут сформировать стабильное конкурентное преимущество и производить добавленную стоимость [1]. Исходя из существования областей экономической эффективности, можно предложить следующую типологию малых и средних предприятий.

Первым типом являются предприятия в рамках области экономической эффективности малого и среднего бизнеса. Это предприятия тех отраслей, где профиль сильных и слабых сторон малого

и среднего бизнеса делает его эффективным и конкурентоспособным, например, ремонт бытовой техники для малого бизнеса или перевозка грузов для среднего бизнеса.

Вторым типом являются вновь созданные малые предприятия, которые находятся на начальном этапе жизненного цикла, в стадии роста, и впоследствии станут средними.

Третий тип – малые и средние инновационные предприятия – близок ко второму, но данные предприятия создаются под реализацию конкретной научно-технической (технологической) инновации. В случае успеха, они будут поглощены крупными производителями, либо продолжат самостоятельное существование как средние предприятия. Сюда же относятся те уникальные инновационные предприятия, которым суждено стать крупными компаниями. Несмотря на романтичность и привлекательность данного варианта, надо учитывать, что доля таких предприятий статистически ничтожно мала.

Четвертый тип составляют малые и средние предприятия вне области своей экономической эффективности. Эти предприятия неспособны эффективно действовать из-за того, что баланс сильных и слабых сторон малого и среднего бизнеса оказывается неблагоприятным при объективных технико-экономических особенностях отрасли. Прежде всего, это касается капиталоёмких отраслей с жесткими требованиям экономии на масштабах. В то же время, такие предприятия, либо из-за ограниченности спроса на соответствующем рынке, либо по организационным причинам, не могут увеличить масштабы для перехода в область эффективности. Эти предприятия обречены на исчезновение, но некоторые из них продолжают существование из-за наличия государственной поддержки. Особенно данная ситуация характерна для малого бизнеса, ограниченного в ресурсах для своего развития.

Пятая группа представлена псевдо-малыми предприятиями — частями крупного бизнеса, по соображениям получения различных льгот маскирующегося чаще под малый, а иногда и средний бизнес. Проблема формирования организационно-экономических механизмов взаимодействия для перехода в область повышенной эффективности бизнеса

Нами разработана концептуальная карта, определяющая области эффективности предприятий различного размера в системе координат «экономия на масштабах – организационная гибкость», а также области, в которых деятельность бизнеса данной величины является экономически неоправданной (рис. 3) и области повышенной эффективности, недоступной без создания новых механизмов сетевого взаимодействияна основе применения информационно-коммуникационных технологий [2]. Цель разработки таких организационно-экономических механизмов состоит в том, чтобы добиться синергии путем совмещения преимущества экономии на масштабах, свойственной более крупному бизнесу, и положительного влияния фактора организационной гибкости, который проявляется у меньших по размеру компаний.

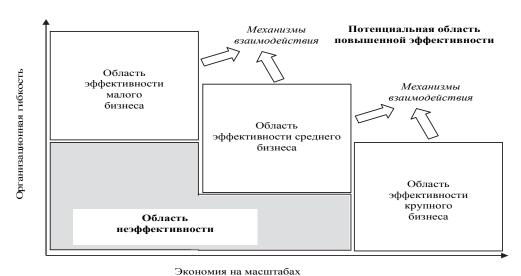


Рис. 3. Концептуальная карта областей эффективности и неэффективности малого, среднего и крупного бизнеса и перспективные зоны применения организационно-экономических механизмов взаимодействия предприятий разных размеров

В итоге, возможно расширить область эффективности как среднего, так и крупного бизнеса, что невозможно без конструирования новых механизмов. Задействуется скрытый резерв для экономического роста, занятости и формирования многочисленной социальной группы населения, заинтересованной одновременно в инновационном развитии и поддержании общественной стабильности, что свойственно собственникам, имеющим ресурсы, задействованные в экономике страны. При конструировании нового механизма и определении соотношения в нем рыночных элементов (самоорганизации) и иерархической составляющей (администрирования), должен использоваться критерий оптимизации транзакционных издержек по Коузу – Уильямсону.

Наряду с достижением высокой эффективности, не свойственной чисто рыночной или административно-командной (иерархической) организации, механизм взаимодействия крупного и среднего бизнеса позволяет мобилизовать дополнительные ресурсы для реализации капиталоемких проектов национального масштаба. Такие проекты требуют больших объемов ресурсов, приобретения в больших объемах машин и оборудования. Для крупных компаний с государственным участием источником обеспечения подобных инвестиций является заимствование на финансовых рынках и использование государственных средств, таких как средства Фонда национального благосостояния. Западные санкции ограничили доступ российских компаний к кредитным ресурсам, но и, в любом случае, в сравнении с масштабностью проектов, ресурсов было бы недостаточно. В этом всегда состояла проблема стран, осуществляющих догоняющее развитие, будь то Германия во второй половине 19 века, СССР 1930-х годов или Южная Корея в 1960–1970-е годы. Эта проблема решалась созданием особых механизмов, являвшихся уникальными элементами экономической модели каждой из этих стран. Одним из подобных элементов российской модели могло бы стать задействование ресурсов среднего бизнеса для осуществления крупномасштабных капиталоемких проектов.

За годы экономического роста средние предприятия в совокупности накопили большой объем машин и оборудования, как отечественного производства, так и импортировавшегося небольшими партиями из-за рубежа. Это как бы «розничная» мобилизация ресурсов. Однако без создания механизмов кооперации и глубокого разделения труда эти ресурсы оказываются в полной мере незадействованными. Участие в крупных проектах вне области экономической эффективности невыгодно ни среднему бизнесу, ни крупному, ни государству. Например, крупный бизнес теряет на транзакционных издержках от необходимости взаимодействовать не с одним, а со многими контрагентами. Создание же указанных организационно-экономических механизмов позволит задействовать такие ресурсы без финансовых вливаний в форме субсидий и льгот среднему бизнесу. Таким образом, данный элемент экономической модели России сделает возможным наращивать национальное богатство, а не транжирить его на поддержку бизнеса, находящегося вне области своей экономической эффективности.

Для решения данной задачи требуется организационно-экономический механизм, который позволяет реализовать на практике потенциальные преимущества среднего бизнеса и, что не менее важно, решить те объективны проблемы, которые возникают у средних предприятий по сравнению с крупными компаниями. Иными словами, требуется инструмент для совмещения преимуществ средних и крупных предприятий, чтобы для обеспечения масштабных проектов федерального уровня, включая инфраструктурные, задействовать ресурсы среднего бизнеса.

#### Заключение

Отечественные средние предприятия в симбиозе с крупными компаниями, которые при сформировавшейся экономической модели являются основным структурным элементом реального сектора экономики, могут сыграть важную роль в ресурсном обеспечении крупных национальных проектов и компенсировать наметившиеся при этой модели диспропорции. Существенно, что речь идет не о необходимости финансовой поддержки, будь то налоговые льготы или субсидии, административное принуждение государственных компаний заключать договора с малыми предприятиями и тому подобное, а о формировании новых организационно-экономических механизмов, обеспечивающих взаимодействие среднего и крупного бизнеса. При таком подходе, построенном на учете законов экономики предприятия, финансовая помощь государства не требуется, а средний бизнес получает ресурсы для расширенного воспроизводства за счет добавленной стоимости, возникающей от синергии крупных и средних предприятий, благодаря использованию механизмов кооперации.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Карлик А., Платонов В.* Аналитическая структура ресурсно-ориентированного подхода. Часть 1 // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 6-7. С. 26-37.
- 2. *Карлик А.Е., Платонов В.В., Тихомиров Н.Н., Воробьев В.П., Ковалева А.С.* Управление интеллектуальными ресурсами инновационно-активных предприятий. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. 171 с.
- 3. Коуз Р. Природа фирмы // Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 11-32.
- 4. *Маркс К.* Капитал (I том) // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-ое изд. Т. 23. М.: Госполитиздат, 1960.
- 5. Малое и среднее предпринимательство в России: Статистический сборник. М.: Росстат, 2013. 124 с.
- 6. *Платонов В.В.* Управление инновационными проектами на предприятии. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. 97 с.
- 7. Смит А. Исследование о богатстве народов. Петроград: Прибой, 1924. 218 с.
- 8. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. 702 с.
- 9. Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Российская газета. 2007. № 164.
- 10. EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12. Rotterdam, 2012. 89 p.
- 11. *Graikunas V.A.* Relationships in Organization / In: Child J. Organization: a guide to problems and practice. London: Harper and Row, 1977. 243 p.
- 12. Marshal A. Principles of Economics. Armherst: Prometheus Books, 1997. 319 p.
- 13. Rumelt R. Diversification strategy and profitability // Strategic Management Journal. 1982. № 3. Vol. 4. P. 359-390.

# ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Рыскулов И.А.

## СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА КЫРГЫЗСТАНА С РАЗВИТЫМИ СТРАНАМИ

**Аннотация.** Статья посвящена вопросам сотрудничества Кыргызской Республики с основными международными финансовыми институтами, а также с развитыми странами. Осуществлен анализ развития указанных связей, выявлены проблемы и перспективы их изменения.

Ключевые слова. Реформа, сотрудничество, финансирование, проект, партнер, кредит.

Ryskulov I.A.

# STATE AND PROSPECTS OF COOPERATION BETWEEN KYRGYZSTAN AND DEVELOPED COUNTRIES

**Abstract.** The article is devoted to the Kyrgyz Republic on cooperation with major international financial institutions, as well as with developed countries. Author made the analysis of the development of relations, identified the problems and prospects.

Keywords. Reform, cooperation, financing, project, partner, credit.



Огромная плеяда ученых, политиков, хозяйственных работников, как в Кыргызстане, так и в других постсоветских странах искали оптимальные пути перехода от планового построения экономики к рыночной модели. К данной теме исследований обращались как отечественные (кыргызские) экономисты, так и зарубежные. Еще в 1996 году К. Идинов в своей книге «Кыргызстан в системе международных экономических отношений», затем А. Джекшенкулов в работе «Влияние внешнеэкономических связей на формирование экономической структуры экономической структуры независимой Кыргызской Республики», А. Рахманова в труде под названием «Интеграция Кыргызстана в международное экономическое сообщество» и другие авторы сделали предметом своих рассмотрений наиболее эффективные пути экономической кооперации республики.

Приведенные авторы посвятили свои труды вопросу вхождения республики в мировое экономическое пространство в 1990-е годы. В тот период времени данная задача являлась наиболее актуальной. Практически, во всех работах особое место уделялось развитым странам, как важным партнерам с совершенными рыночными механизмами, источникам финансов и технологий. Кроме того, этом вопросам посвящены труды таких крупных ученых, как академик Койчуев Т., члены-корреспонденты академии наук Купуев П., Орузбаев А., доктора экономических наук Кумсков В., Мусакожоев Ш.,

#### ГРНТИ 06.51.51

© Рыскулов И.А., 2015

Ислан Абдыбачаевич Рыскулов — кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры международных отношений Кыргызско-Славянского университета (Республика Кыргызстан, г. Бишкек).

Контактные данные для связи с автором: Кыргызстан, г. Бишкек, ул. Киевская, 44 (Kyrgyzstan, Bishkek, Kievskaya str., 44). Тел. 00996-312-392290, 00996-555-855594. E-mail: iryskulov@yahoo.com. Статья поступила в редакцию 11.03.2015 г.

Для ссылок: Рыскулов И.А. Состояние и перспективы сотрудничества Кыргызстана с развитыми странами // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 15-20.

профессора Гусев К.Б., Ореховская М.Я. и др. Над данной темой также работали наши ближайшие соседи, среди которых можно отметить труды академиков Кошанова А., Рахимова Р., членов-корреспондентов академии наук Асророва И., Каюмова Н., Сатыбалдина С., Хикматова А., докторов экономических наук, профессоров Арынова Е., Есентугелова А., Кенжегузина М., Расулева А. и др.

Делая анализ вышеназванных работ, автор хотел бы выделить следующее: во-первых, все авторы подчеркивают важность опыта развитых стран для своей экономики; во-вторых, в работах рассматриваются сущность мировых экономических процессов — от вопросов разделения труда до моментов международного страхования. В то же время, необходимо подчеркнуть, что недостаточное внимание уделялось механизмам взаимодействия, в нашем случае Кыргызстана, как страны с некогда плановой экономикой, с партнерами в мировом экономическом пространстве; недостаточно изучалась место и роль республики в этом процессе. Важным, не до конца исследованным вопросом был и остается также учет внутренних политических и экономических процессов в стране, ее потенциала, готовности к реформам, природным и трудовым ресурсам [1]. Данная увязка внутренних факторов с внешними являлась самым трудным и важным вопросом, пока не получившим достаточного освещения.

Несмотря на это, ученые и эксперты работали и продолжают работать над теоретическим обоснованием ориентиров сотрудничества. Как человек, работающий по линии внешних связей с 1992 года, автор может констатировать, что, к большому сожалению, в Кыргызстане не в должной мере учитываются в мерах государственного регулирования мнения ученых, экспертов, объективные экономические законы. Такое положение усугубляют политическая нестабильность в стране, прошедшие в ней две революции. В данной статье автор хотел бы выразить свою точку зрения по поднимаемой теме.

В наших отношениях с развитыми странами, мы должны рассматривать данную тему в двух плоскостях: первое – это сотрудничество в рамках международных организаций, прежде всего, таких как Международный валютный фонд (МВФ) и Мировой банк (МБ), политику которых разрабатывают именно развитые страны; второе же – это непосредственные связи с развитыми государствами.

Суверенный Кыргызстан стал членом Международного валютного фонда и Мирового банка в 1992 г. С этого момента начинается наше сотрудничество с этими институтами. Уже в мае 1993 года Кыргызстан получил от МВФ 75 млн долларов США для стабилизации платежного баланса в условиях перехода экономики страны к рыночным отношениям. В настоящее время долг нашей страны перед МВФ составляет 319 млн 890 тыс. долларов США. С самого начала сотрудничества Кыргызстан входил в число «любимчиков» МВФ. В отчетах экспертов по консультациям фонда неизменно отмечался высокий уровень исполнения Кыргызстаном основополагающих указаний фонда в рамках договоренности о механизме расширенного финансирования структурной перестройки (ЕСАФ). За все эти годы проекты, реализованные в республике под эгидой МВФ, получали постоянно высокую оценку со стороны его экспертов и консультантов. Но где самый главный результат — повышение благосостояния народа? Если в 2000 году за чертой бедности находилось 55% населения, то на сегодняшний день эта цифра увеличилась.

Создается впечатление, что для МВФ важнее поддерживать видимость достижения финансовой стабилизации и успеха рыночных реформ уже в силу того, что в последнее время МВФ подвергается жесткой критике как в США, так и во многих других странах. Это обусловлено тем, что в последние годы политика МВФ в ряде государств, которым фонд выдавал огромные кредиты и диктовал экономические условия, терпит провал за провалом. Мексика, Южная Корея, Индонезия, Таиланд, Бразилия, Турция, Аргентина испытали, а некоторые испытывают до сих пор тяжелейший финансово-экономический кризис. Ведь не является секретом, что в период Азиатского кризиса 1998 года быстрее вышли из него экономики стран, которые вели самостоятельную экономическую политику без вмешательства МВФ.

В июне 2014 года завершился обзор очередной программы кредитной поддержки Кыргызстана. Выполнение трехлетней программы для Кыргызстана, с портфелем в \$106 млн, было признано образцовым. Но в повседневной жизни реальных изменений рядовые кыргызстанцы не почувствовали. Премьер-министр страны по результатам обсуждения заявил: «Мы должны решить, будем ли и дальше работать с МВФ. Если общественность поддержит дальнейшее сотрудничество с Международным валютным фондом, мы должны разработать программу. Но если общественность выступит против, будем работать самостоятельно». После этого заявления в конце прошлого года правительство все же приняло

решение о продолжении сотрудничества. Видимо, главной причиной такого решения стала потребность в новых финансовых подпитках, несмотря на невыгодные, иногда, для страны требования МВФ.

На сегодняшний день долг республики перед МБ составляет более 700 млн долларов США. Реализация проектов МБ также не всегда были эффективной. Вспомним осуществление программы PESAC под эгидой Мирового банка, которая закончилась полным провалом. По мнению международных экспертов, основной недостаток деятельности Мирового банка заключается в том, что он отошел от практики кредитования конкретных проектов и стал связывать свои решения по выделению средств с политикой, проводимой страной-получателем в экономической и социальной сферах. Проще говоря, политическая составляющая стала преобладать над анализом реальной экономической ситуации при одобрении и реализации проектов МБ [2].

Эти два института свою политику строят на базе интересов развитых стран, которые формируют основное ядро аккумулируемых средств, следовательно, они же определяют их генеральную линию и принципы использования кредитов. Учитываются ли интересы таких стран как наша в применяемых принципах и методах деятельности этих организаций? В эпоху глобализации в мировой экономике приходит понимание того, что деятельность этих институтов не всегда отвечает интересам развивающихся стран. Экономическая зависимость развивающихся стран от развитых проявляется, прежде всего, в том, что развитые страны являются чистыми экспортерами капитала в развивающиеся страны, тогда как развивающиеся страны являются, по существу, их должниками. Во внешней торговле экономическая зависимость проявляется не только в общей асимметрии экспорта и импорта, но прежде всего в их товарной структуре. В экспорте развивающихся стран в основном преобладают сырье и полуфабрикаты.

Со времени обретения независимости Кыргызстан пошел по пути либерализации экономики и общественной жизни. Республика в настоящее время поддерживает сотрудничество со многими развитыми странами мира и, в этой связи, рассматривая данный вопрос, представляется целесообразным остановиться на связях нашей страны с США, странами ЕС и Японией.

За годы независимости правительство США выделило нашей стране значительные финансовые средства. Только в текущем периоде официальная помощь США Кыргызской Республике (по линии сотрудничества с ЮСАИД) составила 46,7 млн долл. США. Межпарламентское сотрудничество, нацеленное на укрепление парламентской демократии, продолжает реализовываться в рамках программы Конгресса США «Открытый мир», а также в рамках комиссии Палаты представителей США «Партнерство за демократию». В 2013 году состоялось 6 визитов в США депутатов и сотрудников государственного аппарата. Внешнеторговый оборот Кыргызстана с США за 2014 год значительно сократился и составил 210,7 млн долл. (всего 18,2% по отношению к аналогичному периоду 2012 года). Приток прямых инвестиций в экономику Кыргызстана из США за 9 месяцев 2013 года составил всего 8 млн долл. США. Как видно, развитие торгово-экономическое сотрудничества с США оставляет желать лучшего.

В текущем году было официально оформлено решение кыргызской стороны о денонсации Соглашения по Центру транзитных перевозок в ранее оговоренные сроки. При этом Кыргызская Республика заявила о готовности продолжить взаимодействие с США по ключевым вопросам двустороннего сотрудничества, в том числе в сфере безопасности. На политический фон кыргызско-американских отношений также повлияли такие инциденты, как крушение самолета-заправщика ЦВС США в Чуйской области, а также отказ Вашингтона в возбуждении уголовного дела против Максима Бакиева.

Наряду с этим, нам следует поддерживать сотрудничество с США, которые были и остаются супердержавой, имеющей непосредственное влияние на экономические и политические процессы в мире. Наработанный опыт сотрудничества с США необходимо сохранять и развивать, не отворачиваться от них, а последовательно использовать возможности этой страны на мировой арене. Тот факт, что на протяжении более 13 лет Кыргызстан предоставлял свой гражданский аэропорт США для борьбы с терроризмом и религиозным экстремизмом является важным и серьезным аргументом для сохранения и развития в будущем дружественных отношений с США [3].

Со времени обретения независимости налажен политический диалог с Европейским Союзом, получило развитие взаимодействие с ЕС в рамках Соглашения о партнерстве и сотрудничестве и Стратегии ЕС для ЦА, прежде всего, в социальной, образовательной сферах, а также в области демократии, верховенства закона и прав человека. Во время визита Президента страны А. Атамбаева в сентябре 2013 года в Бельгию, состоялось его посещение институтов ЕС, в ходе которого были проведены

встречи главы государства с руководством ЕС и НАТО. В ходе пребывания Президента были подписаны два соглашения: Финансовое соглашение Кыргызстана с ЕС по поддержке верховенства закона, на реализацию которого страна получит 13 млн евро, а также Рамочное соглашение с Европейским инвестиционным банком, которое откроет возможности для инвестиций в развитие экономики республики. Руководство ЕС дало высокую оценку демократическим реформам, осуществляемым в нашей стране, и выразило готовность к дальнейшему региональному и двустороннему сотрудничеству в социально-экономической, политической и гуманитарной сферах.

Рассматривая вопрос сотрудничества с ЕС, необходимо констатировать, что в целом выстраивание диалога с Евросоюзом по узловым вопросам, представляющим интерес для нашей страны, продвигается нелегко. Это, прежде всего, связано со стремлением ЕС в развитии двустороннего сотрудничества максимально учитывать интересы всех стран Центральноазиатского региона, которые не всегда совпадают. При таком подходе выигрывает тот, кто проявляет инициативу и усиливает работу по продвижению национальных интересов в разработке последующих программ сотрудничества ЕС со странами Центральной Азии.

В сотрудничестве Кыргызстан с Советом Европы рассматривается вопрос о присвоении Кыргызстану статуса при Парламентской Ассамблее Совета Европы «Партнер по демократии».

Из стран ЕС Германия является важнейшим партнером Кыргызстана в Европе. Кыргызстан, в свою очередь, также рассматривается Германией в качестве одного из важных партнеров в Центральноазиатском регионе, отличающегося от других стран региона устремленностью к осуществлению демократических реформ. Можно смело утверждать, что сотрудничество Кыргызстана с Германией в сфере политики развития является наиболее эффективным. Успех проектов, осуществляемых ФРГ по поддержке экономики республики, социальной сферы и других областей, основывается на плодотворной совместной работе сторон по их подбору, в зависимости от их актуальности и наибольшей полезности при реализации для Кыргызской Республики. В этом вопросе за годы сотрудничества налажен отработанный механизм.

В 2013 году важным моментом стало решение по итогам кыргызско-германских межправительственных переговоров об увеличении размера помощи Правительства Германии в рамках политики развития для Кыргызстана на 8 млн евро, которая составила всего 34 млн евро на период 2013-2014 гг. В 2013 году начата работа по заключению межправительственного Соглашения между Кыргызстаном и ФРГ, предложенного германской стороной на основе решения Правительства Германии о выделении дополнительных средств Кыргызстану в размере 16 млн евро. Средства будут направлены на реализацию проектов в области здравоохранения и борьбы с бедностью.

В 2013 г. товарооборот между двумя странами составил около 200 млн долл. США и имеет тенденцию постоянного роста. Отметим, что несмотря на большой интерес со стороны Германии к нашей стране, за все годы сотрудничества серьезные немецкие компании так и не обосновались в Кыргызстане. Объем прямых инвестиций остается на мизерном уровне. С 1997 по 2003 годы был большой интерес со стороны таких крупных немецких фирм как «Тиссен», «Сименс» и др. к строительству гидроэлектростанций на реке Нарын, добыче коксующегося угля в Узгенском угольном бассейне, проектам в горнодобывающей отрасли и т.д. Несколько делегаций на самом высоком уровне посетили Кыргызстан с выездом на места, облетами на вертолетах объектов инвестиций, изучением предлагаемых проектов. К сожалению, серьезные намерения важных инвесторов разбились об «гранит» кыргызской бюрократии, неразберихи, непоследовательности, частой смены правительства и министров, «мистеров 10 процентов» и т.д.

В рамках сотрудничества двух стран образована кыргызско-германская рабочая группа по торговле и инвестициям, основная деятельность которой направлена на привлечение германского бизнеса к усилению торгово-экономического сотрудничества в целях привлечения инвестиций. Для привлечения немецких компаний в нашу экономику необходимо на заседаниях этой группы предлагать конкретные проекты, с гарантиями защиты интересов инвесторов.

С обретения независимости Кыргызстан стремился наладить связи с Францией и Великобританией. Но на настоящее время приходится констатировать весьма низкий уровень политических и торгово-экономических контактов с этими странами. Причина такого положения заключается в том, что внешняя политика в отношении развивающихся стран и Великобритании, и Франции традиционно сконцентрирована на бывших колониях этих стран в Африке и Южной Азии.

Взаимодействие Кыргызстана с такими странами, как Италия, Швейцария, Нидерланды, Испания, Португалия, Люксембург, Греция, Кипр и др. имеет фрагментарный и эпизодический характер и ограничивается поддержанием политических контактов в основном на уровне внешнеполитических ведомств, аккредитованных диппредставительств и двусторонних встреч в рамках многосторонних форматов.

В настоящее время двусторонние кыргызско-японские отношения характеризуются углублением взаимного доверия, взаимной заинтересованностью в сотрудничестве на международной арене. Япония на протяжении всего периода, со времени обретения Кыргызстаном независимости, ведет неизменную политику поддержки нашей страны. Япония с уважением относится к выбору собственного пути развития Кыргызстана. Необходимо отметить, что проекты, осуществляемые при поддержке Японии, в подавляющем большинстве эффективные, своевременные и актуальные для нашей страны. Контакты между двумя странами поддерживаются на самом высоком уровне. Последний официальный визит главы кыргызского государства А. Атамбаева в Японию состоялся весной 2013 года, в ходе него было принято совместное заявление о дальнейшем углублении дружбы, партнерства и сотрудничества между двумя странами. Существующие связи создают реальную основу для дальнейшего укрепления взаимного доверия, активизации торгово-экономического сотрудничества, углубления культурного взаимодействия, расширения контактов между парламентариями.

Отличительной чертой помощи со стороны Японии является то, что средства, выделяемые этой страной для поддержки нашей экономики, в основном являются грантовыми. Одним из важнейших направлений развития инвестиционного и торгово-экономического сотрудничества между двумя странами является выделение йеновых грантов Кыргызстану для реализации высокорентабельных проектов. Координатором сотрудничества двух стран является Агентство по международному сотрудничеству Японии (ЛСА). В настоящее время по линии японского агентства выделяется 100 млрд йен (около 100 млн долл. США) для реализации проекта по строительству автодороги Ош – Исфана. Кроме того, ведется реализация грантовых проектов по реконструкции моста Кок-Арт в Жалалабадской области за 10 млн долларов США и непроектной помощи на поддержку японского малого и среднего бизнеса в Кыргызстане.

По инициативе Японии был налажен диалог «Центральная Азия + Япония». Регулярно проходят встречи на высшем, министерском и экспертных уровнях. Существование такой площадки позволяет странам Центральной Азии вести диалог, снимать некоторые назревшие вопросы двусторонних и многосторонних отношений. Как и Европейский Союз, Япония хотела бы видеть Центральную Азию единым субъектом международных отношений.

Исходя из нашего анализа состояния сотрудничества Кыргызстана с развитыми странами, можно сделать следующие выводы:

- 1. Кыргызстан при поддержке западных стран перешел на рыночные рельсы. При финансовой и технической помощи развитых стран провел реформы законодательной базы, социальной и других сфер общественной жизни.
- 2. Развитые страны в трудные 1990-е годы стали основными источниками финансовых средств, в основном, для ликвидации дефицита бюджета страны.
  - 3. Важным моментом в сотрудничестве с развитыми странами стала подготовка кадров.
- 4. Проведенные рыночные преобразования под эгидой  $MB\Phi$ , ME и развитых стран не послужили основой для оживления и роста экономики, а наоборот привели к практически полному уничтожению промышленности и упадку сельского хозяйства.
- 5. Развитые и богатые страны и образованные ими институты не являются «панацеей» и «волшебной палочкой».
- 6. Развивающиеся страны могут и должны стать эффективными партнерами нашей страны, но при этом отношения должны базироваться на конкретных взаимовыгодных интересах.
- 7. Необходимо признать, что действия «золотого миллиарда» направлены на обогащение, на то, чтобы не отдать лидерство и в политике, и в экономике.
- 8. Современный мир в эпоху глобализации культивирует мощь и силу, прагматичный подход в международных отношениях. Ушли в прошлое бескорыстность и альтруизм, стремление помочь без выгоды.
- 9. Современный мир переживает переломный этап в своем развитии ломка старого мировосприятия и создание нового мирового порядка, где нет пока места для проблем небольших развивающихся стран.

Приводя все вышеизложенное, хотелось бы остановиться на двух важных моментах. Во-первых, представленные материалы вызывают необходимость глубокого раздумья, более тщательного анализа и проработки эффективных мероприятий сотрудничества. Во-вторых, следует обратить внимание на внутреннюю причину такого положения (имеется в виду недостаточный уровень сотрудничества) – проблему государственности, в понятие которой нами включается всё – от ее строительства, существования ее как таковой, стабильности, преемственности, политики и т.д.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Андрианов В*. Роль государства в формировании рыночной модели динамичной экономики в Южной Корее // Экономист. 1994. № 8.
- 2. Койчуев Т.К. Есть у Кыргызстана будущее? Бишкек, 2010.
- 3. Койчуев Т.К., Рыскулов И.А. [и др.]. Исторические переломные этапы развития Кыргызстана. Монография. Бишкек, 2011.

#### ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Давидянц Т.Э., Грега В.М., Иванова Ю.Н.

## ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Аннотация. Организация инновационной деятельности зависит во многом от условий её осуществления. К числу таких условий относится готовность компаний к использованию инновационных решений в своей работе. В статье рассматриваются инновации как ключевой фактор развития компаний. Проанализирован зарубежный и российский опыт организации инновационной деятельности, приведены особенности финансирования инновационной деятельности.

Ключевые слова. Инновации, инновационная деятельность, финансирование, технологии.

Davidyants T.E., Grega V.M., Ivanova Y.N.

#### FUNDING INNOVATION: FOREIGN AND RUSSIAN EXPERIENCE

Abstract. Organization of innovation depends largely on the conditions of its implementation. These conditions include the readiness of companies to use innovative solutions in their work. The article deals with innovation as a key factor in the development of companies. Analyzed foreign and Russian experience of innovation, listed features of innovation financing.

**Keywords**. Innovation, innovative activity, financing, technology.



В современной экономике инновационная активность является одним из ключевых факторов повышения уровня конкурентоспособности субъектов хозяйствования. Это подтверждается, в частности, результатами исследования Pricewaterhouse Coopers, которая представила результаты масштабного исследования инновационной деятельности компаний. Исследование проводилось, чтобы оценить выгоду от инноваций и подходов к этой деятельности. В опросе приняли участие 1757 представителей высшего руководящего состава компаний 25 стран из 30 отраслей, которые курируют инновационную деятельность в своих компаниях. Как показали результаты исследования, руководители компаний признают, что без инноваций долгосрочный рост их бизнеса был бы невозможен. По мнению 43% оп-

#### ГРНТИ 06.73.21

© Давидянц Т.Э., Грега В.М., Иванова Ю.Н., 2015

Тамара Эдуардовна Давидянц — кандидат экономических наук, ассистент кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Василий Михайлович Грега — кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Юлия Николаевна Иванова — кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Давидянц Т.Э.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 921 310-95-72. E-mail: t.davidyants@mail.ru. Статья поступила в редакцию 05.07.2015 г.

Для ссылок: Давидянц Т.Э., Грега В.М., Иванова Ю.Н. Финансирование инновационной деятельности: зарубежный и российский опыт // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 21-24.

рошенных, инновации становятся всё более важным условием сохранения конкурентоспособности их организаций. Руководители компаний рассчитывают, что в ближайшие 5 лет их бизнес вырастет в среднем на 35,4%. По мнению 93% опрошенных, большая часть этого роста будет достигнута именно за счёт инноваций [1].

Организация инновационной деятельности зависит во многом от условий её осуществления. К числу таких условий относится готовность компаний к использованию инновационных решений в своей работе. В российской экономике востребованность инноваций определяется задачами модернизации и технической реконструкцией действующих предприятий. В настоящее время уровень инновационной активности весьма низок. По имеющимся статистическим данным, только 9,4% российских промышленных предприятий можно отнести к инновационно-активным, тогда как в странах ЕС этот показатель составляет более 50%, а в США – 30% [2].

Можно говорить о разных причинах такого положения. К ним относятся, в частности, экономическое состояние многих российских предприятий и ограниченные инвестиционные возможности, низкая востребованность инновационных решений, слабая развитость инфраструктуры инноваций. К этому надо добавить проблемы макроэкономического уровня: неопределённость и непоследовательность в осуществлении экономической политики, неблагоприятный инвестиционный климат, отсутствие эффективных механизмов поддержки инновационной деятельности. В современной инновационной сфере есть весьма и весьма существенные противоречия. Это связано с тем, что, с одной стороны, Россия выступает на мировом рынке как государство с высоким научно-техническим потенциалом, а с другой – характеризуется как технологически отсталая страна.

В настоящее время в России, в условиях ограниченности финансовых ресурсов, вопрос финансирования инновационной деятельности стоит особенно остро. Неудовлетворительное финансирование ведет к свертыванию инновационной деятельности по всем направлениям и интенсивному расходованию запасов материально-технических ресурсов. Это ведет к тому, что дальнейшее сокращение финансирования до 0,1% от ВВП может через 3–5 лет привести к невозможности осуществления инновационной деятельности даже в существующих масштабах [3, 8].

Прежде чем говорить непосредственно о финансировании инновационной деятельности, необходимо отметить, что структура расходов на ее осуществление обладает рядом особенностей, а именно: более высокая неопределенность получения запланированного результата, по сравнению с инвестированием, не связанным с инновациями; существенную роль в структуре расходов составляют затраты на заработную плату, в первую очередь, научного персонала, что связано с тем, что зачастую сотрудники, принимающие участие в инновационной деятельности, являются редкими специалистами в своей области.

Принято выделять две основные причины высокой стоимости капитала для финансирования инноваций: асимметрию информации между инноватором и инвестором и «моральный риск» со стороны инноватора, в том числе возникающий при разделении прав собственности и системы менеджмента в компании. Концепция асимметрии информации заключается в том, что принятие управленческих решений и выбор поведения организации на рынке капитала зависит от эффективности рынка. Под эффективным рынком понимают такой рынок, в ценах которого находит отражение вся известная информация о ситуации на нём. Применительно к инновационной деятельности, реализация этой концепции заключается в том, что инноватор, являющийся автором проекта, владеет большей информацией о возможностях проекта, чем непосредственно инвестор.

Рассмотрим опыт ведущих зарубежных стран в области разработки и реализации инновационных продуктов. Основными участниками американской национальной инновационной системы являются государство, университеты и бизнес. Практически каждая американская лаборатория открыла офис коммерциализации технологий. Университеты являются местом проведения фундаментальных исследований, финансируемых государством и частными компаниями. Национальный научный фонд США и Национальный институт здравоохранения США осуществляют финансирование исследовательских университетов. В результате появляются интеллектуальная собственность и патенты. Далее бизнесангелы, программы инновационных исследований малого бизнеса, корпорации, венчурный капитал финансируют создание опытного образца, который реализуется start-up-компаниями, предприятиями малого бизнеса, отделами по разработке продуктов корпораций.

После этого осуществляется проектирование продукта для серийного производства start-up-компаниями, предприятиями малого бизнеса, отделами по разработке продуктов корпораций. При

этом используются венчурный капитал, инвестиции в собственный капитал, коммерческие кредиты, корпоративный капитал. Результатом является конкурентоспособный продукт, который зарегистрирован и готов к производству и последующей продаже. Далее осуществляется серийное производство разработанного продукта start-up компаниями, предприятиями малого бизнеса, крупными корпорациями. Источниками финансирования служат венчурный капитал, инвестиции в собственный капитал, коммерческий кредит, корпоративный капитал, средства акционеров. Результатом служит массовое производство инновационной продукции, выпущенной на рынок [5].

В Германии в процессе трансфера технологий взаимодействуют государственный сектор, наука и бизнес. Цель науки — получение знаний: она занимается обучением, исследованиями и оказанием услуг. При этом университеты должны работать во взаимосвязи с компаниями. Бизнес использует знания, занимается разработками НИОКР, маркетингом и продажами. Главными поставщиками услуг в области трансфера технологий являются фирмы «Fraunhofer» и «Steinbeis». «Fraunhofer» в основном занимается исследовательской деятельностью и НИОКР, а «Steinbeis» — работой с клиентурой. «Steinbeis» и «Fraunhofer» работают в тесном сотрудничестве с сильнейшими компаниями.

Работа исследовательских институтов и университетов Тайваня направлена, в основном, на развитие технологий для бизнеса, причем продукция ориентирована на экспорт. Важную роль в развитии инноваций играет инфраструктура (Институт индустриальных технологических исследований Тайваня; научные парки; промышленные кластеры и ассоциации; университеты), то есть комплекс, интегрирующий производственную цепочку создания ценностей, лидирующие технологии (от идеи до рынка). В промышленности осуществляется поддержка развития технологий, человеческих ресурсов, инфраструктуры путем выделения финансовых средств. При создании технопарков предоставляются налоговые каникулы в течение 5 лет. Перед парками стоит задача работать не только на НИОКР, но и производить продукт, который в конечном итоге будет продаваться [5].

Одним из факторов успехов Канады в рассматриваемой сфере является система взаимодействия региональной и федеральной власти, бизнеса и научно-исследовательского комплекса. Региональная инновационная инфраструктура в Канаде включает бизнес-инкубаторы, технопарки, инновационные центры. Они называются центрами апробации и коллективного пользования оборудованием и технологиями. Подобный центр создан в каждой провинции. Например, в провинции Манитоба — это производство концентратов, соков, пищевых добавок из ягодного и плодового сырья, в провинции Онтарио — переработка продукции мясного комплекса. Центры оснащены самым современным оборудованием, инновационной техникой австрийского, немецкого, французского производства. Любой фермер, который стремится внедрить новые технологии, инновации, технологические приспособления, может провести проверку реализации проектов в этом центре, затем принять решение, будет ли он эти инновации внедрять в своем хозяйстве. Центр, как федеральное предприятие, финансируется из федеральных средств.

В России имеются примеры выстраивания цепочек создания инноваций. Так, группа специалистов в области биотехнологии, генной инженерии и тонкого химического синтеза организовала Объединение «Биопроцесс», целью которого является коммерциализация научных идей. Оно имеет достижения в освоении нескольких уникальных технологий, например, здесь предложено первое лекарство против СПИДа — азидотимидин. Компания нашла своё место в своем сегменте рынка, приступив к разработке проекта «Фарма-парк». Создана база в виде здания, оборудования, технологий, подобран квалифицированный персонал, завоевана репутация на рынке. Компанией создан фонд венчурных инвестиций в биотехнологию и тонкую химию, функционирующий на конкурсной основе. Таким образом, компании «Биопроцесс» удалось объединить бизнес, науку и ведущих венчурных капиталистов и добиться успехов.

Следует также отметить положительный опыт работы компании «Ситроникс» в области разработки и реализации новых информационных продуктов, поиска и приобретения на российском и мировом рынках интересных решений, внедрения инноваций в собственное производство. Компанией реализована организация централизованного управления НИОКР, сотрудничество между бизнесом, наукой и властью, созданы условия для привлечения венчурного капитала и стимулирования предпринимательской активности, инкубации малого бизнеса [9].

Компания ОАО «Российская электроника» имеет определенный опыт кластерного подхода к инновационному развитию. Кластер активно взаимодействует с профильными ВУЗами и научными уч-

реждениями, активно используя механизмы поддержки федерального и регионального уровней. В целях формирования единой цепочки создания инноваций использована форма интеграции. Субъектами интеграции оказались: инновационные федеральные кластеры (Зеленоград), особые экономические зоны (в т.ч. Томск, Зеленоград, Саранск), технопарки (Москва, Новосибирск), академические и научно-исследовательские институты, научно-образовательные центры и ВУЗы, ведущие технологические компании-партнеры, специализированные учреждения профтехобразования. В результате создана устойчивая модель, нацеленная на реализацию инновационного развития, применены ключевые инструменты, позволяющие решать комплекс проблем и получить синергетический эффект от реализации взаимовыгодного взаимодействия [9].

Практика показала, что для осуществления инновационной политики нужно создать инновационную инфраструктуру. Структурная политика должна быть ориентирована на создание крупных научно-производственных комплексов, а также структур среднего масштаба, способных к саморазвитию — это научно-технические и технологические центры следующих типов: технопарки, особые экономические зоны, центры трансфера технологий; инновационные научно-технические центры; инжиниринговые фирмы. Технопарки должны развивать наработанные научные идеи, находящиеся еще на ранних стадиях промышленного освоения (это, в основном, высокорисковый (венчурный) бизнес, требующий своей специфической системы финансирования). Инновационные научно-технические центры должны осуществлять внедрение новых технологий. Инжиниринговые фирмы должны заниматься проблемами комплексного перевооружения предприятий. Необходимо разработать комплекс правовых, финансовых и организационных механизмов, обеспечивающих процесс создания и распространения инноваций, создание и коммерческую реализацию научных знаний и технологий [4, 6, 7].

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Айрапетова А.Г., Васильцов В.С., Васильцова В.М., Костин Р.С.* Экономическая сущность инновационнотехнологического потенциала предприятия // Известия Череповецкого государственного университета. 2014 № 1
- 2. *Айрапетова А.Г., Попова Е.А.* Условия успешной реализации инновационной деятельности на современных предприятиях // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93).
- 3. Гудков Ф.А. Инвестиции в инновации или русская инвестиционная рулетка // ЭКО. 2012. № 5. С. 34-39.
- 4. *Захаров Д.Е.* Развитие инфраструктуры как фактор активизации инновационной деятельности и выхода из кризиса // РИСК (Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция). 2009. № 2. С. 113-117.
- 5. Международный опыт развития инфраструктуры инновационной деятельности. Материалы 1-го международного форума «От науки к бизнесу», г. Санкт-Петербург, 17-19 мая 2007 г. СПб., 2008. 314 с.
- 6. Рост через инновации: российский и международный опыт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gtmarket.ru/news/2013/10/31/6383 (дата обращения 11.06.2015).
- 7. *Саванович С.В.* Проблемы повышения инновационной активности российских предприятий. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://lib.znate.ru/docs/index-145058.html?page=51 (дата обращения 11.06.2015).
- 8. *Хрусталев Е.Ю*. Финансово-экономическая значимость и рисковость наукоемких инновационных проектов ∥ Финансовая аналитика. 2013. № 8 (146). С. 2-10.
- 9. *Шумаев В.* Инновационное развитие: проблемы и решения // РИСК (Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция). 2013. № 3. С. 90-93.

Соловейчик К.А., Аркин П.А.

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РОСТА ГЛУБИНЫ ПЕРЕДЕЛА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ СУБЪЕКТАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Органы государственной власти субъектов РФ не имеют возможности устанавливать дополнительные условия по обеспечению развития производства промышленной продукции на своих территориях, но должны стимулировать увеличение бюджета. Предлагается решение этой проблемы через стимулирование увеличения глубины передела. В статье дается оригинальное определение терминов «передел» и «глубина передела», предлагается механизм стимулирования промышленных предприятий к увеличению числа переделов и стандартизации технологий промышленного производства.

**Ключевые слова**. Глубина передела, передел, стандартизация, технология промышленного производства.

Soloveychik K.A., Arkin P.A.

# METHODOLOGICAL ISSUES OF STIMULATING THE GROWTH OF DEPTH OF INDUSTRIAL PRODUCTION PROCESS STAGES IN SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. State bodies of the Russian Federation do not have the ability to establish additional conditions to ensure the development of industrial production in their territories but they should stimulate an increase in the budget. The proposed solution is to stimulate an increase in the process stage quotient. The article states the original definition of the terms process stage and process stage quotient; proposes mechanism for stimulating industrial enterprises to increase the number of process stages and mechanism for standardization of technologies for industrial production.

Keywords. Process stage quotient, process stage, standardization, industrial production technology.



В связи со вступлением в силу 30 июня 2015 года Федерального закона от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» [8], нормы которого имеют в основном блан-

#### ГРНТИ 06.71.03

© Соловейчик К.А., Аркин П.А., 2015

Кирилл Александрович Соловейчик — доктор экономических наук, доцент, вице-президент Торгово-промышленной палаты Санкт-Петербурга, президент ОАО «Ленполиграфмаш» (г. Санкт-Петербург), профессор кафедры процессов управления наукоемкими производствами Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.

Павел Александрович Аркин — доктор экономических наук, профессор, заместитель генерального директора по инновациям ООО «Холдинг Ленполиграфмаш» (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с авторами (Аркин П.А.): 197376, Санкт-Петербург, наб. реки Карповки, 5 (Russia, St. Petersburg, Karpovka riv. emb., 5). Тел.: 8 (812) 234-85-95. E-mail: arkin1969@mail.ru. Статья поступила в редакцию 01.08.2015 г.

Для ссылок: Соловейчик К.А., Аркин П.А. Методические вопросы стимулирования роста глубины передела промышленной продукции субъектами Российской Федерации // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 25-30.

кетный характер, возникла необходимость принятия или уточнения большого числа нормативноправовых актов, в том числе в области мер стимулирования производства промышленной продукции посредством закупок товаров промышленного производства для обеспечения государственных нужд, как на территории Российской Федерации в целом, так и в отдельно взятых регионах.

Данные вопросы рамочно определены в данном федеральном законе в статье 18: «Меры стимулирования производства промышленной продукции на территории Российской Федерации, осуществляемые при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и осуществлении таких закупок отдельными видами юридических лиц: 1. При осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц, указанных в Федеральном законе от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», устанавливается приоритет промышленной продукции, произведенной на территории Российской Федерации, на континентальном шельфе Российской Федерации, в исключительной экономической зоне Российской Федерации, перед промышленной продукцией, произведенной на территориях иностранных государств» [8].

При этом законодатель четко определил ответственного за реализацию промышленной политики в разрезе федеральных законов от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [5] и от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [4] — Правительство Российской Федерации: «З. Правительство Российской Федерации вправе устанавливать требования по включению в контракты, заключаемые при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд или закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц, указанных в Федеральном законе от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», дополнительных условий по обеспечению развития производства промышленной продукции на территории Российской Федерации, на континентальном шельфе Российской Федерации, в исключительной экономической зоне Российской Федерации, на континентальном шельфе Российской Федерации, в исключительной экономической зоне Российской Федерации, на континентальном шельфе Российской Федерации, в исключительной экономической зоне Российской Федерации новых технологий» [8].

В научных статьях ряда авторов, таких как В.И. Еременко [2], Ю.А. Васильев [1], Э. Цыганков [19], посвященных вступлению в силу Федерального закона от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» [8], рассматриваются многие положения данного закона, но, к сожалению, вопросам прямой государственной поддержки предприятий промышленности через систему закупок внимания практически не уделяется. При этом необходимо отметить, что статья 8 Конституции Российской Федерации («в Российской Федерации гарантируются единство экономического пространства, свобода экономической деятельности» [3]) устанавливает единство экономического пространства, которое подразумевает возможность для хозяйствующих субъектов осуществлять экономическую деятельность на всей территории России по единым правилам без необходимости получения каких-либо дополнительных разрешений. Из этого следует, что органы государственной власти субъектов Российской Федерации, государственных предприятий и учреждений субъектов Российской Федерации не имеют возможности устанавливать дополнительные условия по обеспечению развития производства промышленной продукции на территории субъекта Российской Федерации.

В то же время, наполнение и рост доходов бюджета субъекта Российской Федерации является важной задачей для его руководства, которое должно прямыми и косвенными методами стимулировать экономическое развитие вверенного ему региона. В этой связи, была поставлена задача разработать предложения по стимулированию производства в субъекте Российской Федерации путем предоставления дополнительных законных возможностей для участия промышленных предприятий в проведении закупок промышленной продукции во время проведения закупок. Разработанные предложения не носят характера проекта нормативно-правового акта, а могут быть использованы для обсуждения принципиального подхода с дальнейшим написанием проекта нормативного документа, и базируются на следующих принципах:

1. Соблюдение законодательства Российской Федерации и законодательства субъекта Российской Федерации.

- 2. Приоритет интересов субъекта Российской Федерации в закупке наиболее качественных товаров для нужд субъекта Российской Федерации.
- 3. Приоритет интересов субъекта Российской Федерации в максимально полном использовании промышленного потенциала субъекта Российской Федерации.
- 4. Приоритет интересов субъекта Российской Федерации в максимально полном использовании потенциала возможностей некоммерческих организаций субъекта Российской Федерации, объединяющих предприятия промышленности.
- 5. Приоритет интересов субъекта Российской Федерации в максимальной занятости населения в субъекте Российской Федерации.

Для формулирования предложений было решено использовать термины «передел» и «глубина передела». Термины «передел» и «глубина передела» достаточно часто встречаются в экономической литературе и периодически в нормативно-правовых и нормативных актах, а также в решениях арбитражных судов, в постановлениях и решениях административных комиссий ФАС и ФТС. Тем не менее, применение данных терминов вызывает сомнения, т.к. юридически они однозначно не определены. Так как не определено понятие «передела», то нет смысла говорить об определении понятия «глубины передела». Займемся уточнением этих терминов.

Понятие передела в интерпретации наук об экономике и организации производства встречается в следующих нормативно-правовых и нормативных актах в укрупненных группах:

А. Металлургическая и нефтехимическая промышленность:

- Постановление Совмина СССР от 22.08.1956 № 1173 (ред. от 27.09.1990) «Об утверждении списков производств, цехов, профессий и должностей, работа в которых дает право на государственную пенсию на льготных условиях и в льготных размерах»: «20. Металлургические и химико-металлургические цехи, отделения, переделы, установки редкометаллической и титано-магниевой промышленности…» [16];
- Постановление Госгортехнадзора РФ от 24.04.2003 № 27 «Об утверждении «Правил безопасности при производстве свинца и цинка» (зарегистрировано в Минюсте РФ 16.05.2003 № 4549): «2.10. Гидрометаллургический передел цинкового производства» [14];
- Постановление Госкомтруда СССР, Секретариата ВЦСПС от 29.10.1987 № 653/29-118 «Об утверждении разъяснения «О порядке применения утвержденных Постановлением Совета Министров СССР от 22 августа 1956 г. № 1173 Списков производств, цехов, профессий и должностей, работа в которых дает право на государственную пенсию на льготных условиях и в льготных размерах, к профессиям рабочих, наименования которых изменены в Едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих (выпуски ЕТКС № 1-72 утверждены Постановлениями Госкомтруда СССР и Секретариата ВЦСПС в 1983-1986 гг.)»: «Металлургические и химикометаллургические цехи, отделения, переделы, установки редкометаллической и титаномагниевой промышленности» [15];
- Приказ Минтопэнерго РФ от 17.11.1998 № 371 (ред. от 12.10.1999) «Об утверждении Инструкции по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятиях», приложение № 10 которого имеет наименование: «Перечень важнейших комплексных нефтехимических процессов (производств), переделов и порядок калькулирования себестоимости нефтехимической продукции» [12];
- «ОК 004-93. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, продукции и услуг» (утв. Постановлением Госстандарта России от 06.08.1993 № 17) (ред. от 12.12.2012) (Часть III раздел D (коды 2430000-3440000)): «2713000 Изделия дальнейшего передела из проката» [18]. Б. Концепции и стратегии:
- Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»: «Содействие формированию и развитию технологических платформ направлено на решение следующих задач: .... расширение научно-производственной кооперации, формирование новых партнерств в инновационной сфере, новых цепочек формирования добавленной стоимости и производства продукции (услуг) более высокого передела...» [17];
- Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 го-

да»: «Инновационный социально ориентированный тип экономического развития Российской Федерации имеет ряд качественных и количественных характеристик. Во-первых, он опирается на модернизацию традиционных секторов российской экономики (нефтегазового, сырьевого, аграрного и транспортного), опережающее увеличение объема продукции отраслей высоких переделов...» [6].

В. Финансы и бухгалтерская отчетность:

- Приказ Минфина России от 01.12.2010 № 157н (ред. от 29.08.2014) «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению» (зарегистрировано в Минюсте России 30.12.2010 № 19452): «137. Продукция (работы), не прошедшая всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим процессом, а также изделия неукомплектованные, не прошедшие испытания и технической приемки, относятся к незавершенному производству» [11];
- Приказ Минфина РФ от 28.12.2001 № 119н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов» (зарегистрировано в Минюсте РФ 13.02.2002 № 3245): «146. Применение организацией программ автоматизации учетных работ должно обеспечить формирование необходимых регистров бухгалтерского учета материалов, основными из которых могут быть: ... ведомость расхода материалов по заказам, сериям, переделам, другим калькуляционным единицам...» [13].

Таким образом, термин «передел» имеет в соответствии с законодательством РФ, в котором он часто употребляется, определение аналога калькуляционной единицы, что дает возможность дать ему в рамках калькуляционной единицы собственное определение. Отметим при этом, что в соответствии с Приказом Росстандарта от 31.01.2014 № 14-ст «О принятии и введении в действие Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД2) ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2) и Общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности (ОКПД2) ОК 034-2014 (КПЕС 2008)» [7] в Российской Федерации введены ОКВЭД2 с 6 разрядами видов экономической деятельности (то есть миллион вариантов) и ОКПД2 с 9 категориями (подкатегориями) продукции по видам экономической деятельности (то есть миллиард вариантов).

Производство в любой отрасли промышленности имеет результатом получения из сырья (нескольких видов сырья) продукта (продуктов). Таким образом, сырье (несколько видов сырья) и/или полуфабрикат(ы) должно(ы) иметь каждое свое (свои) девятизначное(ые) значение(я) согласно ОКПД2. Продукт (продукты) и/или полуфабрикат(ы) также должен(ны) иметь свое (свои) девятизначное(ые) значение(я) согласно ОКПД2. Производство, то есть преобразование сырья (нескольких видов сырья) и/или полуфабриката(ов) в продукт (продукты) и/или полуфабрикат(ы) происходит через вид (ряд видов) экономической деятельности, каждый(ые) из которых соответствует(ют) свое(свои) шестизначное(ые) значение(я) согласно ОКВЭД2.

Каждому виду экономической деятельности в области промышленного производства должно соответствовать то или иное оборудование, а также специалисты или работники определенного уровня квалификации. При этом технология производства в виде регламента технологического процесса или иного документа должна быть стандартизована как минимум локальным нормативным актом организации — приказом, который должен регламентировать при данном конкретном виде экономической деятельности вид сертифицированного оборудования и уровень квалификации рабочих (специалистов). И так для каждого производственного процесса вплоть до добычи сырья.

С учетом вышеизложенного, можно дать определение переделу в рамках нормативно-правовых и нормативных актов Российской Федерации (с дальнейшим возможным закреплением его нормативно-правовым актом субъекта Российской Федерации). Передел — это как минимум один вид экономической деятельности с соответствующим ОКВЭД по преобразованию как минимум одного вида сырья (полуфабриката) с соответствующим ОКПД в как минимум один вид готовой продукции (полуфабриката) с иным ОКПД, использующий стандартизованные оборудование и труд соответствующего уровня квалификации рабочих (специалистов). Соответственно, «глубина передела», как макроэкономическая категория, будет измеряться количеством переделов при производстве продукции внутри данного государства, федерального округа, субъекта федерации и т.д.

В целях соблюдения второго из названных выше принципов – приоритета интересов субъекта Российской Федерации в закупке наиболее качественных товаров для нужд субъекта Российской Федерации, заказчику при определении поставщика товаров для возможности оценки заявок в соответствии с критериями подпункта 4 пункта 1 статьи 32 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [5] следует запрашивать кроме стандартных следующие документы исполнителя: стандарты организаций или иные документы в соответствии со статьей 17 «Стандарты организаций» Федерального закона от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» [9], регламентирующие технологию производства и ее аппаратурное, кадровое и иное обеспечение, то есть организацию производственного процесса на данном промышленном предприятии, и включающие в себя описание технологии производства, стандартизованного оборудования и стандартизованного уровня квалификации рабочих (специалистов), так как иначе невозможно оценить наличие оборудования и рабочих (специалистов) соответствующего уровня квалификации; документы, подтверждающие наличие соответствующего стандартизованного оборудования и возможность его законной эксплуатации; документы, подтверждающие уровень квалификации рабочих (специалистов), законно (то есть с проведением специальной оценки условий труда) работающих на данном оборудовании.

Естественно представление и проверка всего пакета документов является затратным не только для участника закупки, но и для комиссии заказчика, которой необходимо провести проверку всего комплекта документов. В связи с этим возможно в качестве дополнительного варианта представления всего комплекта документов представлять акты экспертизы соответствия одной из экспертных организаций, которая в этом случае возьмёт на себя ответственность за качество организации производства данного потенциального поставщика. Например, для ускорения работы возможно кроме комплекта документации предлагать участникам закупки в инициативном порядке прикладывать соответствующие акты экспертизы по каждому переделу Торгово-промышленной палаты субъекта Российской Федерации в соответствии со ст. 12 Закона РФ от 07.07.1993 № 5340-1 «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации»: «1. Торгово-промышленные палаты имеют право ... проводить по поручению российских и иностранных предприятий и предпринимателей экспертизы, контроль качества, количества и комплектности товаров» [10].

Таким образом, у потенциальных участников закупки появляется стимул перед подачей заявки самостоятельно пройти экспертизу и контроль качества своего производства и документооборота по следующим причинам:

- 1. Заранее выявить возможные недостатки организации собственного производства и иметь время для их устранения.
- 2. Заранее привести собственную локальную нормативную базу в соответствие с законодательством Российской Федерации и субъекта Российской Федерации.
- 3. В случае серьезных недостатков в организации или документообороте не тратить ресурсы на подготовку и подачу заявки.
- 4. Получить акт экспертизы авторитетной, обладающей высокой деловой репутацией организации для коммерческого продвижения своего товара.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Васильев Ю.А.* Знакомьтесь, промышленная политика // Промышленность: бухгалтерский учет и налогообложение. 2015. № 2. С. 5-12.
- Еременко В.И. Российское законодательство о промышленной политике // Законодательство и экономика. 2015. № 3.
- 3. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ): офиц. текст по состоянию на 22.07.2014 // Собрание законодательства РФ. 04.08.2014. № 31, ст. 4398.
- О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: федеральный закон от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ: офиц. текст по состоянию на 01.01.2015 // Собрание законодательства РФ. 25.07.2011.
   № 30 (ч. 1), ст. 4571.

- 5. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ: офиц. текст по состоянию на 30.06.2015 // Собрание законодательства РФ. 08.04.2013. № 14, ст. 1652.
- 6. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р: офиц. текст по состоянию на 08.08.2009 // Собрание законодательства РФ. 24.11.2008. № 47, ст. 5489.
- 7. О принятии и введении в действие Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД2) ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2) и Общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности (ОКПД2) ОК 034-2014 (КПЕС 2008): Приказ Росстандарта от 31.01.2014 № 14-ст: офиц. текст по состоянию на 30.09.2014 // Экономика и жизнь (Бухгалтерское приложение). № 21. 30.05.2014.
- 8. О промышленной политике в Российской Федерации: федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ: офиц. текст по состоянию на 30.06.2015 // Собрание законодательства РФ. 05.01.2015. № 1 (часть I), ст. 41.
- 9. О техническом регулировании: Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ: офиц. текст по состоянию на 22.12.2014 // Собрание законодательства РФ. 30.12.2002. № 52 (ч. 1), ст. 5140.
- 10. О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации: Закон РФ от 07.07.1993 № 5340-1: офиц. текст по состоянию на 01.01.2015 // Российская газета. № 154.12.08.1993.
- 11. Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению: Приказ Минфина России от 01.12.2010 № 157н: офиц. текст по состоянию на 16.11.2014 // Российская газета. № 8. 19.01.2011.
- 12. Об утверждении Инструкции по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятиях: Приказ Минтопэнерго РФ от 17.11.1998 № 371: офиц. текст по состоянию на 12.10.1999 // Документ опубликован не был. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=2435;dst=0;ts=CB2DDD8916-CC9EB2EBD1F330B4E60F5B;rnd=0.5109976888933304 (дата обращения 30.06.2015).
- 13. Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов: Приказ Минфина РФ от 28.12.2001 № 119н: офиц. текст по состоянию на 01.01.2011 // Российская газета. № 36. 27.02.2002.
- 14. Об утверждении «Правил безопасности при производстве свинца и цинка»: Постановление Госгортехнадзора РФ от 24.04.2003 № 27: документ утратил силу 22.03.2015 // Российская газета (специальный выпуск). № 120/1. 21.06.2003.
- 15. Об утверждении разъяснения «О порядке применения утвержденных Постановлением Совета Министров СССР от 22 августа 1956 г. № 1173 Списков производств, цехов, профессий и должностей, работа в которых дает право на государственную пенсию на льготных условиях и в льготных размерах, к профессиям рабочих, наименования которых изменены в Едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих (выпуски ЕТКС № 1-72 утверждены Постановлениями Госкомтруда СССР и Секретариата ВЦСПС в 1983-1986 гг.)»: Постановление Госкомтруда СССР, Секретариата ВЦСПС от 29.10.1987 № 653/29-118 // Документ опубликован не был. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=122819;dst=0;ts=CB2DDD8916CC9EB2EBD1F330B4E60F5B;rnd=0. 5246627202945444 (дата обращения 30.06.2015).
- 16. Об утверждении списков производств, цехов, профессий и должностей, работа в которых дает право на государственную пенсию на льготных условиях и в льготных размерах: Постановление Совмина СССР от 22.08.1956 № 1173: офиц. текст по состоянию на 27.09.1990 // Документ опубликован не был. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=102951;dst=0; ts=CB2DDD8916CC9EB2EBD1F330B4E60F5B;rnd=0.8878874283695134 (дата обращения 30.06.2015).
- 17. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 год: Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р: офиц. текст по состоянию на 08.12.2011 // Собрание законодательства РФ. 02.01.2012. № 1, ст. 216.
- 18. ОК 004-93. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, продукции и услуг (Часть III раздел D (коды 2430000-3440000)): Постановлением Госстандарта России от 06.08.1993 № 17: офиц. текст по состоянию на 12.12.2012. М.: ИПК Издательства стандартов, 1996.
- 19. Цыганков Э. Острова экономического процветания // ЭЖ-Юрист. 2015. № 5. С. 3.

Федотова Г.В., Плотников В.А.

## РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация. Трансформация современной национальной экономической системы требует от государства усиления контрольной функции на стадии планирования и прогнозирования целевых индикаторов социально-экономического развития. Цель работы — показать и доказать необходимость государственного контроля на всех этапах стратегического управления экономикой региона. В условиях повсеместного внедрения стратегий социально-экономического развития, функция контроля также развивается и формируется новое направление в рамках традиционной ревизионной деятельности — стратегический аудит. Основными задачами в свете указанного послужили: раскрыть особенности стратегического аудита, определить его место в системе национального государственного контроля, обозначить методологический инструментарий нового вида контроля. На основе проведенного исследования сделан вывод о том, что развитие национальной системы стратегического контроля обусловлено необходимостью расширения его инструментария и нормативной базы функционирования.

**Ключевые слова.** Государственный контроль, стратегический аудит, система стратегического контроля.

Fedotova G.V., Plotnikov V.A.

#### DEVELOPMENT OF NATIONAL STRATEGIC CONTROL SYSTEM

Abstract. The transformation of the modern national economic system requires the State to enhance the targeting of control function at a stage of planning and forecasting of target indicators of socio-economic development. Purpose of this article — to show and prove the need for state control at all stages of the strategic management of the economy of the region. In the context of the widespread implementation of strategies for social and economic development of the control function as well developed and formed a new direction in the traditional audit activities — strategic audit. The main objectives in the light of the specified served: to reveal features of strategic audit to determine its place in the system of national government control, methodological tools to identify a new type of control. On the basis of the study concluded that the development of a national system of strategic control is due to the need to expand its instruments and the regulatory framework of functioning.

Keywords. State control, strategic audit, strategic control system.



Развитие системы стратегического управления национальной экономикой требует формирования и внедрения в практику работы органов публичной власти новых инструментов и механизмов государственного контроля, ввиду изменения объектов контроля, специфики их работы, полномочий, обя-

#### ГРНТИ 06.39.02

Гилян Васильевна Федотова — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета.

Владимир Александрович Плотников — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Плотников В.А): 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: plotnikov.v@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 11.04.2015 г.

Для ссылок: Федотова Г.В., Плотников В.А. Развитие национальной системы стратегического контроля // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 31-36.

<sup>©</sup> Федотова Г.В., Плотников В.А., 2015

занностей и принципов формирования и исполнения государственного бюджета. Повсеместное внедрение программных методов управления, планирование на несколько лет вперед, четкое следование индикаторам результативности и эффективности работы органов исполнительной власти принципиально меняют формы и подходы к проведению государственного контроля [1, 6, 8, 9, 11 и др.].

Контрольная функция сегодня не должна выражаться только в проверках и ревизиях финансовобюджетной дисциплины [2], экспертизе проекта будущего бюджета, инвентаризации товарно-материальных ценностей, финансовом мониторинге банковских счетов субъектов экономики и т.п. Новые веяния и тенденции в основах управления национальной экономикой, обновленные макеты отчетной документации и формы распорядительных документов не позволят органам контроля прежними методами и подходами проводить полноценную эффективную проверку законности, целесообразности, правильности, аргументированности, обоснованности, достоверности мероприятий государственной политики управления социально-экономическим развитием общества.

Государственный контроль, как один из основных способов проявления властных полномочий государства, должен меняться вместе с принципами государственного управления, способствовать успешному и планомерному переходу к программному бюджету, достижению стратегических ориентиров социально-экономической политики развития территорий, позволять правительству оперативно и адекватно отслеживать ситуацию в процессе реализации программных мероприятий, вносить грамотные корректировки, анализировать итоги реализации программ для последующего стратегического прогнозирования и планирования. Сегодня государственный контроль должен стать инструментом, который уже на стадии прогнозирования и планирования корректирует сами целевые индикаторы и оценивает достоверность и правильность их расчетов и обоснований. Данные процедуры необходимы, так как на этих этапах параметры планирования являются основанием формирования бюджетных потребностей и бюджетного финансирования будущих программ развития.

Неверно рассчитанные показатели могут стать причиной серьезных ошибок в управлении. Так, например, по результатам проведенной совместно прокуратурой Волгоградской области и региональным Управлением Росздравнадзора проверки деятельности Министерства здравоохранения Волгоградской области (далее – министерство) и соблюдения им законодательства в сфере лекарственного обеспечения был сделан вывод о нарушении основных принципов формирования бюджетных расходов – приоритетности фактической потребности населения. В ходе проверки установлено, что в феврале 2013 года учреждениями здравоохранения области, участвующими в региональной программе льготного лекарственного обеспечения, министерству предоставлена информация о фактической потребности льготной категории граждан в лекарственных препаратах и медицинских изделиях на сумму около 725 млн рублей. Вместе с тем, фактически на лекарственное обеспечение отдельных категорий граждан в областном бюджете предусмотрено лишь порядка 170 млн рублей. Одной из главных причин возникновения указанной ситуации является доведение министерством до учреждений здравоохранения лимитов выделения финансовых средств на год, в результате заявки формируются исходя из наличия бюджетных средств, а не фактической потребности пациентов. Проверкой соответствия фактической потребности отдельно взятых учреждений здравоохранения Волгоградской области и отражаемых ими в заявках показателей по различным категориям лекарственных средств и изделий медицинского назначения установлена разница от 2 до 80 раз.

Отмеченный факт существенного недофинансирования привел к следующим закономерным результатам [10]: по данным официальной статистики, количество умерших от онкологических заболеваний на территории Волгоградской области в 2012 году, по сравнению с 2011 годом, возросло и составило 222,6 на 100 тыс. населения. Этот показатель значительно превышает уровень смертности от онкологии на территории Российской Федерации (2012 год – 203,1) и Южного федерального округа (2012 год – 205,1). По данным всё той же статистики, общее количество региональных льготников, страдающих онкологическими заболеваниями, составляет 22 301 человек, больных сахарным диабетом – 39 324 человека, в том числе нуждающихся в получении инсулина – 6 355 человек. Статистика отмечает: в Волгоградской области возросла смертность людей с диагнозами «диабет» и «рак». Приведенный пример демонстрирует важность предварительного планирования и прогнозирования бюджетных расходов, так как ошибки, совершенные на этом этапе, могут привести к необратимым печальным последствиям, которые в будущем невозможно исправить. Данный пример является наиболее яркой иллюстрацией прямого нарушения конституционных прав населения на получение бес-

платной лекарственной помощи по жизненным показаниям. Причиной сложившейся ситуации, по нашему мнению, является недостаточно эффективный контроль на стадиях подготовки и формирования бюджета.

Одним из основополагающих принципов государственного контроля является социальность, согласно которому государственная власть, при выполнении своих функций, должна соблюдать приоритет прав и свобод граждан, обеспечивать и охранять население, то есть заботиться о тех, кто фактически создал посредством своего волеизъявления данную власть. Но, к сожалению, работа наемных менеджеров (государственных чиновников) данной власти не застрахована от ошибок в силу отсутствие должного опыта, квалификации, ответственности, поэтому необходимо подключать другие инструменты, позволяющие своевременно корректировать указанные недочеты. То есть, речь идет об усилении контроля.

Представим схематично основные этапы стратегического управления экономикой во взаимосвязи с функцией контроля (рис. 1). На рисунке видно, что на рассмотренных этапах стратегического управления посредством методов и функций государственного контроля будет формироваться соответствующая сфера аккумулирования достоверной информации о процессах реализации мероприятий целевых программ, итогах реализации запланированных мероприятий, возможностях корректировки результатов неэффективного прогнозирования, планирования и выполнения государственных обязательств. Таким образом, с нашей точки зрения, можно говорить о формировании нового направления в государственном контроле – стратегическом аудите государственных (и муниципальных) программ и проектов. Назвав данное направление аудитом, мы исходили из положения Федерального закона «Об аудиторской деятельности», согласно которому аудитом признается независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица, в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности. В связи с этим контроль, направленный на поиск и сбор достоверной информации, будет аудитом, а контекст реализации такого аудита – стратегическое управление – определяет его особенности как стратегического аудита.

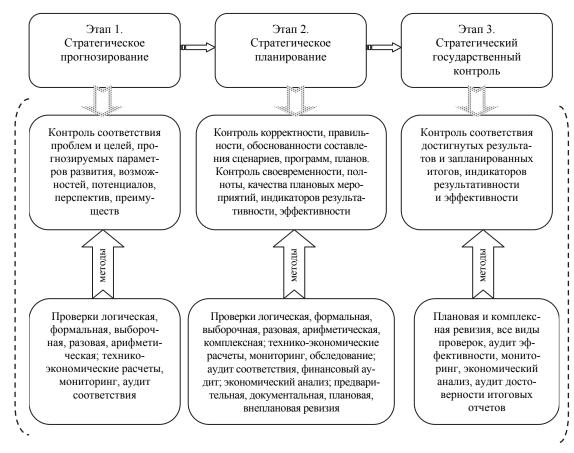


Рис. 1. Содержание государственного контроля на этапах стратегического управления экономикой

Федеральный закон «О Счетной палате Российской Федерации» четко обозначает среди официальных полномочий Счетной палаты РФ полномочия по осуществлению стратегического аудита, под которыми законодатель понимает оценку реализуемости, рисков и последствий результатов реализации стратегических целей обеспечения безопасности и социально-экономического развития Российской Федерации. Объектами стратегического аудита являются конечные (целевые) и достигнутые (текущие) значения ключевых национальных показателей, отражающие качество реализации мероприятий программно-целевого управления. Таким образом, стратегический аудит будет оценивать как правильность изначального целеполагания, так и обоснованность достигнутых результатов и степень их соответствия поставленным целевым ориентирам. С нашей точки зрения, такое содержание стратегического аудита раскрывает данное направление как фактическое сопоставление плановых и достигнутых итогов, суммирование полученных социально-экономических эффектов. По нашему мнению, данное направление обладает большей аналитичностью, сводящейся, прежде всего, к оценке достоверности и корректности прогнозируемых показателей социально-экономического развития страны, региона на долгосрочную перспективу.

Следует отметить, что законодатель также отдельно выделяет следующие виды аудита: аудит эффективности, цель которого сводится к определению, в пределах компетенции Счетной палаты, эффективности использования федеральных и иных ресурсов, полученных объектами аудита для достижения запланированных целей, решения поставленных социально-экономических задач; финансовый аудит достоверности финансовых операций, бюджетного учета, бюджетной отчетности, целевого использования федеральных и иных ресурсов; аудит государственных программ для оценки качества их формирования и реализации; аудит государственных и международных инвестиционных проектов для оценки обоснованности объемов и сроков осуществления капитальных вложений, результатов действий и эффективности вложений федеральных и иных ресурсов; аудит федеральных информационных систем и проектов; аудит в сфере закупок товаров, работ, услуг.

Несмотря на данный – довольно обширный – перечень видов аудита, с нашей точки зрения, программное бюджетирование, к которому будет переходить отечественная система государственного и муниципального управления, ориентация на долгосрочные перспективы всех государственных проектов и программ обуславливают стратегический характер данного вида аудита. Стратегический аудит, по нашему мнению, — это деятельность уполномоченных органов государственного и муниципального контроля, направленная на определение достоверности и законности формируемых стратегических документов социально-экономического развития отраслей и территорий для оценки конкурентоспособности и достижимости запланированных целевых индикаторов [3, с. 45-46].

Итак, стратегический аудит, с нашей точки зрения, будет, прежде всего, определять потенциалы региона (страны в целом; отрасли), сопоставлять их с целевыми индикаторами развития, оценивать их достижимость, анализировать конечные результаты, вносить, при необходимости, в процессы реализации отдельных мероприятий различные корректировки. Таким образом, аудит должен сопровождать весь процесс стратегического управления экономикой. Рассмотрим основные особенности и специфику проведения стратегического аудита в сфере общественных финансов по следующим системообразующим характеристикам:

- 1. Субъект. С точки зрения философии субъектом является активно действующий и познающий, обладающий сознанием и волей индивид или социальная группа. Опираясь на эту трактовку, дадим следующее определение субъекту стратегического аудита это инициатор и реализатор контрольных полномочий государства. Согласно Федеральному закону «О Счетной палате Российской Федерации», именно данный контролирующий орган наделяется специальными полномочиями по проведению стратегического аудита.
- 2. Объект. Объект то, на что направлена познавательная и оценочная деятельность. Таким образом, объект стратегического аудита это ведомства и учреждения, имеющие прямое или косвенное отношение к государственным и муниципальным ресурсам [7].
- 3. Предмет контроля. Предмет стороны, свойства и отношения объектов. Под предметом стратегического аудита следует понимать конкретные действия, состояния или взаимодействия отдельных объектов.
- 4. Метод контроля. Метод это способ достижения цели, определенным образом упорядоченная деятельность. То есть, метод стратегического аудита это совокупность однородных методических приемов и способов контроля.

5. Форма контроля. Форма – способ существования и выражения определенного содержания, то есть, в нашем случае, формой стратегического аудита выступает способ организации и реализации контрольных функций государства или муниципального образования [5, с. 6-7].

Представим иллюстративно процесс реализации контрольных полномочий Счетной палаты РФ по направлению «стратегический аудит» (рис. 2). Основное предназначение стратегического аудита в системе управления экономикой региона – проверка достоверности и правильности планируемых показателей, сопоставление итогов и планов реализации мероприятий программ, разработка соответствующих корректирующих рекомендаций (при необходимости). Основным итогом работы аудиторов является итоговый отчет о достоверности, достижимости планов, возможных корректировках реализуемых и будущих мероприятий. Содержание стратегического аудита обусловливает особенности используемых методических приемов, в числе которых помимо традиционных контрольных приемов, практикуются стандартные управленческие и маркетинговые технологии, в том числе:

- SWOT-анализ сильных и слабых сторон региона, возможностей и угроз внешней среды;
- TOWS-анализ негативных факторов развития и возможность их трансформации в позитивные факторы;
  - PEST-анализ макроэкономических параметров внешней социально-экономической среды;
- GAP-анализ сравнения существующей в регионе социально-экономической системы с той системой, которая наилучшим образом позволит реализовать его конкурентные преимущества, а также оценки возможностей достижения желаемого состояния региона;
- матрица BCG (Boston Consulting Group) позволяет систематизировать и оптимально подобрать стратегию, а также приоритетные программы и проекты.

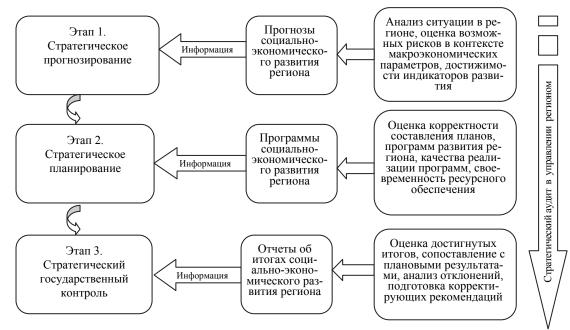


Рис. 2. Содержание стратегического аудита в процессе управления регионом

Раскроем подробнее содержание стратегического аудита в управлении регионом.

На первом этапе (стратегическое прогнозирование) необходимо провести анализ глобальных российских и региональных тенденций перспективного социально-экономического развития национальной и региональной экономик. Здесь помогут технологии PEST-анализа, оценивающие политические, социокультурные, экономические, технологические факторы. По результатам анализа PEST-факторов дается прогноз развития внешней среды региона, оценка конкурентных преимуществ региона, по сравнению с другими регионами, в привлечении инвестиций извне, ранжируются внешние факторы, влияющие на стратегию развития региона, определяется специфика специализации региона. Вторая часть анализа факторов – анализ внутренних факторов – дает комплексное представление о ситуации в регионе. Посредством PEST-анализа так же, как и с внешними факторами, формируется матрица анализа PEST-факторов внутренней среды региона: политических, социокультурных, экономических, технологических. Итоги анализа внешней и внутренней среды региона, дополнительно аккумулированную информацию из различных источников, необходимо интегрировать и обобщить посредством инструментов SWOT-, TOWS-анализа, для формирования списков основных преимуществ, возможностей, недостатков и угроз развития региона. Итоги данного анализа будут использованы для разработки сценариев развития региона или корректировки существующих сценариев.

Второй этап (стратегическое планирование) базируется на аккумулируемой на первом этапе информации. Методы GAP-анализа позволят отобрать наиболее реалистичные сценарии развития, сформировать на их основе набор планов развития, определить вероятные стратегии развития региона. Посредством матрицы BCG осуществляется выбор экономически эффективных программ и проектов, которые затем оцениваются с позиций общественной и политической значимости. Стратегический аудит фактически оценивает реалистичность и достижимость запланированных мероприятий, контролирует их реализацию, при обнаружении отклонения от планов подготавливает набор корректирующих мероприятий.

На третьем этапе (стратегический контроль) задача стратегического аудита будет заключаться в сопоставлении полученных итогов реализации программных мероприятий и запланированных целевых индикаторов. По итогам формируется итоговый аудиторской отчет о достижении плановых индикаторов результативности и эффективности.

Анализ показывает, что стратегический аудит государственных и муниципальных программ и проектов требует тщательной законодательной проработки [4], стандартизации, закреплении полномочий, обязательств, координации работы контролирующих структур в процессе выполнении ими традиционных контрольных полномочий на всех уровнях государственной и муниципальной власти [12]. Признание аудита и закрепление полномочий по его осуществлению за Счетной палатой РФ является первым шагом по урегулированию и методологическому обоснованию данного направления контроля. В связи с этим региональные законодательные органы должны сегодня также привести в соответствие собственную нормативно-правовую базу, определяющую место и роль стратегического аудита в системе государственного контроля на уровне субъекта Российской Федерации.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Государственные и муниципальные финансы. М.: Финансы, ЮНИТИ, 2003.
- 2. Белуха Н.Т. Контроль и ревизия в отраслях народного хозяйства. М.: Финансы и статистика, 1992.
- 3. Бурцев В.В. Организация системы ГФК в РФ: теория и практика. М.: Дашков и К, 2002.
- 4. *Грачева Е.Ю.* Проблемы правового регулирования государственного финансового контроля. М.: Юриспруденция, 2000.
- 5. *Крикунов А.В.* Сущность, организация и перспективы государственного финансового контроля в РФ. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
- 6. *Козенко Ю.А.*, *Федотова Г.В*. Роль финансового контроля в повышении эффективности управления бюджетами. Элиста: Изд-во «КИСЭПИ», 2006.
- 7. Контролирующие органы и организации России / Под ред. А.П. Гуляева. М.: МАЭП, 2000.
- 8. Лимская декларация руководящих принципов контроля // Контроллинг, 1991. № 1. С. 56-65.
- 9. *Плотников В.А., Федотова Г.В.* Индикаторы стратегического регионального планирования // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 17. С. 21-33.
- 10. Прокуратурой Волгоградской области подведены итоги проверки соблюдения требований законодательства о здравоохранении. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://volgoproc.ru/newversion (дата обращения 01.02.2015 г.).
- 11. *Федотова Г.В.* Государственный финансовый контроль в управлении бюджетами // Финансы и кредит. 2012. № 19.
- 12. *Шохин С.О., Воронина Л.И.* Бюджетно-финансовый контроль и аудит. Теория и практика применения в России. М.: Финансы и статистика, 1997.

Кельбах С.В.

### ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК БАЗА МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Аннотация.** В статье проанализировано влияние модернизации дорожно-транспортной инфраструктуры на развитие экономики региона. Автором выявлены основные проблемы и факторы, влияющие на развитие дорожно-транспортной инфраструктуры, а также обозначены ключевые направления развития дорожно-транспортной инфраструктуры в России.

**Ключевые слова.** Дорожно-транспортная инфраструктура, региональная экономика, модернизация региональной инфраструктуры.

Kelbah S.V.

### ROAD INFRASTRUCTURE AS A BASIS OF REGIONAL ECONOMY MODERNIZATION

Abstract. The article analyzes the impact of road infrastructure modernization on the economic development of the region. The author identifies the main problems and factors affecting the development of road infrastructure, and points out three key areas of development of road infrastructure in Russia.

**Keywords.** Road infrastructure, regional economy, regional infrastructure modernization.



Инфраструктура, по мнению автора, – наиболее важная часть региональной и национальной экономики по объёму используемых ресурсов, влиянию на динамику и структуру ВВП и ВРП, качество экономического роста, конкурентоспособность экономики. Инфраструктура определяет как собственный потенциал региона, уровень его организации, качество управления и регулирования, так и отношение региона с внешней средой, т.е. его способность гибко адаптироваться и эффективно реагировать на изменение этой среды, обеспечивать экономическую и социальную безопасность, сохранение региональной автономии и культурной идентификации [5].

В условиях рыночной конкуренции важнейшим фактором экономического роста становится интеграция, осуществляемая как на отраслевом и региональном, так и на межотраслевом, межрегиональном и международном уровнях [15]. В экономике XXI века она реализуется, в том числе, и через развитие транспортной инфраструктуры. В современных условиях развитие транспорта становится важнейшим элементом управления экономикой, мощным катализатором экономического роста. Кроме

#### ГРНТИ 06.61.23

© Кельбах С.В., 2015

Сергей Валентинович Кельбах — кандидат экономических наук, председатель правления государственной компании «Российские автомобильные дороги» (г. Москва).

Контактные данные для связи с автором: 109074, Москва, Славянская пл., д. 2/5/4, стр. 3 (Russia, Moscow, Slavianskaya sq., 2/5/4/3).

Статья поступила в редакцию 30.05.2015 г.

Для ссылок: Кельбах С.В. Дорожно-транспортная инфраструктура как база модернизации региональной экономики // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 37-43.

38 Кельбах С.В.

того, экономическое и социальное единство России невозможно без развития транспортной системы [9]. Это находит свое отражение и в законодательных актах: так в 2014 году была утверждена государственная программа РФ «Развитие транспортной системы», которая направлена на снижение транспортных издержек, повышение конкурентоспособности транспортной системы России и её устойчивости.

Всё это невозможно без значительных инвестиций в транспортную систему, в транспортную инфраструктуру: объём финансирования Программы за счёт федерального бюджета составляет свыше 6,85 трлн рублей. При этом объем финансирования подпрограммы «Дорожное хозяйство» составляет около 1,96 трлн рублей (28,5% от объема финансирования программы), подпрограммы «Развитие скоростных автомобильных дорог на условиях государственно-частного партнерства» — 136,5 млрд рублей (2,0%), федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010–2020) — 3,96 трлн рублей (57,7%) [12]. При этом необходимо отметить, что примерно две трети всех бюджетных расходов, предусмотренных указанной федеральной целевой программой, предназначены для развития именно автомобильных дорог.

Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что модернизация дорожно-транспортной инфраструктуры является одним из ключевых приоритетов государственной транспортной стратегии и выделяется как одно из наиболее важных условий и предпосылок модернизации современной экономики. Результаты исследования, выполненного по заказу Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), подтверждают это и показывают, что вложения в инфраструктуру дают мультипликативный эффект на всех уровнях экономики [23]. Указанный эффект достигается за счет следующих факторов:

- происходит развитие взаимодействия регионов между собой, что, в свою очередь, дает развитие предпринимательству в различных областях и в частности в торговле. Это подтверждается и исследованием, проведенным в Азии, которое говорит о том, что подобная кооперация позволяет снизить уровень нищеты в депрессивных регионах и способствует снижению различия в доходах населения [21];
- появляется новый толчок к развитию крупных городов и их пригородов, что постепенно ведет к формированию агломераций. В результате офисы многих крупных компаний начинают перемещаться из центра города в пригороды, что ведет к снижению загруженности транспортом центра города и способствует развитию региональной культуры, занятости и т.д. В частности, исследование, проведенное в США, это доказывает [24];
- на фоне активизации экономики региона происходит возрождение городов с затухающей экономикой, что приводит к улучшению уровня жизни в этих городах. Достаточно подробно этот аспект показан в исследовании, проведенном в 2010 году в городе Миннеаполис (США) [22];
- с повышением экономической активности происходит существенный рост заказов строительных материалов и прочих ресурсов, что в конечном счете приводит к росту спроса на транспортные услуги и созданию комплекса грузовой логистики, создающего значительное количество новых рабочих мест [19], ведущего к формированию стратегических альянсов и партнёрств, и в конечном счете способствует росту конкурентоспособности региона [20], а также развитию интермодальных перевозок и электронной коммерции, полностью преобразующей региональную экономику [24];
- посредством формирования транспортных коридоров происходит включение регионов в глобальный рынок, что значительно расширяет возможности для роста региональной экономики и выравнивания уровня жизни в регионах.

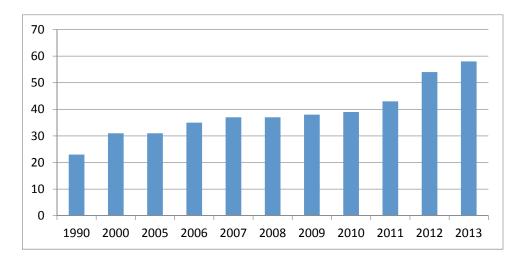
Развитие дорожно-транспортной инфраструктуры предполагает повышение плотности автомобильных дорог, их реконструкцию в соответствии с современными требованиями и включение в глобальную евроазиатскую систему. Динамика плотности автомобильных дорог России представлена на рисунке 1.

Густота автомобильных дорог с твёрдым покрытием в расчёте на 1000 кв. км территории в странах СНГ до сих пор была примерно в 15 раз ниже, чем в ЕС. И хотя в последние годы наблюдается положительная тенденция, развитие транспортной инфраструктуры российских регионов крайне неравномерно. Так, зачастую, транспортные коммуникации обрываются на границах регионов или крупных

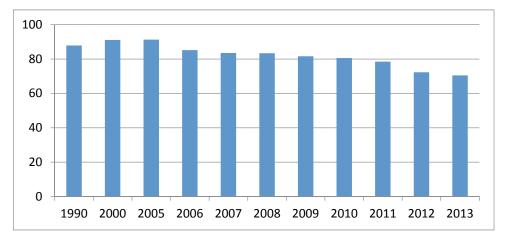
населенных пунктов. Это приводит, например, к недоступности целого ряда крупных месторождений полезных ископаемых, что становится серьёзной проблемой для бизнеса и снижает инвестиционную привлекательность соответствующих бизнес-проектов.

В то же время, необходимо отметить, что помимо протяженности и густоты автомобильных дорог важное значение имеют и качественные их характеристики. Так, динамика доли автомобильных дорог с твердым покрытием представлена на рисунке 2. Как видно из представленных данных, на фоне роста общей протяженности автомобильных дорог существенно падает их качество. Еще ярче эта динамика видна при анализе изменения доли дорог с усовершенствованным покрытием, допускающим более высокую скорость движения (рис. 3).

При этом необходимо отметить, что российская экономика до сих пор в значительной степени функционирует на базе транспортной инфраструктуры, созданной ещё во времена Советского Союза, которая к настоящему моменту уже претерпела существенный физический, а самое главное – моральный износ, что ведет к существенным экономическим потерям. Недостаточная пропускная способность дорог и их низкое качество приводит к снижению скорости автомобильных перевозок, увеличению расхода топлива на километр пройденного пути, росту количества дорожно-транспортных происшествий и другим негативным последствиям, что, в свою очередь, приводит к потере 3% ВВП в годовом исчислении [8].



*Рис. 1.* Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, км дорог на  $1000 \text{ км}^2$  территории [18]



*Рис.* 2. Удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования, % [18]

40 Кельбах С.В.

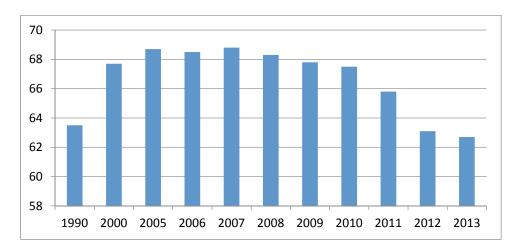


Рис. 3. Удельный вес автомобильных дорог общего пользования с усовершенствованным покрытием в протяженности автомобильных дорог с твердым покрытием общего пользования, % [18]

По данным экспертов аналитического центра «За безопасность российских дорог», потери от недостаточного развития дорожной сети РФ составляют около 1,5% ВВП, а к 2021 году потери могут составить до 12% ВВП в год [7]. К 2010 г. бюджетные инвестиции (230 млрд руб.) позволили ввести в действие всего 1159 км дорог. Стоимость 1 км составила 6,3 млн долл. Для сравнения, в США 1 км четырёхполосной дороги обходится в 4-6 млн долл., в ФРГ – в 8 млн евро, в Китае – в 3 млн долл., в Бразилии – в 3,6 млн долл. [10].

По оценкам, приведенным в докладе Института глобализации и социальных движений «Транспорт России: застой и деградация», в рамках национальной экономики ежегодные потери из-за плохих дорог оцениваются в 1,8 трлн рублей, что равносильно 2% ВВП [6]. Плохое качество российских автомобильных дорог ведет к тому, что транспортная составляющая в себестоимости отечественных товаров достигает 20%. В странах Запада, отличающихся высоким уровнем развития транспортной инфраструктуры, этот показатель составляет всего 8%. Примечательно, что, несмотря на сравнительно недорогие бензин и дизельное топливо, себестоимость автомобильных перевозок в России в 1,5 раза выше, чем в ЕС. Расход топлива превышает европейский на 30% [6].

Таким образом, на сегодняшний день российская дорожно-транспортная инфраструктура нуждается в значительной модернизации: уже сейчас недостаточный уровень ее развития тормозит рост ВВП. В докладе Института глобализации и социальных движений «Транспорт России: застой и деградация» уже в 2011 году отмечалось, что принятая в 2005 г. Транспортная стратегия на период до 2020 г. не выполняется по показателям строительства новых дорог и объёма транзитных перевозок из-за отсутствия реального конкурентного рынка [6]. Кроме того в документе говорилось о том, что за период 2000–2008 гг. транзитные перевозки через Россию сократились в 6 раз [6]. Удельный вес дорог с твёрдым покрытием в 2005–2008 гг. сократился с 91,3 до 83,4%. Увеличение их протяжённости (в 2005–2008 гг. на 22 тыс. км) достигнуто лишь за счёт включения местных дорог в разряд дорог общего пользования.

Среднегодовой прирост автодорог с твёрдым покрытием в 1970-х гг. составлял 11,3, а в 2000-х гг. – лишь 1,6 тыс. км [4]. Средняя скорость движения за сутки в России составляет 200-300 км, а в странах ЕС – более 1000 км. Расход топлива в России на 35-40% выше. Регресс в автодорожной сфере наряду с все ускоряющимся ростом цен на топливо понижает конкурентоспособность российских товаропро-изводителей. Экономия на дорожном строительстве оборачивается растущими транспортными издержками для предприятий и населения.

Федеральные инвестиции в строительство, реконструкцию и эксплуатацию автодорог в последние годы на фоне нестабильной финансово-экономической ситуации в стране планомерно сокращаются. Так в 2013 году их объем составлял 242,3 млрд руб. [1], а в 2014 снизился до 199,1 млрд руб. (на 17,8%) [2]. Указанная негативная динамика объясняется оттоком бюджетных средств на борьбу с участившимися кризисами и нежеланием «разгонять» инфляцию за счет существенного увеличения госу-

дарственных расходов. Однако такая экономия приводит к существенным ограничениям и сдерживанию экономического роста, так необходимого сейчас российской экономике, а также ведет к дальнейшему увеличению разрыва в уровне жизни населения регионов.

В странах Запада наблюдается иная практика. На фоне достаточно высокого уровня дефицита бюджета и общего замораживания расходов бюджета в значительном числе этих стран можно наблюдать рост объема вложений в создание и модернизацию транспортной инфраструктуры, в частности автомобильных дорог. При этом результаты целого ряда исследований говорят о том, что государственные вложения в развитие инфраструктуры не приводят к росту темпа инфляции.

Кроме того, исследователи отмечают, что такие вложения окупаются в основном за счёт сопряжённого эффекта: развития предприятий, промышленных кластеров, глобальных цепей поставок и создания стоимости, а не за счёт получения прибыли от высоких тарифов. Видится, что аналогичная ситуация должна наблюдаться и в России. Тем не менее, в российских условиях даже отследить и оценить этот сопряженный эффект сложно: до сих пор статистические органы не ведут межрегиональный баланс ввоза и вывоза товаров, использование которого позволило бы дать представление о состоянии экономических связей между субъектами РФ и оценить товарооборот между ними, а следовательно и эффект от развития региональной транспортной инфраструктуры.

В качестве ответа на накопившиеся вопросы и признания проблем реализации Транспортной стратегии Российской Федерации, в 2014 году досрочно была утверждена новая транспортная стратегия до 2030 года. В ней в качестве главных общеэкономических целевых ориентиров обозначены в том числе конкурентный уровень удельных транспортных издержек в цене конечной продукции, повышение коммерческой скорости и ритмичности движения партии товаров, а также использование современных механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) [17]. Чуть ранее в том же 2014 году была принята новая государственная программа Российской Федерации «Развитие транспортной системы» (взамен государственной программы 2012 года), а позднее утвержден план ее реализации.

В соответствии с указанным планом в рамках подпрограммы «Дорожное хозяйство» планируется за 2015 и 2016 года отремонтировать 16,5 тыс. км автодорог и увеличить протяженность автомобильных дорог общего пользования федерального значения на 9,4 тыс. км или на 37% [13]. В план реализации государственной программы включена также скорректированная в 2013 году Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)» (ранее 2010–2015 годы). В то же время, в рамках этой программы предполагается лишь ремонт и дальнейшая эксплуатация на платной основе отдельных трасс, в частности М9 «Балтия», М7 «Волга» и М4 «Дон», и строительство отдельных узлов (М4 «Дон», М1 «Беларусь», Москва – Санкт-Петербург) и элементов инфраструктуры (Сколково) [11].

Вместе с тем видится, что указанных мероприятий недостаточно. Из проведенного анализа вытекает, что для обеспечения эффективного развития автотранспорта в Российской Федерации необходимо решить три основные проблемы: обновление подвижного состава; коренное реформирование дорожного хозяйства; развитие правовой базы функционирования инфраструктуры:

Для того, чтобы предоставлять услуги на равных со странами Европы, а также с Украиной и Беларусью в части пассажирских и грузовых международных перевозок, в России на тысячу жителей должен приходиться один большегрузный автомобиль, а число автобусов необходимо увеличить вдвое. В Европе, например, это соотношение доходит до 300 автопоездов на сто тысяч человек населения. В России этот показатель находится в районе 50 автопоездов, причем происходит его снижение, что негативно влияет на загруженность автодорог.

Кроме того, принципиальное значение для качества инфраструктуры имеет оснащение транспорта средствами навигации. В 2010 г. продажи мобильных устройств с функцией навигации впервые превысили продажи отдельных устройств, т.е. навигаторов как таковых. Сегодня операторы связи предлагают услуги мониторинга, позволяющие отслеживать передвижение транспорта. МТС с использованием технологий GPS и ГЛОНАСС внедряет для бизнес- и госструктур решения по организации бесперебойного движения общественного транспорта в городах, мониторингу персонала и логистики при доставке грузов. Со специального Интернет-портала можно проконтролировать местонахождение каждого автомобиля.

Вторая важнейшая проблема автотранспортной инфраструктуры – состояние дорог и дорожного хозяйства. В работах российских [14] и зарубежных экономистов [21] показано особое значение до-

42 Кельбах С.В.

рожного строительства для экономического роста, преодоления бедности, улучшения качества жизни. От количества и качества дорог напрямую зависит формирование транспортных коридоров и выравнивание уровня жизни населения страны. Этот аспект особенно важен ввиду все увеличивающегося разрыва в доходах населения России.

Стоимость 1 км современной автодороги в России, по данным [4], составляет 17,6 млн долл. (в Китае – 2,2 млн, в США – 5,9, в ЕС – 6,9) из-за чрезмерных затрат на выкуп земли и отсталых технологий. По ФЦП «Развитие транспортной системы России» за 2010-2015 гг. средняя стоимость 1 км дороги составила 10,6 млн долл., но для трасс М1 «Беларусь», М4 «Дон», М9 «Балтия» – 16-22 млн, а для МКАД – до 30 млн долл. По данным [6], средняя стоимость сооружения 1 км дороги с твёрдым покрытием в России составляет около 14 млн долл., в ФРГ – 12, Польше – 7, США – 6,5, Китае – 2,9 млн долл., на шоссе Краснодар – Новороссийск – 32 млн, а Москва – Петербург – до 65 млн.долл.

При этом отмечается некорректность грубых подсчетов и сравнений на основании усредненных расходов и необходимость отдельно учитывать расходы на подготовку к строительству (в частности, выкуп земель), непосредственно на строительство и на ремонт автодорог, а также сравнивать показатели не в расчете на 1 километр дороги, а в расчете на километр одной полосы [10]. Соответственно, для корректного сравнения с международной статистикой необходимо учитывать методологию расчета сравниваемых показателей, а также локальные особенности климата и рельефа. Видится, что одна из основных причин высокой стоимости дорог – высокие затраты на выкуп земли и завышение стоимости стройматериалов. В частности, по данным [3], до 40%, а по данным НИУ ВШЭ и Московского автодорожного института, до 70% [16] затрат на дорожное строительство – коррупционная составляющая. В то же время, данные оценки являются довольно непрозрачными и носят экспертный характер.

Если ценообразование на рынке строительных материалов достаточно жестко регулировать без существенного вмешательства в рыночные механизмы представляется затруднительным, то вопросы купли-продажи земельных участков под дорожное строительство вполне можно урегулировать на законодательном уровне без существенных потерь для всего рынка в целом. Из всего перечисленного выше видится, что наиболее эффективным способом решения проблемы снижения стоимости строительства на текущем этапе является, в первую очередь, совершенствование законодательного регулирования оборота земельных участков.

Третья проблема эксплуатации автодорог — несовершенство правовой базы. С 2011 г. по закону о безопасности дорожного движения часть полномочий передана с федерального на региональный уровень. Местные власти могут запрещать движение по дорогам при температуре выше 35 градусов, вводить плату за проезд и за парковку. Автомобильные компании могут понести ущерб и из-за законодательных инициатив правительства РФ. В частности это касается изменения санкций за превышение нагрузки на ось на период половодья, запрета на движение грузового транспорта в дневное время в летний период и иных инициатив.

Подводя итог необходимо отметить, что развитие региональной транспортной инфраструктуры является достаточно непростой задачей, реализация которой затрудняется многими глобальными и внутрироссийскими проблемами, что говорит о необходимости реформирования самого механизма управления этим развитием. Наряду с этим, без решения проблем обновления подвижного состава, реформирования дорожного хозяйства и развития правовой базы функционирования инфраструктуры дальнейшее эффективное развитие автотранспорта России не представляется возможным.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Аналитическая записка об итогах реализации Федеральной адресной инвестиционной программы на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов в части Федерального дорожного агентства (Росавтодор) за 2013 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rosavtodor.ru/documents/federal-target-programs/14619.html (дата обращения 12.05.2015 г.).
- 2. Аналитическая записка об итогах реализации Федеральной адресной инвестиционной программы на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов в части Федерального дорожного агентства (Росавтодор) за 2014 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rosavtodor.ru/documents/federal-target-programs/14618.html (дата обращения 12.05.2015 г.).

- 3. Дороги от слова «дорого»? [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.giprodor.ru/ UserFiles/ Dorogi 01 2010.pdf (дата обращения 12.05.2015 г.).
- 4. *Иноземцев В.Л.* Состояние инфраструктуры один из главных тормозов роста российской экономики // Ведомости, № 2863 от 31.05.2011.
- Кельбах С.В. Роль инфраструктуры в процессе пространственной интеграции экономики региона // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 71-78.
- 6. *Колташов В., Кагерлицкий Б., Очкина А.* Транспорт России: застой и деградация. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.igso.ru/articles.php?article\_id=354 (дата обращения 12.05.2015 г.).
- 7. *Кондратьев Р.* ВВП растрясло по дороге. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gazeta.ru/auto/2011/07/06\_a\_3687833.shtml (дата обращения 12.05.2015 г.).
- 8. *Пеньшин Н.В.* Эффективность и качество как факторы конкурентоспособности услуг на автомобильном транспорте. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://window.edu.ru/resource/120/64120/files/penchin t.pdf (дата обращения 12.05.2015 г.).
- 9. *Плотников В.А., Федотова Г.В.* Программно-целевой метод в управлении экономикой региона // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 7. С. 2-9.
- 10. Понамарев Д. Сколько стоят автомобильные дороги в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rosavtodor.ru/activity/world-experience/1519.html (дата обращения 12.05.2015 г.).
- 11. Постановление Правительства РФ от 5 декабря 2001 г. № 848 «О федеральной целевой программе "Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)"». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.garant.ru/1587083/1/#block 10000 (дата обращения 12.05.2015 г.).
- 12. Распоряжение Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. № 2600-р «Об утверждении государственной программы РФ "Развитие транспортной системы"». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rg.ru/2014/04/24/transport-site-dok.html (дата обращения 12.05.2015 г.).
- 13. Распоряжение Правительства РФ от 17 декабря 2014 г. № 2584-р «Об утверждении плана реализации государственной программы Российской Федерации "Развитие транспортной системы" на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mintrans.ru/upload/iblock/bb2/rasp pr 2584r 17122014.pdf (дата обращения 12.05.2015 г.).
- 14. *Сбитнев А.Е.* Концептуальные проблемы определения общественной эффективности инвестиционных проектов в дорожном строительстве // Проблемы современной экономики. 2011. № 2.
- 15. *Сигов В.И., Карпова Г.А., Сигова М.В.* Расширенное воспроизводство трудового потенциала как основной критерий становления и развития экономики знаний // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2013. № 5 (83). С. 4-13.
- 16. Стратегия 2020. Группа 19. Преодоление территориальной и информационной разобщенности: развитие транспортной системы, связи и информации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://2020strategy.ru/g19/documents/page2 (дата обращения 12.05.2015 г.).
- 17. Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rosavtodor.ru/storage/b/2014/03/23/strategia.pdf (дата обращения 12.05.2015 г.).
- 18. Регионы России. Социально-экономические показатели 2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14\_14p/Main.htm (дата обращения 12.05.2015 г.).
- 19. Freight Logistics and Transport Systems in Europe, Euro-CASE. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bestufs.net/download/Workshops/BESTUFS\_I/The\_Hague\_May01/BEST-UFS\_TheHague\_May01\_Schacke\_DMT\_2.pdf (дата обращения 12.05.2015 г.).
- 20. Infrastructure and trade: Asia / D. Brooks, I. Menon (eds.). Chelnenham, UK, 2008. 240 p.
- 21. Nathanson I. Minneapolis in the 20-th century: the growth of an American city. Saint Paul, MN, 2010. 242 p.
- 22. OECD Economics Department Working Papers № 1193. Improving Transport Infrastructure in Russia. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5js4hmcs3mxp.pdf?expires= 1436794407&id=id&accname=guest&checksum=37F44A5C4F82A95E48C8F77A18674BA1 (дата обращения 12.05.2015 г.).
- 23. Study on the Factors of Regional Competitiveness. A draft final report for The European Commission Directorate-General Regional Policy. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/regional\_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf (дата обращения 12.05.2015 г.).
- 24. Technology and Location of Freight Transportation, Distribution, and Manufacturing Jobs. Princeton University library. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.princeton.edu/~ota/disk1/1995/9508/950808.PDF (дата обращения 12.05.2015 г.).

## ФОРМИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА ОТБОРА ПРОЕКТОВ В ПОРТФЕЛЬ В ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОЙ ІТ-КОМПАНИИ

Аннотация. Высоко конкурентная среда и ограниченность ресурсов предъявляют повышенные требования к отбору проектов, включаемых в портфель диверсифицированных ІТ-компаний. Вследствие этого становится актуальной задача построения эффективного бизнес-процесса отбора в портфель компании проектов, приносящих наибольший эффект с точки зрения достижения стратегических целей. В статье представлен разработанный авторами бизнес-процесс отбора проектов в портфель диверсифицированной ІТ-компании, позволяющий отбирать проекты, в наибольшей степени соответствующие стратегическим целям организации. Также приведена классификация проектов, реализуемых ІТ-компаниями, и критерии оценки для различных групп проектов.

**Ключевые слова.** Бизнес-процесс, диверсифицированная ІТ-компания, отбор проектов, портфель проектов, стратегическое управление, управление проектами.

Danchuk N.I., Zagorodnova E.P.

## DEVELOPING BUSINESS PROCESS FOR SELECTING PROJECTS TO THE PORTFOLIO OF A DIVERSIFIED IT-COMPANY

Abstract. Highly competitive environment and constrained resources raise requirements as pertains to selection of projects for the portfolio of diversified IT-companies. Nowadays, a vital task is to develop a business process that will guarantee efficient selection of optimal projects for the company's portfolio in terms of its strategic goals. The paper presents an original business process for selecting projects to the portfolio of a diversified IT-company that best meet its strategic goals in the context of constrained resources. In addition, the paper classifies projects implemented by IT companies and suggests evaluation criteria for various project groups.

**Keywords.** Business process, diversified IT-company, project selection, project portfolio, strategic management, project management.



#### Введение

С ростом популярности проектного управления увеличивается количество проектно-ориентированных организаций и число реализуемых ими проектов [2, 3, 7 и др.]. Динамично развивающаяся среда требует от организаций перманентной реализации различного рода проектов. Современные ме-

#### ГРНТИ 06.39.02

<sup>©</sup> Данчук Н.И., Загороднова Е.П., 2015

Надежда Игоревна Данчук — заместитель руководителя Управления договорной деятельности и тендерных продаж ЗАО «Прогноз» (г. Пермь).

Екатерина Павловна Загороднова — кандидат экономических наук, доцент департамента менеджмента, декан вечерне-заочного факультета экономики и управления НИУ ВШЭ – Пермь.

Контактные данные для связи с авторами (Загороднова Е.П.): 614000, г. Пермь, ул. Студенческая, 38 (Russia, Perm, Studencheskaya str., 38). Тел.: 8 (342) 205-52-30. E-mail: ezagorodnova@hse.ru. Статья поступила в редакцию 18.07.2015 г.

Для ссылок: Данчук Н.И., Загороднова Е.П. Формирование бизнес-процесса отбора проектов в портфель в диверсифицированной ІТ-компании // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 44-53.

тодологии проектного управления предоставляют организациям инструментарий, достаточный для управления отдельно взятыми проектами. Однако в условиях современного рынка для достижения конкурентных преимуществ требуется успешная реализация не отдельных проектов, а всей совокупности проектов компании. Методология управления портфелем проектов позволяет компаниям управлять эффективностью реализации всего набора проектов в соответствии со стратегическими целями организации.

Одной из наиболее проектно-ориентированных отраслей является отрасль информационных технологий (IT) [4]. Ассортимент IT-услуг и продуктов с каждым годом расширяется, рынок становится более конкурентным, при этом ресурсы (в первую очередь человеческие) являются ограниченными. В целях сохранения и укрепления положения на рынке IT-компаниям необходимо совершенствовать подходы к стратегическому и проектному управлению: ставить стратегические цели и добиваться их достижения посредством реализации портфеля проектов.

С ростом рынка растет и поле потенциальных проектов для IT-компаний. Высоко конкурентная среда и ограниченность ресурсов предъявляют повышенные требования к отбору проектов, включаемых в портфель IT-компаний. Вследствие чего становится актуальной задача построения эффективного бизнес-процесса отбора в портфель компании проектов, приносящих наибольший эффект с точки зрения достижения стратегических целей. Авторами предпринята попытка совершенствования методов корпоративного управления диверсифицированной IT-компании посредством разработки бизнеспроцесса отбора проектов в портфель, позволяющего отбирать проекты, в наибольшей степени соответствующие стратегическим целям организации, в условиях ограниченности ресурсов. Под диверсифицированной IT-компанией в данном случае понимается компания, приоритетными направлениями деятельности которой являются разработка, внедрение и сопровождение собственного программного обеспечения (ПО) для различных секторов экономики.

Применение представленного бизнес-процесса позволит IT-компании повысить эффективность проектного управления, способствуя достижению стратегических целей через реализацию конкретных проектов. Использование предложенных подходов направлено на снижение субъективизма и повышение обоснованности управленческих решений при отборе проектов в портфель.

Организационный контекст управления портфелем проектов

Детальный анализ современной методологии управления проектами, представленной в различных стандартах, показал, что все стандарты имеют единую основу, состоящую в применении к каждому аспекту проекта определенных процессов управления проектами, и дающую менеджерам инструментарий, достаточный для управления отдельно взятым проектом [8, с. 25]. Однако в большинстве случаев целью организации является не реализация единичного проекта, а регулярное выполнение ряда проектов, способствующих достижению стратегических целей организации. Таким образом, организация сталкивается с единовременным управлением несколькими проектами. Решить задачи управления несколькими одновременно реализуемыми проектами позволяет применение методов и инструментов управления программами и портфелями проектов.

Программа — это ряд связанных друг с другом проектов, управление которыми координируется для достижения преимуществ и степени управляемости, недоступных при управлении ими по отдельности [9]. Портфель — это набор проектов или программ и других работ, объединенных вместе с целью эффективного управления данными работами для достижения стратегических целей [9]. Портфель проектов — это совокупность проектов, находящихся в компетенции одного центра ответственности [10, с. 18]. Проекты и программы портфеля не обязательно являются взаимозависимыми или напрямую связанными, но чаще всего выполняются на одном пуле ресурсов (финансы, люди, оборудование, материалы и т.д.). На рисунке1 представлена взаимосвязь портфелей, программ и проектов.

В любой момент времени портфель проектов представляет собой набор отдельных компонентов, отражающих стратегические цели организации. Все компоненты портфеля обладают некоторыми общими чертами [11]: представляют собой инвестиции, осуществленные или запланированные организацией; соответствуют стратегическим целям компании; имеют ряд отличительных характеристик, которые позволяют организации сгруппировать их для эффективного управления; поддаются количественной оценке, могут быть измерены, упорядочены и выстроены по приоритетности. В процессе управления портфелем проектов важно тщательно изучать появляющиеся альтернативные проекты, своевременно включать в портфель подходящие и исключать из портфеля компоненты, не соответст-

вующие целям организации. В силу этого, управление портфелем проектов – это циклический процесс выбора и управления оптимальным набором проектно-ориентированных инвестиций, дающих максимальную полезность [5, с. 17].

Правильный выбор и успешная реализация портфелей проектов являются связующим звеном между стратегическим планированием и управлением проектами. В такой среде руководящее звено организаций имеет всю необходимую информацию для поиска оптимального способа использования ресурсов, фокусируясь только на «реально выполнимых» проектах, соответствующих стратегическим целям. На рисунке 2 представлены место и роль управления портфелем проектов в организационной системе управления компании.

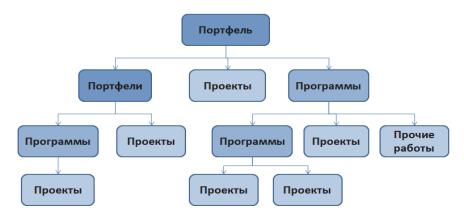


Рис. 1. Взаимосвязь портфелей, программ и проектов [11]

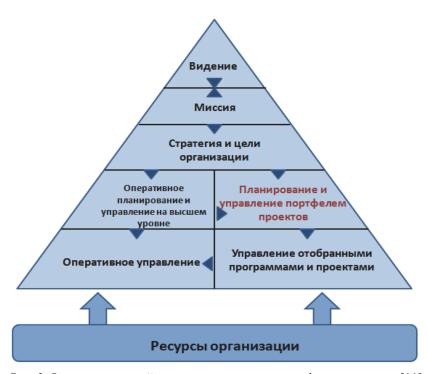


Рис. 2. Организационный контекст управления портфелем проектов [11]

Видение, миссия, стратегия и цели организации являются компонентами, используемыми для постановки целевых показателей. Оперативное планирование и управление на высшем уровне определяют необходимые направления действий для достижения целей организации. В свою очередь, оперативное управление текущими операциями и управление программами и проектами способствуют обеспечению выполнения конкретных задач отдельных программ, проектов и процессов для достиже-

ния целей. Управление портфелем проектов обеспечивает взаимосвязь между стратегией, стратегическим планированием и процессами управления. Управление портфелем проектов позволяет сохранять фокус на стратегическом управлении, эффективно управляя при этом набором программ и проектов. Портфель преобразует стратегию организации в набор конкретных программ и проектов, ранжированных по уровню значимости, реализация которых приводит к выполнению стратегического плана компании.

Применение методов управления портфелями проектов преследует следующие цели [1]: «инвентаризация» всех проектов для четкого определения потребностей в ресурсах и оценки самой возможности выполнения портфеля проектов; анализ соответствия проектов стратегическим целям; определение ключевых показателей контроля проектов; анализ структуры финансирования проектов; формирование сбалансированных портфелей; максимизация полезности портфеля проектов. Управление портфелями проектов заключается в оценке полезности для организации всей совокупности выполняемых и намечаемых к реализации проектов и сопряженных с ними рисков путем сбора, анализа и обобщения всей относящейся к проектам информации, необходимой для выработки и принятия управленческих решений. Оно также подразумевает рациональное распределение между проектами имеющихся ресурсов и оценку согласованности применяемых методов, средств и процессов управления проектами.

Разные специалисты в области проектного менеджмента выделяют от трех до шестнадцати этапов или процессов управления портфелем проектов. С точки зрения авторов, наиболее детальным и соответствующим целям исследования является подход к классификации процессов управления портфелем проектов, описанный в стандарте УПП РМІ (рисунок 3) [11]. Согласно данному подходу, процесс управления портфелем проектов организации включает процессы определения, классификации, оценки, отбора, ранжирования, балансировки и распределения ресурсов между компонентами портфеля. Менеджер портфеля анализирует как отдельные компоненты, так и портфель в целом, во взаимосвязи с показателями эффективности и стратегическими целями компании.



Рис. 3. Процессы управления портфелем проектов [11]

Одним из ключевых и наиболее сложных процессов является процесс отбора проектов в портфель, так как он требует применения специальных технологий оценки, а также больших затрат информационных, человеческих и временных ресурсов. Более того, при отборе проектов в портфель должна быть учтена специфика деятельности компании, а также специфика реализуемых ею проектов. Далее более подробно остановимся на анализе процесса отбора проектов в портфель в диверсифицированной IT- компании.

Процесс отбора проектов в портфель диверсифицированной ІТ-компании

Процессы отбора проектов, а также степень их сложности могут существенно варьироваться в зависимости от отрасли деятельности и внешней среды компании. Однако в общем случае процесс отбора проектов в портфель направлен, в первую очередь, на отбор для реализации проектов, удовлетворяющих ресурсным ограничениям, приносящих наибольший эффект и соответствующих стратегическим целям организации. Укрупненно процесс отбора проектов состоит из двух этапов. На первом этапе происходит ранжирование (приоритизация) проектов по заранее определенным критериям в соответствие с их эффективностью и значимостью для достижения стратегических целей организации. Далее на основании определенных приоритетов проектов осуществляется непосредственно отбор проектов для реализации. Наиболее приоритетные проекты отбираются в первую очередь, наименее – в последнюю. В основе модели формирования портфеля могут лежать оценки экспертов, экономические и инвестиционные показатели.

В целях повышения эффективности системы управления множеством реализуемых проектов в условиях ограниченных ресурсов, в любой IT-компании должен быть сформирован бизнес-процесс отбора проектов в портфель, учитывающий особенности ее деятельности. Данный бизнес-процесс должен обеспечить IT-компании инструмент для выбора проектов, учитывающий их соответствие стратегическим целям, использующий преимущества общепринятых методов отбора проектов и адаптированный к условиям деятельности компании.

В ходе анализа практики проектного управления в IT-компаниях и методик отбора проектов в портфель были сформулированы следующие требования к процессу отбора проектов: идентификация потенциальных проектов на базе информации из различных источников; определение значимости проектов в соответствии со стратегическими целями компании; комплексная оценка, учитывающая различные эффекты от реализации проекта; определение результата в виде итоговых оценок, позволяющих сравнивать проекты; использование процедур, снижающих долю субъективизма в принятии решений; практическая применимость процесса с точки зрения простоты и трудоемкости; взаимодействие с другими процессами деятельности компании.

Основой подхода к отбору проектов в портфель из множества потенциально возможных авторами была выбрана оценка проектов по различным критериям в зависимости от их характеристик [6]. Выбор данного подхода обусловлен тем, что поле потенциальных проектов для диверсифицированной ІТ-компании содержит множество проектов с различными характеристиками: проекты представляют различные направления деятельности компании, дают разные эффекты и требуют различных способов реализации, способствуют получению эффектов в рамках отдельных направлений деятельности или для компании в целом. В силу этого, использование одинаковых критериев для оценки всех проектов не позволит осуществлять комплексную, объективную оценку, учитывающую различные эффекты от реализации проектов, а также проводить адекватное сравнение альтернативных проектов, обладающих различными свойствами.

Наиболее рациональным подходом с точки зрения практической применимости является выделение категорий проектов с одинаковыми характеристиками и формирование для каждой группы собственного набора критериев. В виду сложности проектов, реализуемых компанией в ІТ-отрасли, использование одного экономического критерия (норма доходности, чистый дисконтированный доход) не обеспечит достаточную полноту оценки. Оценить различные эффекты от реализации проектов позволит только использование набора критериев. Для сравнения альтернативных проектов между собой процесс оценки должен давать количественный итоговый результат, позволяющий сопоставлять проекты. Для этой цели был выбран метод взвешенной балльной оценки критериев.

Однако поле потенциальных проектов компании достаточно велико, чтобы проводить детальную оценку и ранжирование каждого потенциального проекта. В силу чего целесообразно определить ог-

раничения в виде условий, которые обязательно должны выполняться, для отсечения части неподходящих проектов. Это позволит сократить время и трудозатраты на оценку и отбор проектов. Таким образом, предлагается использовать подход к отбору проектов в портфель диверсифицированной ІТ-компании, схема которого приведена на рисунке 4.

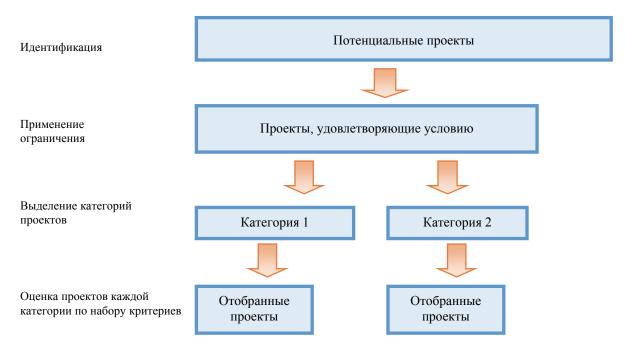


Рис. 4. Этапы отбора проектов в портфель диверсифицированной ІТ-компании

Для удовлетворения всех выше описанных требований предлагается следующий алгоритм формирования бизнес-процесса отбора проектов в портфель диверсифицированной IT-компании:

- 1. Идентификация источников потенциальных проектов для организации и определение необходимого объема собираемой информации.
  - 2. Выделение категорий проектов со сходными характеристиками.
  - 3. Определение обязательных условий для включения проектов в портфель.
  - 4. Разработка набора критериев для оценки эффективности каждой категории проектов.
  - 5. Определение весов и возможных значений каждого критерия.
  - 6. Определение целевых значений для отбора проектов в портфель.
  - 7. Формирование процедуры реализации бизнес-процесса.
- 8. Распределение ответственности между подразделениями и сотрудниками компании за реализацию бизнес-процесса.
  - 9. Встраивание бизнес-процесса в процессную модель организации.
  - 10. Разработка критериев оценки эффективности бизнес-процесса.

В первую очередь необходимо идентифицировать все источники информации о потенциальных проектах. Информация может поступать из различных источников: от существующих заказчиков компании, как через официальные источники, так и в результате неформального общения руководителей проектов с заказчиками; через открытые конкурсы, объявляемые коммерческими организациями, государственными органами и международными организациями; по итогам презентаций потенциальным клиентам разработок компании и установления предварительных договоренностей о потенциальных проектах; через представительства или обособленные подразделения компании в других регионах, осуществляющие маркетинговую деятельность; через партнерскую сеть компании. Для организации процесса сбора информации на практике необходимо определить ограниченный перечень анализируемых источников. Также необходимо регулярно осуществлять мониторинг появления новых интересных для IT-компании источников и актуализировать существующий перечень.

Следующим этапом формирования бизнес-процесса отбора проектов в портфель является выделение категорий проектов со сходными характеристиками. Для IT-компании, специализирующейся на разработке, внедрении и сопровождении собственного ПО, можно выделить следующие категории реализуемых проектов:

- 1. Внешние проекты (имеющие внешнего заказчика):
- 1.1. Проекты по разработке заказного ПО для национального рынка.
- 1.2. Проекты по разработке заказного ПО для зарубежного рынка.
- 1.3. Проекты по продаже и внедрению типовых решений.
- 1.4. Сопровождение собственного ПО.
- 2. Внутренние проекты (заказчиком которых является сама компания):
- 2.1. Проекты по разработке/развитию собственного инструментария.
- 2.2. Проекты по разработке типовых решений.

После определения пула потенциальных проектов на этапе сбора информации из рассмотрения должны быть исключены проекты, не соответствующие обязательному условию включения в портфель. Ввиду разнообразия возможных требований к ПО и использования компаниями ІТ-рынка и заказчиками различных технологических стандартов, а также различий в требованиях к квалификации компании, в качестве обязательного условия для включения проекта в портфель авторами предлагается выбрать выполнение требования технологической реализуемости. Под технологической реализуемостью для проектов по разработке и внедрению ПО понимается техническая возможность компании разработать/предложить решение, соответствующее требованиям проекта, в рамках заданных сроков и бюджетов. То есть наличие у компании необходимого опыта, компетенций и технологий для реализации требуемого ПО или наличие возможности привлечь необходимых партнеров, специалистов к реализации проекта.

В случае, если проект удовлетворяет требованию технической реализуемости, следующим шагом компании целесообразно оценить соответствие проекта установленной в компании норме рентабельности. Рентабельность проекта определяется как соотношение между всеми дисконтированными доходами от проекта и всеми дисконтированными расходами на проект. В связи с тем, что в ІТ-отрасли высока доля проектов, где требуется привлечение соисполнителей, закупка стороннего ПО, сопутствующего оборудования и т.п., то для оценки рентабельности внешних проектов целесообразно использовать показатель рентабельности по выручке собственными силами. Данный показатель дает возможность оценить соотношение доходов и расходов от проекта без учета работ соисполнителей и требуемых закупок.

Далее среди проектов, соответствующих установленной в компании норме рентабельности, производится отбор в портфель того количества проектов, которые компания может реализовать в условиях существующего ресурсного ограничения. На основе анализа собранной информации должен быть сформирован список потенциальных проектов в разрезе категорий. Следующим этапом является оценка проектов каждой категории с помощью сформированного перечня критериев. Для каждой из представленных ранее категорий проектов авторами предлагаются определенный набор критериев и вес каждого критерия (таблица). Веса и значения критериев с расшифровкой должны определяться для каждой компании индивидуально, исходя из стратегических целей, специфики и масштабов ее деятельности.

Таблица 1 Критерии оценки группы проектов диверсифицированной IT-компании

Тип проектов	Категория проектов	Критерий
Внешние проекты	Проекты по разработке заказного ПО для национального рынка	Рентабельность по выручке собственными силами Приоритетность заказчика* Возможность использования существующих наработок** Наличие аналогичного опыта*** Потенциал для развития*** Соответствие стратегическим целям компании****
	Проекты по разработке заказного ПО для зарубежного рынка	Рентабельность по выручке собственными силами Приоритетность заказчика* Страна заказчика

Окончание табл. 1

Тип проектов	Категория проектов	Критерий
		Язык интерфейса
		Возможность использования существующих наработок**
		Наличие аналогичного опыта***
		Потенциал для развития****
		Соответствие стратегическим целям компании****
	Проекты по продаже и	Рентабельность по выручке собственными силами
	внедрению типовых ре-	Трудоемкость настройки и кастомизации*****
	шений	Язык интерфейса
Проекты по сопровождению собственного ПО	Проститут по сопровожно	Рентабельность по выручке собственными силами
	Приоритетность заказчика*	
	нию сооственного по	Потенциал для развития****
	Проекты по разработке типовых решений	Трудоемкость доработки существующего решения до типового
Внутренние проекты		Существующие конкуренты
		Объем потенциального рынка
	Проекты по разработке / развитию собственного инструментария	Наличие данной технологии и функциональности у конкурентов
		Важность для развития технологий компании
		Широта применения функциональности/технологий во внешних
	ппетрументария	проектах компании

#### Примечания:

- \* Приоритетность заказчика определяется степенью его важности для компании, с точки зрения приносимого дохода, длительности и перспектив сотрудничества, престижности работы с ним для деловой репутации компании. Критерий оценивает степень влияния заказчика на бизнес компании.
- \*\* Возможность использования существующих у компании наработок, то есть наличие технологической возможности и отсутствие ограничений в выборе средств разработки и технологий со стороны заказчика, также является критерием оценки проектов. Наличие возможности использования существующих наработок снижает трудоемкость и повышает скорость разработки.
- \*\*\* Критерий наличия аналогичного опыта определяет наличие у компании разработок со сходной функциональностью, используемыми технологиями, подходами к внедрению. Отсутствие опыта работы, близкого к тематике проекта, может значительно увеличить сроки разработки и трудозатраты, а также может потребовать привлечения сторонних специалистов.
- \*\*\*\* Потенциал проекта для развития определяется наличием перспектив для последующего расширения функциональности разрабатываемого ПО и реализации последующих взаимосвязанных проектов для данного заказчика.
- \*\*\*\*\* Критерий соответствия стратегическим целям компании определяет важность проекта для компании с точки зрения достижения целей в области развития технологий, расширения сферы деятельности и т.д.
- \*\*\*\*\*\* Типовое решение требует определенной настройки и кастомизации адаптации под специфику бизнес-процессов заказчика, используемые алгоритмы расчета показателей, формы отчетности и т.д. В зависимости от специфики деятельности заказчика и вида решения, трудоемкость настройки может варьироваться. Для компании, как правило, предпочтительна минимальная трудоемкость настройки и кастомизации.

Предложенные критерии позволят оценить каждую категорию проектов по отражающим её специфику параметром, учитывая при этом цели организации и различные эффекты от реализации. Формирование бизнес-процесса отбора проектов в портфель диверсифицированной ІТ-компании должно повысить обоснованность принимаемых решений о реализации проектов, формализовать и сделать более прозрачной процедуру оценки и выбора проектов. Рассматриваемый бизнес-процесс объединяет последовательные процедуры идентификации, классификации, оценки и выбора проектов в портфель. Схема бизнес-процесса представлена на рисунке 5.

В результате анализа существующих подходов к отбору и приоритизации проектов в портфеле, а также с учетом специфики деятельности диверсифицированной IT-компании авторами был предложен алгоритм формирования бизнес-процесса отбора проектов в портфель, объединяющий этапы идентификации, оценки и отбора проектов. Предложенный алгоритм является универсальным и может быть применен для формирования соответствующего бизнес-процесса в различных IT-компаниях, независимо от их вида и размера, а при необходимости адаптирован под специфику их деятельности.

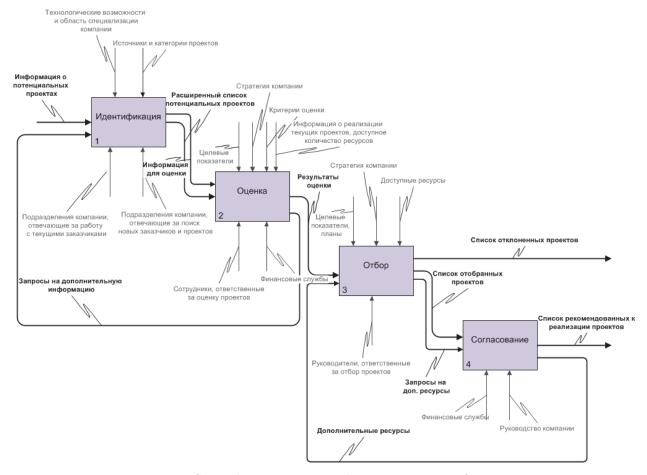


Рис. 5. Схема бизнес-процесса отбора проектов в портфель

#### Заключение

Детальный анализ существующих подходов к отбору, оценке и приоритизации проектов в портфеле, изучение особенностей деятельности IT-компаний, а также реализуемых ими проектов позволили авторам разработать оптимальный, с точки зрения практической реализуемости, детализации и соответствия специфике деятельности диверсифицированной IT-компании, алгоритм формирования бизнес-процесса отбора проектов в портфель. В соответствии с разработанным алгоритмом был сформирован бизнес-процесс отбора проектов в портфель для диверсифицированной IT-компании и предложен подход к определению критериев оценки проектов и механизм проведения оценки.

Преимуществом предложенного подхода является его гибкость и возможность адаптации к изменению стратегии компании. В случае изменения стратегических целей компании могут быть скорректированы наборы критериев для оценки проектов или внесены изменения в возможные значения критериев. При этом внесение данных изменений не потребует пересмотра самого бизнес-процесса. В случае расширения сферы деятельности компании в сформированный бизнес-процесс могут быть включены новые категории проектов. Следует отметить, что предложенный алгоритм формирования бизнес-процесса отбора проектов в портфель является универсальным и может быть применен в различных IT-компаниях.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Белозеров А.* Управление портфелем проектов. Новые методологические подходы и инструменты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/project/section\_38/article\_3258 (дата обращения 01.06.2015 г.).

- 2. *Беляева Д.А.* Роль слияний и поглощений в формировании архитектуры хозяйственной системы // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2012. № 1. С. 84-87.
- 3. *Голубецкая Н.П.* Методические подходы к определению приоритетов инновационной политики региона // Экономика и управление. 2011. № 12 (74). С. 45-48.
- 4. *Голубецкая Н.П., Церкасевич Л.Н.* Информационные технологии как инновационный механизм менеджмента предпринимательских структур // Экономика и управление. 2011. № 12/2. С. 46-50.
- 5. *Матвеев А.А., Новиков Д.А., Цветков А.В.* Модели и методы управления портфелями проектов. М.: ПМСОФТ, 2005.
- 6. *Новичок И.И.* Формирование методологии отбора проектов, предлагаемых к реализации: обобщение опыта // Управление проектами. 2009. № 3 (16).
- 7. *Плотников В.А., Вертакова Ю.В.* Российская промышленность: текущее состояние и перспективы развития // Экономика и управление. 2014. № 5 (103). С. 39-44.
- 8. *Ципес Г.Л., Товб А.С.* Менеджмент проектов в практике современной компании. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.
- 9. A Guide to the Project Management Body of Knowledge. Third Edition. The American National Standard ANSI / PMI 99-001-2004.
- 10. *Kendall G.I., Rollins S.C.* Advanced Project Portfolio Management and the PMO Multiplying ROI at Wrap Speed. J. Ross Publishing Inc., 2003.
- 11. The Standard for Portfolio Management. Project Management Institute. 2006. 78 p.

## МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Лищук А.А., Обухов О.В.

## ИССЛЕДОВАНИЕ СТИЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Аннотация. В статье исследуются особенности стратегического планирования в российских предпринимательских структурах. Авторы анализируют разницу в стилях стратегического планирования, их достоинства и недостатки и ставят проблему выявления текущей практики процесса стратегического планирования в российских предпринимательских структурах. В результате эмпирического исследования выявлены кластеры компаний, использующих разные стили стратегического планирования и показано доминирование интегрированного стиля планирования.

**Ключевые слова**. Стратегическое планирование, стили планирования, спонтанное планирование, формализованное планирование, экономика знаний, плановый подход, предпринимательство.

Lischuk A.A., Obukhov O.V.

#### THE RESEARCH OF STRATEGIC PLANNING STYLES OF RUSSIAN COMPANIES

Abstract. The article examines the characteristics of strategic planning in the Russian companies. Authors analyzes the difference in the styles of strategic planning, their advantages and disadvantages, and raises the problem of the current practice of describing the strategic planning process in the Russian companies. As a result of empirical research revealed clusters of companies using different styles of strategic planning and shows the dominance of an integrated planning style.

**Keywords**. Strategic planning, planning styles, spontaneous plan, formalized planning, knowledge economy, planned approach, entrepreneurship.



#### Введение

Планирование социально-экономического развития всегда и во всех экономических формациях считалось необходимым условием сбалансированного развития экономики и общества. Однако, сам процесс планирования принимал разные формы, также как и методология планирования. При этом существенное значение имеет уровень, на котором рассматривается система планирования: микроуровень — уровень отдельного предприятия или макроуровень — уровень страны. Эти уровни связа-

#### ГРНТИ 06.56.21

© Лищук А.А., Обухов О.В., 2015

Анна Алексеевна Лищук — кандидат экономических наук, докторант кафедры маркетинга Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Олег Владимирович Обухов — кандидат экономических наук, доцент Высшей школы экономики и менеджмента Уральского федерального университета (г. Екатеринбург).

Контактные данные для связи с авторами (Лищук А.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: lishuk.a@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 12.07.2015 г.

Для ссылок: Лищук А.А., Обухов О.В. Исследование стилей стратегического планирования российских предпринимательских структур // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 54-62.

ны между собой, хотя существуют существенные отличия в организации систем планирования на каждом из них.

При социализме было аксиомой, что развитием народного хозяйства можно управлять не иначе чем через систему его планирования, точнее, через систему долгосрочного планирования, следствием которой являются системы среднесрочных (пятилетних) и краткосрочных (годовых) планов. Однако, такая система тотального административного планирования не всегда была эффективной, поскольку не учитывала ситуации на местах, была слишком жесткой, не допускала адаптацию планов отдельных субъектов к контексту, в котором они существовали. Именно это и не позволяло данной системе проявить свою максимальную эффективность. На Западе же отношение к стратегическому планированию было разным и до сих пор не прекращаются споры относительно полезности формализованного планирования в противовес спонтанному стилю поведения организации в ответ на вызовы окружающей среды.

В рамках данного исследования будет предпринята попытка исследования практики стратегического планирования в российских компаниях с фокусом на стилях стратегического планирования.

#### Обзор исследований

На Западе теория стратегического управления сформировалась в 60-е годы прошлого века и тут же распространилась на практике. В основе стратегического управления лежала идея разработки стратегии и планов. Дж. Гэлбрейт нашел много общего между американской рыночной экономикой и плановой экономикой СССР, показав, что все американские крупные корпорации нуждаются в планах и фактически создают плановую экономику, которая им более выгодна, чем рыночная [3]. Доминируя на рынках и контролируя большую часть рынка, корпорации фактически строят плановую экономику, сокращая риски конкуренции и отсутствия спроса на товары до минимума. Таким образом, планирование по Гэлбрейту – основная функция управления всех крупных корпораций, так же, как и государства.

Таким образом, планирование — это не что-то исключительное, свойственное только выдающимся компаниям или странам. Планирование в той или иной степени свойственно всем субъектам в силу рациональности их мышления. Но как некий формализованный способ организационного (или странового) развития, планирование все же является изобретением 20 века.

Анализ истоков возникновения понятия стратегического планирования отсылает к работе Левина, который описывает процессы изменений в трех-шаговой модели, состоящей из размораживания, движения и замораживания [13]. Будучи первой, эта модель является слишком упрощенным описанием разработки и внедрения процесса изменений, включая процессы планирования. Как отмечает Бернс, модель представляет «довольно статическое понимание организационных изменений» [8]. Развитие первой школы стратегического планирования связано с именем Ансоффа, который ввел термин «стратегическое планирование» в 1960-е гг. [7, 14] На основе наблюдений процессов разработки стратегии ведущих крупных компаний в 1950-х гг., Ансофф утверждал, что стратегические решения «формируются через систематический процесс стратегического планирования в масштабах всей организации» [6, р. 505].

Стратегическое планирование понимается как хорошо структурированный процесс, состоящий из двух отдельных этапов: во-первых, цели являются производной видения, а стратегия — результатом планирования; во-вторых, для достижения целей стратегия должна реализовываться в рамках всей организации. Лидерство топ-менеджмента имеет решающее значение для стратегического планирования [10], потому что задача высшего руководства — планировать стратегии и осуществлять их декомпозицию в нисходящем порядке.

К 1970-м гг. теория стратегического планирования (стратегического управления) уже оформилась в самостоятельную научную дисциплину. Глубокий анализ эволюции теории стратегического управления изложил в своей работе В.С. Катькало, выделив четыре этапа ее становления и развития [4]. Различая этапы по доминирующим концепциям, источникам конкурентных преимуществ и другим важным аспектам стратегического планирования, в рамках данной статьи хотелось бы остановиться на таком важном аспекте стратегического планирования, как его стиль (доминирующий подход).

Как уже отмечалось, И. Ансофф и его сторонники выдвинули идею формализованного и хорошо структурированного процесса планирования как важного элемента успеха компании в конкурентной борьбе. Основным оппонентом школы И. Ансоффа выступил Х. Минцберг, выдвинувший идею доми-

нирования спонтанного стиля планирования, характерного для инновационно настроенных предпринимательских структур, действующих в условиях нестабильной среды [15, 16]. Разницу в подходах можно увидеть даже из определений, которыми пользуются авторы. Так, согласно Джонсону и др., стратегия представляет собой «долгосрочную линию поведения организации» [12, р. 3]. Минцберг же определяет стратегию как «модель в потоке решений», которая состоит из запланированных и спонтанных элементов [15].

Развивая свои идеи в противовес школе планирования, Минцберг утверждал, что разработка стратегии не может быть отделена от ее реализации [15, 17]. Он предположил, что разработка стратегии состоит из двух элементов – преднамеренных и спонтанных. Он указал, что применение только преднамеренной стратегии не приведет к успеху в долгосрочной перспективе [16]. Стратегии должны возникать из практики, то есть истоки стратегий зарождаются в умах линейных менеджеров, когда они сталкиваются с невозможностью реализации формализованной стратегии на практике. Тогда они предлагают новые адаптированные к практике решения и передают их по иерархии системы менеджмента фирмы к более высоким по рангу менеджерам.

Хотя многие попытки принятия спонтанных стратегий могут быть неудачными, все же часть из них достаточно успешны и меняют общее направление развития компании. Ученые предположили, а потом и доказали, что спонтанно возникающие стратегии, скорее всего, возникают тогда и там, где менеджеры находятся непосредственно в контакте с новыми технологическими разработками и пытаются адаптировать их к меняющимся рыночным условиям, а также обладают полномочиями распределения бюджета [9, р. 246]. С этой точки зрения, процесс принятия стратегических решений является постоянным во времени, индуктивным процессом изменений [11, 18].

Таким образом, очевидно, что до сих пор вопрос о том, какой стиль доминирует в разработке стратегий – плановый или спонтанный – окончательно не решен. Особенно дискуссия актуальна при поиске специфики процессов стратегического планирования в условиях экономики знаний и при принятии стратегий устойчивого развития. Например, в западной литературе является общепринятым исходить из формализованного (планового) подхода к разработке стратегий устойчивого развития, поскольку в этой ситуации всегда необходимо опираться на будущее, которое сначала надо спрогнозировать (предсказать).

Несмотря на достаточно высокую разработанность многих аспектов планирования, включая его методологию, переход индустриальной экономики в фазу постиндустриальной кардинально меняет требования к системе планирования на всех уровнях управления экономикой, включая уровень предпринимательства. Что же в такой ситуации происходит с процессом планирования предпринимательской деятельности? Дискуссия по поводу использования стратегического планирования в предпринимательской деятельности остается открытой в экономике знаний. Это и понятно, поскольку, с одной стороны, предпринимательская деятельность, ориентированная на внедрение инноваций и быструю реакцию на рыночные изменения, вообще противоречит любым попыткам действий в соответствии с планом. С другой стороны, когда речь идет о принципиальных инновациях, требующих долгосрочных инвестиций, не иметь плана невозможно, поскольку любой инвестор хочет знать срок окупаемости и инвестиционные риски, что заставляет такой план сделать. Поэтому для предпринимательской деятельности дискуссия по поводу доминирования формального и спонтанного подхода в планировании так же актуальна, как для традиционной хозяйственной деятельности.

Постиндустриальная экономика принципиально отличается от индустриальной. Изменение ключевого ресурса (от капитала к информации, знаниям и интеллектуальным ресурсам), рост связности экономических субъектов, резкое возрастание рисков внешней среды, конкуренции, кардинальное изменение поведения потребителей в ответ на распространение информационных технологий – все это коренным образом повлияло на изменение методологии управления предпринимательской деятельностью, а значит и методов ее планирования.

Очевидно, что эти изменения заставляют предпринимательские структуры любого уровня учитывать концепцию устойчивого развития при принятии стратегических решений. Деятельность предпринимательских структур становится все более ориентированной на устойчивое развитие, она осуществляется с учетом интересов общества и экосистемы, а, значит, нуждается в формальном планировании (предвидении). Поскольку глобальные проблемы все активнее выходят на первый план и требуют решения, то государство, а вслед за ним и бизнес, начинает учитывать их в своих стратегических планах развития, что обусловливает изменение методологии планирования.

Так, Ю.В. Гусаров и Л.Ф. Гусарова предлагают расширить методологический инструментарий современной системы стратегического планировании и управления за счет перехода от парадигмы диалектики к парадигме синергетики. При этом авторы допускают, что синергетика включает в себя инструментарий диалектики, предлагая новые методы и инструменты анализа современных эволюционных процессов в сложно организованных системах. Важным они считают обязательное включение в процесс планирования рассмотрения (изучения) процессов экономической динамики и цикличности, которые разработаны в трудах Н.Д. Кондратьева [2]. Ахтямов М.К. и др. предлагают целый ряд методологических принципов, обеспечивающих «целенаправленную самоорганизацию» систем: принцип целенаправленной самоорганизации, резонансного воздействия, использования сетевого механизма координации деятельности субъектов, перехода от стратегического планирования развития системы к разработке стратегического видения системы в будущем, проактивного и адаптивного управления [1]. В рамках данной статьи мы остановимся на исследовании стилей планирования, которые доминируют в российских компаниях.

#### Концептуальная модель, гипотезы, методология и результаты исследования

Концептуальная модель исследования представлена на рис. 1. В его рамках рассматривались следующие гипотезы: (Н1) стили стратегического планирования на малых, средних и крупных предприятиях не отличаются; (Н2) большая часть предпринимательских структур вне зависимости от размера использует интегрированный подход к планированию; (Н3) большая часть неинновационных малых предприятий (включая микропредприятия) использует спонтанный подход к планированию; (Н4) удовлетворенность существующей системой стратегического планирования (включая ее отсутствие) не зависит от стиля планирования и размера фирмы; (Н5) удовлетворенность результатами бизнеса не зависит от стиля планирования и размера фирмы.

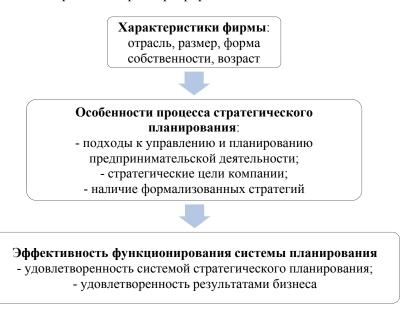


Рис. 1. Концептуальная модель второго этапа исследования

Выборка респондентов составила 542 представителя топ-менеджента компаний разного размера. Выборка были стратифицирована по размеру предприятий в соответствии с общероссийской структурой. Для проведения исследования была разработана анкета, содержащая вопросы и способы их измерения (табл. 1). Для оценки полученных ответов на вопросы степень согласия измерялась по шкале Лайкерта (1 – абсолютно не согласен ... 5 – абсолютно согласен). Для анализа данных и проверки гипотез использовалась описательная статистика и кластерный анализ.

География исследования была представлена 3 крупными городами России — Москва (41%), Санкт-Петербург (48%) и Казань (11%). В выборку попали почти все отрасли промышленности и сферы услуг (рис. 2); поскольку в выборке доминировали малые предприятия, то основной удельный вес пришелся на оптовую и розничную торговлю (16%), услуги населению (14%), производство потребительских товаров (13%), строительство (12%).

Таблица 1

## Вопросы анкеты

Блоки	Вопросы		
Особенности стратегического планирования в компании			
Подходы к управлению и планированию	- мы используем традиционное долгосрочное планирование на основе прогнозов; - мы предпочитаем гибко реагировать на изменения среды и не имеем формальной		
деятельности	системы долгосрочного планирования; - мы используем как формальный, так и адаптивный, спонтанный подход к стратегическому планированию		
Стратегические цели компании	- основной нашей целью является максимизация экономических показателей (объем продаж, прибыль);		
	- основной целью для нас является устойчивое развитие при соблюдении показателей экономической эффективности для воспроизводства деятельности		
Наличие формализо-	- мы имеем формализованную долгосрочную (на 3 и более лет) стратегию развития;		
ванной стратегии	- мы имеем годовую стратегию и годовой план		
	Уровень исполнительных (организационных) способностей компании		
Эффективность координации деятельности	- мы имеем эффективную систему координации деятельности сотрудников разных подразделений при выполнении решений (планов), принятых руководством компании		
Эффективность системы контроля	- мы имеем эффективную систему контроля деятельности сотрудников по выполнению решений руководства (система КРІ, ССП и т.п.)		
Эффективность системы мотивации	- мы имеем эффективную системы мотивации сотрудников, поддерживающую систему целевых показателей (KPI)		
Эффективность функционирования системы стратегического планирования			
Удовлетворенность системой стратегиче-	- мы удовлетворены той системой стратегического планирования, которая у нас существует		
ского планирования в компании	- мы не собираемся кардинально менять наши подходы к планированию деятельности		
Удовлетворенность	- мы удовлетворены монетарными / экономическим результатами бизнеса		
результатами бизнеса	- мы удовлетворены немонетарными результатами бизнеса (рыночная доля, внедрение новой продукции и т.п.)		

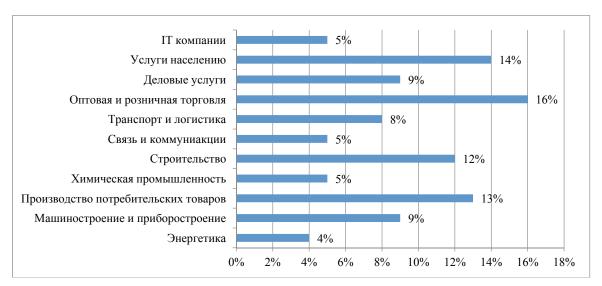


Рис. 2. Отраслевая структура респондентов

Наличие службы НИОКР являлось важным критерием при проведении исследования, который хоть и косвенно, по нашему мнению, но может охарактеризовать инновационность компании. Согласно результатам опроса, только у 21% компаний имеются службы НИОКР.

Принципиально большая часть компаний выборки характеризуется частной/акционерной формой собственности без государственного участия — 99%. И только 1% компаний (5 компаний) имеет в качестве акционера государство. У 3,3% компаний в акционерном капитале имелись иностранные инвестиции.

Поскольку выборка была стратифицированная, то структура компаний по размерам полностью соответствовала существующей институциональной структуре компаний РФ. Однако, мы не стали уменьшать выборки крупных и средних предприятий до 27 и 3 компаний, а оставили все крупные и средние предприятия, которые попали в первые две волны исследования. В итоге фактическая выборка составила 542 компании: 68 крупных компаний, 120 средних компаний, 354 малых компаний.

Из 542 компаний-респондентов 85,5% имеют возраст не более 25 лет, то есть созданы в период после 1990 г. Респондентами были, в основном, мужчины (87%), средний возраст — 34 года. Среднее время, проведенное на данной позиции, составило 6 лет. Результаты опроса приведены в таблице 2.

Результаты опроса

Таблица 2

_	Среднее значение по предприятиям				Доля респон-
Показатель		средним	крупным	всего*	дентов с оцен- ками 4 и 5
Подходы к планированию					Rumii i ii 3
Формализованный (мы используем традиционное					
долгосрочное планирование на основе прогнозов)	1,9	1,8	2,4	1,9 / 1,968	4,0%
Спонтанный (мы предпочитаем спонтанно реаги-	ĺ		Í		Í
ровать на изменения среды и не имеем формаль-					
ной системы долгосрочного планирования)	2,8	2,4	1,4	2,4 / 1,543	26,4%
Интегрированный (мы используем как формаль-					
ный, так и спонтанный подход к стратегическому					
планированию)	3,4	3,5	4,2	3,8 / 0,897	56,4%
Стратегичес	ские цели	компании			Í
Основной нашей целью является максимизация					
экономических показателей (объем продаж, при-					
быль)	4,1	3,7	3,2	3,9 / 0,981	44%
Основной целью для нас является устойчивое					
развитие при соблюдении показателей экономи-					
ческой эффективности для воспроизводства дея-					
тельности	1,8	1,9	3,1	2,6 / 1,482	27%
Наличие формализованной стратегии					
Мы имеем формализованную долгосрочную					
(на 3 и более лет) стратегию развития	2,5	1,2	2,8	2,5 / 1,683	9%
Мы имеем годовую стратегию и годовой план	2,3	3,2	3,9	2,8 / 1,112	47%
Мы не имеем стратегии и плана	3,8	2,9	1,1	3,1 / 0,968	48%
Организаци	онные спо	собности			
Эффективность системы координации	2,3	3,1	3,6	2,5 / 1,896	18%
Эффективность системы контроля	2,4	3,2	3,8	2,6 / 1,922	21%
Эффективность системы мотивации	2,3	3,3	3,8	2,5 / 1,787	17%
Удовлетворенность системой стратегического планирования					
Мы удовлетворены той системой стратегическо-					
го планирования, которая у нас существует	2,3	2,4	2,9	2,5 / 0,576	11%
Мы не собираемся кардинально менять наши					
подходы к планированию деятельности	1,7	1,9	2,4	2,1 / 0,784	16%
Удовлетворенность результатами бизнеса					
Мы удовлетворены монетарными / экономиче-					
ским результатами бизнеса	1,8	1,9	3,7	2,3 / 1,261	21%
Мы удовлетворены немонетарными результатами					
бизнеса (рыночная доля, внедрение новой про-					
дукции и т.п.)	2,1	2,2	4,1	2,8 / 1,599	29%
* Примечание: через косую черту указано стандартное отк	понение				

<sup>\*</sup> Примечание: через косую черту указано стандартное отклонение.

Как оказалось, большая часть респондентов предпочитает интегрированный подход к разработке стратегии. И только незначительное число компаний используют формализованный подход к планированию. Малые и средние предприятия, в основном, предпочитают интегрированный и спонтанный подход, крупные предприятия — интегрированный и формальный. В качестве стратегических целей развития большие средние оценки получила цель максимизации экономических показателей (3,9). Меньшие оценки и меньшую согласованность получила цель устойчивого развития (2,6). С точки зрения размера предприятий очевидно, что цель устойчивого развития более близка крупным компаниям, чем средним и малым, что в целом логично.

Что касается наличия формализованной стратегии, то большая часть компаний ее вообще не имеет (48%), либо имеет годовую стратегию и годовой план (47%). Большая часть малых предприятий согласились с тем, что не имеют стратегии и плана, а средние и крупные предприятия скорее имеют годовые стратегии и планы, чем долгосрочную стратегию развития. Средние оценки уровня исполнительных способностей оказались невысокими, что вполне закономерно. Наиболее низкие средние оценки характерны для малых предприятий, существенно лучше ситуация на средних и крупных предприятиях. Это также объяснимо, поскольку если предприятия выросли до средних и крупных, значит вопросы организации бизнеса должны быть более или менее решены.

Средняя удовлетворенность системой планирования недостаточно высокая, что означает, что компании ею недовольны. При этом всего 11% респондентов полностью удовлетворены своей системой планирования и почти столько же не собираются ее кардинально менять. Основная же масса компаний всех размеров скорее не удовлетворена системой планирования и собирается ее кардинально изменить. Удовлетворенность результатами бизнеса в целом также недостаточно высокая. Более высокая удовлетворенность наблюдается по немонетарным результатам. Только 21% респондентов полностью удовлетворены монетарными результатами бизнеса, несколько больше (29%) — немонетарными результатами. Более высокая удовлетворенность результатами характерна для крупных предприятий.

Кластерный анализ результатов опроса по критерию «размер предпринимательской структуры» не дал результатов, что подтвердило гипотезу Н1 о том, что стили стратегического планирования на малых, средних и крупных предприятиях кардинально не отличаются. Мы также выяснили, что подавляющая часть (точнее — абсолютно все респонденты) предприятий, предпочитающих формализованный подход к планированию, имеют службы НИОКР. Помимо этого, среди предприятий, предпочитающих формализованный подход к планированию, оказались предприятия с иностранной, а также государственной формой собственности.

Вторая гипотеза о том, что большая часть предпринимательских структур, вне зависимости от размера, использует интегрированный подход к планированию, подтвердилась. Действительно, 60,3% компаний-респондентов используют интегрированный подход к планированию, объединяя формализованный и спонтанный стили планирования. Для проверки гипотез НЗ, Н4 и Н5 нами был проведен кластерный анализ по критерию «стили планирования». Результаты представлены в таблице 3.

Кластеры предприятий по стилю планирования

Таблица 3

Стили планирования	Формальный	Спонтанный	Интегрированный
Характеристики	подход	подход	подход
Общее число предприятий и их доля в выборке, в т.ч.	30 (5,6%)	185 (34,1%)	327 (60,3%)
общее число и доля в выборке предприятий с НИОКР	34 (6,3%)	-	80 (14,7%)
Число и доля малых предприятий в выборке, в т.ч.	8 (2,2%)	127 (35,9%)	219 (61,9%)
их число и доля с НИОКР	8 (2,2)	-	24 (6,8%)
Число и доля средних предприятий в выборке, в т.ч.	4 (3,3%)	54 (45,0%)	62 (51,7%)
их число и доля с НИОКР	4 (3,3)	-	40 (33,3%)
Число и доля крупных предприятий в выборке, в т.ч.	22 (32,3%)	-	46 (67,7%)
их число и доля с НИОКР	22 (32,3%)	-	16 (13,3%)

Гипотеза Н3 не подтвердилась, поскольку по результатам опроса в малых предприятиях, также как в средних и крупных, доминирует интегрированный подход к планированию – 61,9%. При этом из 354 малых предприятий только 32 являются инновационными (9%). Большая часть из них, имеющих

службы НИОКР, действительно предпочитает интегрированный подход к планированию, но их число в общей совокупности не меняет ситуацию – большая часть предпочитает интегрированный, а не спонтанный подход к планированию. Гипотезы Н3 и Н4 подтвердились: удовлетворенность существующей системой стратегического планирования (включая ее отсутствие) не зависит от стиля планирования и размера фирмы, а удовлетворенность результатами бизнеса не зависит от стиля планирования и размера фирмы.

#### Заключение

Исследование подтвердило существование на практике трех стилей стратегического планирования: формализованного, спонтанного и смешанного (интегрированного). Доминирование интегрированного подхода не является неожиданным, поскольку он обеспечивает адаптивность системам управления. В то же время, низкая доля формализованного планирования может быть связана с низкой долей госкомпаний в выборке.

Результаты исследования не позволяют делать рекомендации относительно пригодности разных стилей стратегического планирования, поскольку все они имеют право на существование и могут комбинироваться компаниями или использоваться поочередно в зависимости от ситуаций. Однако, исследование показывает, что подавляющее число компаний используют инструменты планирования в той или иной мере, что обусловливает необходимость развития методологии и инструментария стратегического планирования, ориентированного на предпринимательскую деятельность, а не только на макроуровень страны или региона.

Г.Б. Клейнер на одной из конференций подчеркнул важность применения стратегического подхода на всех уровнях экономической системы. Он указал, что «переход на стратегическое управление – это не частный и не тактический, а в полном смысле стратегический вопрос ... оно должно простираться в экономическом пространстве сверху донизу, от предприятий, организаций до федерального уровня, охватывать все обозримые периоды развития экономики, дополняться всеми видами обратной, боковой и диагональной связи. Эта система сыграет роль скрепа, интегрирующего фрагментарную и неустойчивую экономику сегодняшней России. Только в составе этой системы «Стратегия-2020» может стать настоящей стратегией» [5, с. 63-68]. Отсюда развитие подходов и методов согласования и координации стратегических планов на всех уровнях экономики приобретает решающее значение в достижении успеха всей экономической системы страны.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Ахтямов М.К., Юлдашева О.У., Кузнецова Н.А.* Инновационное развитие предпринимательства в экономике знаний. М.: Креативная экономика, 2011.
- 2. *Гусаров Ю.В., Гусарова Л.Ф.* Управление: динамические процессы и современные приоритеты: монография. М.: ИНФРА-М, 2014.
- 3. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.
- 4. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления: монография. СПб.: ИД СПбГУ, 2006.
- 5. *Клейнер Г.Б.* Почему стратегия 2020 не является стратегией? Материалы круглого стола. М.: Научный эксперт, 2011.
- 6. Ansoff I. The emerging paradigm of strategic behavior // Strategic Management Journal. 1987. № 8 (6). P. 501-515.
- 7. Ansoff I. Corporate Strategy: an Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion. New York: McGraw-Hill, 2010.
- 8. *Burnes B*. Kurt Lewin and the planned approach to change: a re-appraisal // Journal of Management Studies. 2004. № 41 (6). P. 977-1002.
- 9. Burgelman R.A. Intraorganizational ecology of strategy making and organizational adaptation: Theory and field research // Organization Science. 1991. № 2 (3). P. 239-262.
- 10. *Hart S.L.* An integrative framework for strategy-making processes // Academy of Management Review. 1992. № 17 (2). P. 327-351.
- 11. *Hendry J.* Strategic decision making, discourse, and strategy as social practice // Journal of Management Studies. 2000. № 37. P. 955-978.
- 12. Johnson G., Whittington R., Scholes K. Exploring Strategy. Essex: Prentice Hall, 2011.

- 13. Lewin K. Frontiers in group dynamics // Human Relations. 1947. № 1 (2). P. 143-153.
- 14. *Martinet A.C.* Strategic planning, strategic management, strategic foresight: the seminal work of H. Igor Ansoff // Technological Forecasting and Social Change. 2010. № 77 (9). P. 1485-1487.
- 15. Mintzberg H. Patterns in strategy formation // Management Science. 1978. № 24. P. 934-948.
- 16. *Mintzberg H.*, *Waters J.A.* Of strategies, deliberate and emergent // Strategic Management Journal. 1985. № 6. P. 257-272.
- 17. *Mintzberg H*. Rethinking strategic planning. Part I: pitfalls and fallacies // Long Range Planning. 1994. № 27 (3). P. 12-21.
- 18. Regnér P. Strategy creation in the periphery: inductive versus deductive strategy making // Journal of Management Studies. 2003. № 40 (1). P. 57-82.

Кириллова О.В.

### ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ В СФЕРЕ УСЛУГ

**Аннотация.** В статье проанализированы основные детерминанты инновационного потенциала предприятий, осуществляющих свою деятельность на рынке предоставления услуг населению.

**Ключевые слова.** Инновации, сфера услуг, управление.

Kirillova O.V.

## THE FEATURES OF THE PROCESS OF INNOVATION MANAGEMENT IN THE SERVICE SECTOR

**Abstract.** The article analyzes the main determinants of the innovative capacity of enterprises operating in the market providing services to the population.

Keywords. Innovation, services, management.



В последние десятилетия наблюдается процесс активной эволюции сектора услуг, существенно повышается роль этого вида деятельности для экономики страны. Актуальность исследования процесса управления инновациями в этой сфере обусловлена растущей конкуренцией на рынке услуг. Так, по оценкам специалистов Евросоюза, в 2004 году на сектор услуг, в среднем, приходилось 39,9% от общей численности занятых в экономике EC, а уже к 2011 году этот показатель составлял порядка 54%.

В последние годы в России (до наступления финансового кризиса) в самых разных сферах деятельности наблюдалось значительное усиление инновационной активности. Наиболее эффективные результаты этого процесса проявились в области продуктовых и технологических инноваций, чего нельзя сказать о сфере услуг, хотя и там эти процессы стали достаточно заметными. Сложившаяся ситуация сама по себе представляется достаточно позитивной, тем не менее, сегодня, в достаточно сложный с экономической точки зрения период, необходимо переосмысление всех результатов такой инновационной активности и расстановка несколько иных акцентов этой деятельности в современных экономических условиях [1].

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [2], важным элементом обеспечения конкурентоспособности отечественной экономики является формирование принципиально иного, инновационного механизма социального развития, которое основывается на новых требованиях к человеческому потенциалу, потребляемым ресурсам и, что чрезвычайно важно – предоставляемым услугам. Необходимо отметить также, что активное внедрение инноваций в этом сегменте рынка обеспечивает достижение основной цели инновационной политики, заключающейся в повышении качества жизни населения. В связи с этим представляется особенно важным проанализировать основные детерминанты инновационного потенциала предприятий, осуществляющих свою деятельность на рынке предоставления услуг населению.

#### ГРНТИ 06.71.15

© Кириллова О.В., 2015

Ольга Владимировна Кириллова — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической безопасности Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения.

Контактные данные для связи с автором: 190000, Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, д. 67 (Russia, St. Petersburg, Bolshaia Morskaia str., 67). Тел. (812) 494-70-38. E-mail: okiril\_lova@mail.ru. Статья поступила в редакцию 28.05.2015 г.

Для ссылок: Кириллова О.В. Особенности процесса управления инновациями в сфере услуг // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 63-65.

Сегодня достаточно большое количество стран, которые не располагают значительными научнотехнологическими ресурсами, необходимыми для глобальных индустриальных достижений, обеспечивают рост национальной экономики, в основном, посредством развития инновационного сектора услуг. Это направление, несомненно, должно приниматься на вооружение и в России, поскольку сегодня необходимо учитывать не слишком активное развитие отечественного производственного и научно-технического потенциала на фоне относительно высокой доли сферы услуг в ВВП, в то время как, по мнению целого ряда экономистов, сегодня недооцененной является ее значимость для государств, претендующих на ведущую роль в мировом экономическом пространстве.

В современной литературе достаточно много исследований, посвященных анализу детерминант, оказывающих определяющее влияние на инновационную деятельность промышленных предприятий. Вместе с тем, оценка факторов, стимулирующих инновационный потенциал предприятий сферы услуг, на сегодняшний день в литературе освещен недостаточно подробно. Важность инновационного процесса в сфере услуг широко признается современными исследователями, как теоретически, так и эмпирически, но неоднородность сектора услуг и отсутствие инновационной типологии не позволяет дать конкретное определение стратегических приоритетов в инновационном преобразовании данной сферы.

Исследования инновационных процессов в сфере услуг являются относительно новыми, в рамках этих исследований предлагается их классификация на группы в соответствии с определенными подходами, согласно которым инновации в сфере услуг значительным образом отличаются от продуктовых инноваций. Данный факт определяется собственно самими основными характеристиками услуг: неосязаемостью, неоднородностью, непостоянством качества, одновременностью производства и потребления и зависимостью от личного предпочтения, которые и отличают услуги от физических продуктов и являются причиной возникновения определенных сложностей в управлении инновациями в этой сфере и ограничений в импорте программ и моделей управления инновациями в промышленном секторе.

Особенности и специфические характеристики услуг определяют требования к конкретным инновационным моделям определенного сектора услуг, что до сих пор недостаточно освещено в современной научной литературе. Укрупненно можно выделить три основные модели управления инновационной деятельностью в сфере услуг:

- 1. Ассимиляционная модель, использующаяся в компаниях, предоставляющих услуги в секторе, который недостаточно развит с инновационной точки зрения, здесь происходит заимствование инноваций из производственного сектора. К таким компаниям можно отнести туристические фирмы, гостиничный и ресторанный сервис и т.д.
- 2. Демаркационная модель управления инновационной деятельностью предполагает разработку собственных инноваций. К таким компаниям можно отнести фирмы, предоставляющие услуги в сфере информационных технологий, консалтинга и им подобные.
- 3. Синтезная модель, предполагающая конструктивное взаимодействие общепринятых подходов в управлении инновационными процессами, объединяющая в себе две предыдущие модели управления.

Следует отметить также, что любая деятельность, связанная со сферой услуг, определяется не только потребительско-стоимостными свойствами произведенных услуг, но и такими социально значимыми показателями, как уровень и качество жизни, состояние здоровья и экономическая инициативность населения, а также социальные взаимоотношения.

Инновационная деятельность в сфере услуг по своей направленности должна быть ориентирована не только на сферу производства и потребления, но в большей степени исследовать и анализировать особенности конечных потребителей, что, в итоге, предопределяет настоятельную необходимость в программном подходе, который предусматривает прогнозирование, избирательность и адресность, рациональность использования всех типов ресурсов [3].

Управление инновационной деятельностью в сфере услуг должно быть связано с определенными результатами, поддающимися прогнозированию, которые приводят к серьезной трансформации процесса управления, как внутри предприятия-производителя услуги, так и к значительным изменениям во внешней среде. Так, например, повышение требований к потребительской ценности услуги может быть вызвано ростом платежеспособного спроса. Такого рода изменения приводят к тому, что производители услуг вынуждены расширять и обновлять их ассортимент, вносить изменения в средства

коммуникации с потребителями, искать инновационные маркетинговые инструменты для освоения новых рынков. В свою очередь, расширение рынка производителей услуг и развитие конкурентной среды определяет совершенно новую потребность – в активном внедрении в эту деятельность информационных систем.

На современном рынке услуг уже отчетливо видна тенденция внедрения информационнотехнологических новшеств, облегчающих работу с клиентами и в целом весь процесс сервисного производства, при этом преобладают инновации, не сопряженные с технологиями. Технологические инновации носят здесь скорее инструментальный характер, а наиболее значимыми являются организационные инновации и поиск принципиально новых ниш на рынке [4].

Тем не менее, ситуация на современном рынке такова, что наиболее конкурентоспособными становятся только те компании, которые делают акцент на внедрении инноваций, связанных с расширением спектра услуг, основанном на использовании информационных технологий. Принципиальное значение здесь имеет реинжиниринг бизнеса, который должен быть направлен на усовершенствование собственно процесса оказания услуг, и который может позволить предприятию одновременно снизить издержки производства, повысить качество предоставляемых услуг и сократить время на их производство.

Необходимо подчеркнуть, что процесс внедрения инноваций в условиях современного рынка, характеризующегося агрессивной конкурентной средой, является в большой степени вопросом выживания для большинства предприятий сферы услуг. При этом необходимо учитывать и тот факт, что нововведения должны быть внедрены по мере необходимости и появления потребности в них на рынке. Тем не менее, менеджмент предприятия обязан предвидеть необходимость в тех или иных инновационных преобразованиях, оценивать их целесообразность и актуальность. В рамках этого необходимо выполнение следующих требований:

- постоянный мониторинг рынка и выявление инновационных видов услуг, которые в перспективе могут обеспечить необходимую (целевую) долю рынка;
- внедрение инновационных подходов в управлении другими сферами деятельности предприятия (маркетинговая деятельность, кадровое обеспечение и т.д.);
- обеспечение сбалансированности тактических и стратегических программ по внедрению инновационных программ (способы увеличения прибыли, принципы наиболее эффективного использования имеющихся средств и т.д.).

Таким образом, процесс управления инновациями в сфере услуг должен обеспечивать, во-первых, достижение основной цели инновационной политики, заключающейся в повышении качества жизни населения; во-вторых, глубокий анализ особенностей конечных потребителей услуг, на основании которого можно будет разработать стратегический план развития предприятия сферы услуг; в-третьих, реинжиниринг бизнес-процессов предприятия, направленный на усовершенствование собственно процесса оказания услуг; и, наконец, в-четвертых, актуальность и необходимость внедрения инноваций в производственную сферу и сферы, сопровождающие бизнес. Реализация предложенных направлений, по нашему мнению, может сформировать принципиально новые условия для реформирования рынка услуг, усилить конкурентную позицию компании на современном рынке услуг.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Головцова И.Г., Ястребов А.П. Функции управления инновационной деятельностью вуза в сфере управления качеством // РИСК. 2013. № 4.
- 2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity (дата обращения 30.04.2015 г.).
- 3. *Носкова Н.А*. Инновационная деятельность в сфере услуг // Современные научные исследования и инновации, 2012. № 6.
- 4. *Тлехурай-Берзегова Л.Т.* Особенности инновационных процессов в современной сфере услуг // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2011. № 2.

# АГРОТУРИЗМ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация. В статье рассматриваются условия, опыт и перспективы развития агротуризма в Ленинградской области, определяется валовой доход агротуристических услуг в масштабе региона. Классифицируются виды туризма, осуществляемые вне городов. Исследуются факторы агротуристической деятельности, влияющие на устойчивость экономического развития сельских территорий, выявляются особенности и определяются закономерности ведения предпринимательской деятельности, связанной с агротуризмом, главами крестьянских (фермерских) хозяйств региона.

**Ключевые слова**. Деревенский туризм, историко-культурный туризм, экотуризм, лечебно-профилактических туризм, устойчивое развитие, сельские территории, фермерское хозяйство, крестьянская усадьба.

Kaganovich A.A.

#### FARMHOUSE IN RURAL DEVELOPMENT (FOR EXAMPLE, LENINGRAD REGION)

Abstract. In the article discusses the conditions, experiences and perspectives of development of agrotourism in the Leningrad region is defined gross revenue of services in agro-scale re-region. Classified types of tourism carried outside the city. The factors of rural tourism activities that affect the sustainability of economic development of rural areas-ray, identifies characteristics and patterns are determined by conducting enterprise-ness activities related to agro tourism heads of peasant (farmer) farms in the region.

**Keywords**. Rural tourism, historical and cultural tourism, ecotourism, therapeutic and prophylactic tourism, sustainable development, rural areas, farm, farmhouses.



Экономические реформы конца XX века породили ряд серьёзных экономических и социальных проблем на селе. Для их решения недостаточно только развития сельскохозяйственного производства, нужны новые социально-экономические идеи, способные создать гибкий механизм устойчивого развития регионального сектора агропромышленного комплекса и сельских территорий России. Одним из элементов такого механизма, по мнению автора, может стать аграрный туризм.

Сложилось различное понимание агротуризма. Одни специалисты относят к нему историкоэтнографические и спортивно-оздоровительные услуги, предлагаемые в сельской местности. Другие считают, что агротуризм это, прежде всего, занятость сельского населения, связанная с реализацией произведённой ими сельскохозяйственной продукции и, наконец, ряд экономистов утверждают, что агротуризм обеспечивает более высокую конкуренцию на рынке туристических услуг. Если проанализировать существующий современный понятийный аппарат по агротуризму, то очевидно, что он

#### ГРНТИ 06.61.33

© Каганович А.А., 2015

Андрей Александрович Каганович — кандидат педагогических наук, доцент, докторант кафедры экономики Санкт-Петербургского государственного аграрного университета.

Контактные данные для связи с автором: 196601, Санкт-Петербург, Пушкин, Петербургское шоссе, д. 2 (Russia, St. Petersburg, Pushkin, Peterburgskoie road, 2). Тел: +7 (812) 465-05-05. E-mail: sly-fx@bk.ru. Статья поступила в редакцию 01.07.2015 г.

Для ссылок: Каганович А.А. Агротуризм в развитии сельских территорий (на примере Ленинградской области) // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 66-70.

рассматривается, с точки зрения территориального развития, как ключевая отрасль хозяйства в сельской местности. Все остальные отрасли, представленные на селе, являются лишь технологическим инструментарием «встроенным» в природно-климатическую рекреационную среду.

Все специалисты, с трудами которых ознакомился автор, сходятся во мнении, что агротуризм – это отрасль туристической деятельности, осуществляемая за пределами города на территории, на которой постоянно проживают сельские жители. Особенностью данной территории, с точки зрения демографии, является низкая плотность населения и сравнительно небольшой набор услуг, который может быть представлен потенциальному клиенту. В данный набор могут входить услуги по размещению в сельских домах, услуги по организации туров (историко-культурных, экологических, лечебнопрофилактических и др.), услуги, связанные с непосредственным участием туристов в сельскохозяйственном производстве и других занятиях сельских жителей. Исходя из вышеизложенного, мы можем утверждать, что агротуризм – это один из видов туристической деятельности, осуществляемый в сельской местности. Агротуристическим продуктом данного вида деятельности является полноценный комплекс туристических услуг. Ресурсной базой агротуризма (и также его разновидностей – сельского, деревенского, фермерского и казачьего) являются природно-климатические и историко-культурные ресурсы сельской местности.

Мировые тенденции развития туризма ярко демонстрируют, особенно в последнее время, что миллионы семей отдают предпочтение не солнцу, морю и фешенебельным курортам, а сельскому пейзажу, экологии и историческим традициям. Изучив зарубежный опыт развития агротуризма, мы можем констатировать, что он различается (дифференцирован) по своему предназначению и функциям, выполнение которых обязательно, с точки зрения принадлежности к агротуризму. Экскурс в историю вопроса показывает, что агротуризм, как одно из направлений туристической деятельности, появился в 50-е годы прошлого века во Франции, Италии, Германии, Кипре, Малайзии, Шри-Ланке и других странах в связи с урбанизацией. В вышеуказанных странах резко сократилось производство собственных сельхозпродуктов. Правительства многих стран были вынуждены выделить бюджетные средства на восстановление заброшенных сельских населённых пунктов и переселить в них специально отобранные молодые семьи.

Яркий пример такого государственного подхода демонстрировала Франция. В связи с вышеизложенными причинами, в стране резко сократилось производство традиционных для французов вина и сыра. За достаточно небольшой временной промежуток, государству удалось переломить ситуацию. Уже к началу 1960-х годов было восстановлено за счёт бюджета более одной тысячи агроусадеб. Схожая ситуация наблюдалась в начале 1970-х годов и в Италии. Агротуризм там получил развитие в качестве дополнительного вида деятельности к основному сельхозпроизводству. Наиболее прибыльно агротуризм развивался в Тоскании, Сицилии и Умбрии. Интересен опыт Германии по развитию агротуризма (немцы чаще называют его деревенским туризмом). Для развития сельских территорий Германии, правительство разработало и реализовало государственную программу по устойчивому развитию сельской местности. Суть программы сводилась к организации бюджетного отдыха граждан. Как результат – комфортный деревенский отдых каждому желающему за небольшие деньги. Только за 2014 год более пятисот тысяч граждан Европейского союза отдыхали в сельской местности на территории Германии по программам агротуризма.

С целью снижение нагрузки на прибрежные районы Кипра, руководство этой страны всячески поощряло развитие сельского туризма. Сегодня можно констатировать, что агротуризм Кипра прочно занял второе место среди различных направлений туристической деятельности, уступив только пляжному туризму. Государственный подход к развитию агротуристической сферы демонстрирует и Малайзия. Особенность данного вида туризма в этой стране заключается в том, что он развивается на основе созданных в прошлом и создаваемых в настоящее время государственных сельскохозяйственных парков. VIP-деревни — «визитная карточка» агротуризма Шри-Ланки. Агротуристические деревни этой страны представляют собой современные сельскохозяйственные предприятия. Это некий симбиоз «пятизвёздочных деревень» и современных сельскохозяйственных комплексов с элементами национального колорита.

Резюмируя вышеизложенное, можно с уверенностью утверждать, что причиной развития агротуризма в мире явились социально-экономические и демографические трудности, а также бурный рост урбанизации. За рубежом агротуризм имеет государственную поддержку. Государства координируют

данный вид туристической деятельности специально созданными правительственными организациями и уделяют ему значительное внимание. В Российской Федерации же агротуризм только начинает делать свои первые шаги. В настоящее время ещё рано говорить о полноценном агротурпродукте, который должен создаваться туроператорами, однако, ряд регионов страны активно развивают и поддерживают агротуризм. Первый опыт развития данного вида занятости сельского населения отмечен на Алтае (агротуристический проект «Зелёный дом»), в Белгородской и Воронежской областях (агротуристический проект «Деревня»), в Карелии (проект «Российская усадьба»). Попытки работы по модельным программам «деревенский пансион», «национальный дом», «этнографическая деревня», «VIP-деревня», «деревенская гостиница», «охотничий хутор» и пр., отмечаются в Прибайкалье, Удмуртии, в республиках Северного Кавказа, на Камчатке и других регионах России.

В современных социально-экономических условиях складывается механизм агротуристической деятельности. Появляются компании (как правило туристические), которые создают классический туристический продукт «под ключ». Особенностью такого продукта является то, что создаётся он в сельской среде, где очень слабо представлена инфраструктура туризма. Агентами (субъектами) агротуризма являются сельские жители, ведущие хозяйство, и главы крестьянских (фермерских) хозяйств со своими семьями. Данные категории сельских жителей, помимо обеспечения туристов продуктами питания, предоставляют для своих клиентов жилые помещения. Исходя из этого следует, что объектом агротуристической деятельности выступает крестьянская усадьба, расположенная в сельской местности и обладающая рядом обязательных для туристической деятельности элементов: меблированное (возможно стилизованные под старину) изолированное помещение, кухня, баня, надворные постройки.

В результате проведённого анализа потенциального рынка агротуризма, нами выявлены следующие его целевые сегменты: (1) граждане Российской Федерации и (2) иностранные туристы.

Первую категорию туристов можно подразделить на несколько подгрупп: туристы из числа граждан Российской Федерации, допущенные к сведениям, составляющим государственную тайну, которым запрещён или ограничен выезд за рубеж; туристы, которые имеют небольшие по времени отпуска в связи с особенностью их занятости; туристы, которые по своим финансовым возможностям ограничены в организации зарубежного отдыха; российские семьи, предпочитающие внутренние путешествия зарубежным.

Во вторую категорию туристов входят иностранные граждане, которые делятся на следующие подгруппы: туристы, посещающие Россию с целью ознакомления с историко-культурным наследием тех или иных её субъектов; туристы-паломники; туристы, предпочитающие экологический туризм любому другому виду туризма; туристы-транзитники; туристы-волонтёры.

Как показывает сложившиеся в нашей стране практика организации агротуристических туров, модель агротуристической деятельности сводится к тому, что глава фермерского хозяйства или руководитель малого сельскохозяйственного производства с членами своей семьи организуют для туристов проживание с полным пансионом и знакомство с жизнью и бытом сельских жителей. При этом основным видом деятельности вышеуказанных туроператоров (турагентов) является сельскохозяйственная деятельность. Из агротуристической деятельности они извлекают дополнительный доход, за счёт реализации туристических услуг, и зарабатывают традиционным способом — реализацией своей сельхозпродукции. Пребывание туристов в сельской местности сопровождается знакомством их с природными ландшафтами, традиционными сельскими промыслами, с ценностями народного творчества и деревенской культуры, местными обычаями и разновидностями сельского труда.

Агротуризм, по мнению ряда авторов, обеспечивается следующими условиями: жилье для размещения туристов; организация питания, обеспечение досуга отдыхающих [1]. Обобщение первых шагов агротуризма в Российской Федерации показывает, что помимо природно-климатических и географических предпосылок создания благоприятных условий организации данного вида деятельности, необходим высокий агропроизводственный потенциал сельских территорий. Ленинградская область — регион, обладающий вышеуказанным потенциалом и благоприятными условиями для организации агротуристического отдых всех категорий клиентов. Природные условия, наличие богатого историкокультурного наследия, разнообразный животный и растительный мир региона, непосредственная близость города Санкт-Петербурга — культурной столицы России, делают Ленинградскую область уникальным агротуристическим центром страны.

Наиболее важными ресурсами сельских территорий Ленинградской области выступают: речной и озёрный ресурс (протяжённость рек региона составляет более чем 50 тыс. км, в области имеется 1800 озёр, в том числе самое крупное в Европе — Ладожское озеро); потенциал трудового ресурса (в сельской местности региона проживает около 600 тыс. человек, что составляет около 35% от всего населения Ленинградской области); агропроизводственный ресурс (Ленинградская область занимает первое место по объёму производства сельскохозяйственной продукции на душу населения в Северо-Западном федеральном округе). Оценку условий развития агротуристической деятельности на сельских территориях Ленинградской области демонстрирует таблица 1.

Условия развития агротуризма в Ленинградской области

Таблица 1

Сильные стороны	Слабые стороны	
Уникальность расположения региона.	Отсутствие федеральных и региональных целе-	
Активная и эффективная сельскохозяйственная деятель-	вых программ поддержки агротуризма.	
ность малых форм хозяйствования на селе.	Низкий уровень продвижение турпродукта на	
Положительная динамика роста сельского населения.	туристском рынке.	
Возможности (перспективы)	Слабые стороны	
Повышения уровня занятости на селе.	Уровень сервиса не соответствует предъявляе-	
Развитие социальной инфраструктуры села и сельских	мым требованиям.	
территорий.	Слабый инвестиционный потенциал.	

Силами научных сотрудников Лаборатории устойчивого развития сельских территорий Санкт-Петербургского государственного аграрного университета в 106 сельских муниципальных образованиях региона были проведены опросы руководителей предприятий и организаций сельхозтоваропро-изводителей, в том числе 40 крестьянских (фермерских) хозяйств [2, 3], по результатам которых составлено представление о наиболее предпочтительных направлениях развития агротуризма в Ленинградской области (таблица 2).

 Таблица 2

 Направления развития агротуризма в Ленинградской области

Направление агротуризма	Сельская территория области (в % от числа респондентов)
Отдых	40,4
Ознакомление с историей и культурой региона	38,0
Рекреационная охота и рыбалка	36,0
Лечение	34,8
Народное творчество и ремёсла	18,8
Фестивали	16,0

Анализ результатов, полученных при опросе лиц, приобретающих туры в туристических компаниях города Санкт-Петербурга, показывает, что наиболее привлекательными для них являются направления агротуризма, связанные с рекреационной охотой и рыбалкой, а также с историей и культурой Ленинградской области (таблица 3).

Цели агротуристов в Ленинградской области

Таблица 3

Направление агротуризма	Сельская территория области (в % от числа респондентов)		
Ознакомление с историей и культурой региона	70,0		
Рекреационная охота и рыбалка	30,0		

В развитии регионального агротуризма большую роль сыграли мероприятия, проводимые Комитетом по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Правительства Ленинградской области. В частности, принятие Стратегии устойчивого развития сельских территорий Ленинградской об-

ласти до 2030 года, а также ряда региональных программ, стимулирующих производственную активность местных сельхозтоваропроизводителей, организация на базе обособленного структурного подразделения Санкт-Петербургского государственного аграрного университета — Академии менеджмента и агробизнеса — постоянно действующих курсов подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для сферы АПК.

Наибольшего успеха в развитии агротуризма на территории Ленинградской области добились в Приозерском, Подпорожском и Волосовском районах. В этих административных районах агротуристической деятельностью занимаются 46 хозяйств. Экономические эффекты от агротуризма для развития сельских территорий на уровне муниципальных образований весьма значительны. Так, самозанятость сельского населения в Приозерском районе увеличилась на 7,9%, в Подпорожском районе — на 3,1%, в Волосовском административном районе — на 12,1%.

Таким образом, формирование и дальнейшее развитие регионального агротуристического комплекса может стать одним из перспективных направлений устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации. Главными показателями развития регионального агротуризма будут являться: рост доходов сельского населения и повышения уровня занятости на селе; развитие агропромышленного и рыбохозяйственного комплекса региональной экономики; создание условий гарантированного сбыта производимой на территории региона сельскохозяйственной продукции; развитие потребительской и сбытовой кооперации; сохранения историко-культурного наследия, народной самобытности и традиций российского села.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Адамеску А.А., Воскресенский В.Ю. Аграрный туризм как инновационный фактор развития аграрнопромышленного комплекса // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 13 (70).
- 2. Поддержка и координация инициатив бизнеса, муниципальных образований, ассоциаций фермеров и садоводов по комплексному устойчивому развитию сельских территорий: отчет о НИР / ЛУРСТ ФГБОУ ВПО СПбГАУ. СПб., 2013.
- 3. Развитие внутреннего и въездного туризма в Ленинградской области: отчёт о НИР / ЛУРСТ ФГБОУ ВПО СПбГАУ. СПб., 2013.

Айрапетова А.Г., Истомин А.С., Попов К.И.

### КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ

**Аннотация**. В статье рассматривается организация управления промышленным предприятием, показана объективная необходимость выбора оптимального варианта принятия решения и выбора показателей для оценки эффективности управления. Выявлены направления совершенствования управления предприятием.

Ключевые слова. Управление, промышленность, принятие решения, эффективность, эффект.

Ayrapetova A.G., Istomin A.S., Popov K.I.

## CRITERIA OF AN ASSESSMENT OF EFFECTIVE MANAGEMENT IN INDUSTRIAL PRODUCTION

Abstract. In article consider the organization management of the industrial enterprise, shown objective need of a choice optimum option of decision-making and a choice of indicators for an assessment management efficiency. The directions of improvement management is revealed.

Keywords. Management, industry, decision-making, efficiency, effect.



В последовательном осуществлении концепции экономического роста важное место занимает вопрос совершенствования организации и управления производством. Ключевой момент реализации стратегии в организации – сделать так, чтобы сотрудники поняли критически важный процесс: как нематериальные активы, превращаются в материальные результаты [4]. Для дальнейшего совершенствования механизма управления промышленным предприятием, необходимо определить новые пути решения проблем управления и повышения научного уровня планирования. Учитывая, что под воздействием научно-технического прогресса во всех отраслях происходит дальнейший рост масштабов производства, углубление его специализации, усложнение техники, технологии, а в некоторых из них и состава изготовляемой продукции, становится очевидным тот факт, что процесс управления усложняется, и причины этого явления носят объективный и постоянный характер.

В этих условиях возникает необходимость выбора оптимального варианта принятия решений и выбора показателей для оценки эффективности управления. В большинстве случаев используются

#### ГРНТИ 06.81.19

© Айрапетова А.Г., Истомин А.С., Попов К.И., 2015

Ануш Генриховна Айрапетова — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Александр Сергеевич Истомин — аспирант кафедры управления качеством Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Константин Игоревич Попов — аспирант кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Попов К.И.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 911 828-57-14. E-mail: kpopov90@gmail.com. Статья поступила в редакцию 25.07.2015 г.

Для ссылок: Айрапетова А.Г., Истомин А.С., Попов К.И. Критерии оценки эффективности управления промышленным производством // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 71-74.

две группы оценок: первая — оценка эффекта, проявляющегося в управляющей системе (эффективность деятельности аппарата управления), вторая — в управляемом объекте, то есть непосредственно в производстве. Предлагаемые подходы к оценке эффективности управляющей системы, в свою очередь, также можно разделить на две группы. В большинстве случаев значимость управленческого труда проявляется через результаты производственной деятельности всего объекта управления, например, эффективность его определяют отношением общего результата работы предприятия, объединения, ведомства к численности работников управления или к затратам, отпускаемым на их содержание. Другой подход заключается в том, что показатели эффекта отражают непосредственные результаты деятельности аппарата управления. В качестве исходного момента при их определении взят уровень решения конкретной задачи.

Аппарат управления расчленяет общую задачу всей системы на частные, вплоть до отдельного члена коллектива. Качественные и количественные показатели выполнения таких заданий являются основой оценки управленческого труда. Для этой цели используются такие показатели, как бездефектность, своевременность, оперативность, ритмичность осуществления намеченных планов и другие [2]. Все они выступают как мера оценки качества деятельности конкретного звена всего аппарата управления. Другими словами, оцениваются только отдельные стороны выполнения функциональных обязанностей. При этом выбираются те виды работ, конечный результат которых поддается количественному определению. Общим принципом расчета является отношение фактически достигнутых результатов к производственной программе.

Разные системы показателей имеют различные способы оценки достигнутого уровня. В одних случаях она производится при помощи баллов, в других — методом подсчета дефектов и т.д. Становится понятно, что эта трудоемкая работа требует многочисленных исполнителей, так как система оценки имеет большое число показателей, и подсчет ведется по трудовому вкладу каждого работника управления. В известной мере эта задача может быть упрощена группировкой показателей качества работы аппарата по элементам управленческого цикла. Для каждого элемента или стадии такого цикла находится средний коэффициент, характеризующий качество его выполнения. Затем определяется корреляционная связь между средними коэффициентами качества выполнения конкретных элементов управленческого цикла с конечными результатами деятельности всей системы.

Однако даже при этих условиях до конца трудно выяснить, являются ли достигнутые результаты итогом деятельности той или иной группы управленческого персонала. Совершенно очевидно, что только комплексный, системный подход позволит проследить за формированием эффекта на том или ином уровне управления, только такой подход может гарантировать полное выявление источников и факторов, определяющих степень влияния управления на производство, только на этой основе можно обеспечить объективность оценки действенности принимаемых мер.

Оценку экономической эффективности совершенствования управления производством можно осуществить в два этапа. На первом этапе определяется эффективность производимых мер по совершенствованию управления в разрезе основных его направлений. Итоговая оценка его результативности здесь выражается абсолютным показателем «Экономия от совершенствования управления» (основными слагаемыми которого являются эффект от повышения концентрации и специализации производства в результате создания объединений, экономия от совершенствования организационной структуры управления, внедрения автоматизированных систем управления и повышения механизации управленческого труда). На втором этапе дается обобщающая, комплексная оценка. Достигается это следующим образом: определяется фактически сложившийся и практически возможный уровень организации управления, а затем рассчитывается влияние повышения уровня его организации на эффективность производства.

Совершенствование управления, являясь одной из форм развития производства, направлено на дальнейшую его интенсификацию главным образом за счет: укрупнения первичного звена производства путем создания производственных объединений; совершенствования организационной структуры управления; механизации управленческого труда; внедрения автоматизированных систем управления. В соответствии с указанными направлениями производится оценка экономической эффективности от совершенствования управления. Так, например, эффективность от повышения уровня концентрации и специализации производства на базе создания объединений в первичном звене складывается из таких показателей, как увеличение объема производства, экономия за счет снижения

себестоимости продукции и т.д. Работы по оперативному управлению производством выполняются в реальном масштабе времени, не допускающем перерывов в процессе изготовления деталей и сборки изделий [5]. В суммарном виде экономию от этих мероприятий можно определять, как разность затрат на содержание аппарата управления до и после создания объединения.

Рассмотренные теоретические положения были апробированы на практике. Так, например, в объединении «Уфимское моторостроительное производственное объединение» в 2014 году по сравнению с 2004 годом эффект от повышения концентрации и специализации производства составил 4,957 млн рублей (в том числе прирост прибыли – 2,558 млн рублей, экономия от снижения материальных затрат – 469 тысяч рублей, экономия капитальных вложений – 1,93 млн рублей), затраты на содержание аппарата управления возросли на 210 тысяч рублей, экономия за счет механизации управленческого труда и эффективность от внедрения автоматизированных систем управления составили соответственно 104 и 124 тысячи рублей [3].

На втором этапе, когда дается комплексная оценка эффекта от совершенствования управления, надо учитывать то обстоятельство, что производство материальных благ, как известно, осуществляется в форме оборота производственных фондов, а процесс управления направлен на поддержание и регулирования их движения. Поэтому в основу методики оценки уровня организации управления производством нами предложено положить тезис о том, что в условиях постоянного насыщения предприятий основными производственными фондами управление может считаться эффективным лишь в том случае, когда постоянно повышается их непрерывность и скорость кругооборота и оборота. Другими словами, темпы ускорения оборота всех (используемых) производственных фондов не должны быть меньше темпов роста их объема.

В соответствии с этим рассчитывается фактически сложившаяся и возможная длительность оборота всех используемых фондов, определяются резервы ускорения движения производственных фондов за счет совершенствования управления и влияние такого ускорения на основные технико-экономические показатели производственной деятельности. На основе данных по объединению «Уфимское моторостроительное производственное объединение» определено, что здесь в 2014 году по сравнению с 2004 годом скорость оборота фондов почти не изменилась, а их объем за этот же период увеличился в полтора раза. В результате уровень организации управления в 2014 году составил 0,70 по сравнению с 2004 годом. Время оборота авансированных фондов в «Уфимском моторостроительном производственном объединении» при уровне организации равном 0,70 составляло 423 дня, а при условии уровня организации, равного единице, продолжительность времени оборота составила бы 296 дней.

Ускорение оборачиваемости авансированных фондов оказывает положительное влияние на все технико-экономические показатели производственной деятельности и, прежде всего, на объем продукции и прибыль. Например, прирост объема прибыли за счет возможного повышения уровня организации управления в рассматриваемом объединении составит 5,36 млн рублей. Однако данный показатель выражает главным образом конечный результат взаимодействия в совокупности всех факторов, влияющих на улучшение управления, объективно характеризует возможности дальнейшего роста его эффективности. В свою очередь, обобщающий показатель уровня организации расчленяется на шесть частных. Полученная в итоге система взаимоувязанных показателей позволяет выявить на каждой стадии оборота производственных фондов роль отдельных факторов и определить влияние каждого частного показателя на комплексный показатель уровня.

Для получения более эффективной характеристики предлагаем экономичность управляющей системы определять как отношение затрат на управление к количеству оборотов авансированных фондов. Этот показатель характеризует затраты на управление при осуществлении полного кругооборота всех авансированных фондов на том или ином предприятии. Чем выше скорость оборота при одних и тех же затратах на управление, тем больше оснований считать, что управляющая система экономична, и наоборот. Таким образом, как показали наши расчеты, тенденция к экстенсивному развитию производства пока еще не преодолена, задача интенсификации производства может и должна решаться планомерно и поэтапно [1]. Как нам представляется, весьма важно было бы на всех уровнях управления особо акцентировать внимание менеджмента на ускорении оборачиваемости фондов и факторах, обеспечивающих такое ускорение.

- 1. *Айрапетова А.Г., Ластовка И.В.* Управление инновациями в промышленном производстве // Журнал правовых и экономических исследований. 2011. № 4.
- 2. Миронова Г.В., Осипова Г.И. Экономика и организация производства. М.: МГУП, 2003.
- 3. ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение»: годовой отчет по итогам 2014 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.umpo.ru/Files/godovoy\_otchet\_za\_2014g.pdf (дата обращения 02.07.2015).
- 4. Платонов В.В., Овсянко К.А., Айрапетова А.Г. Стратегическая оценка деятельности инновационно-активных предприятий. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012.
- 5. Фатхутдинов Р.А. Организация производства. М.: Инфра-М, 2007.

Вознесенский А.А.

#### НЕОБХОДИМОСТЬ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В СУДОСТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Аннотация.** В данной статье рассматривается необходимость улучшения инвестиционного климата в судостроительном комплексе  $P\Phi$ . Дается описание основным производственным процессам, протекающим при строительстве судов. Выявляются основные проблемы, связанные с производственным процессом.

Ключевые слова. Судостроение, экономика, инвестиции, технология, производство, конкуренция.

Voznesenskiy A.A.

### THE NEED TO IMPROVE THE INVESTMENT CLIMATE IN THE SHIPBUILDING INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION IN MODERN CONDITIONS

**Abstract**. The article discusses the need to improve the investment climate in the Russian shipbuilding industry. A description of the main production processes occurring in the construction of ships. Identifies the main problems associated with the production process.

Key words. Shipbuilding, economy, investment, technology, manufacturing, competition.



Инвестиционная привлекательность судостроительного комплекса напрямую зависит от уровня технологической базы производства. Отечественное судостроение сегодня базируется на технологических решениях и нормах, принятых ещё в 70–80-е годы XX века. Средний процент изношенности основных средств составляет около 70%, изношенность машин и оборудования – около 85%.

Большинство предприятий отрасли – предприятия полного цикла. При этом, как правило, индивидуально каждый из цехов, входящих в производственную цепочку, имеет собственные ограниченные производственные мощности, в некоторых случаях не коррелирующие друг с другом. В качестве подобного примера можно привести следующую ситуацию: пропускная мощность сварочно-заготовительного цеха — 10 тысяч тонн в год, что в 3 раза ниже пропускной способности корпусообрабатывающего цеха — 30 тысяч тонн в год. В связи с этим постоянно возникает риск недозагрузки части производственных мощностей с высокой пропускной способностью и повышенной нагрузки производств с низкой пропускной способностью, что может повлечь срывы сроков сдачи работ заказчикам.

#### ГРНТИ 06.81.12

© Вознесенский А.А., 2015

Александр Александрович Вознесенский — аспирант кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191187, Санкт-Петербург, Гангутская ул., д. 14. кв. 7 (Russia, St. Petersburg, Gangutskaya str., 14, ар. 7). Тел. 8 (921) 355-89-69. E-mail: a.voznesenskiy@gmail.com.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Е. Карлика.

Статья поступила в редакцию 20.05.2015 г.

Для ссылок: Вознесенский А.А. Необходимость улучшения инвестиционного климата в судостроительном комплексе РФ в современных условиях // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 75-78. Современное отечественное судостроение состоит из нескольких основных производственных этапов: корпусообрабатывающее производство; сборочно-сварочное производство; корпусостроительное производство; окрасочное производство; достроечное производство. Рассмотрим их особенности более детально.

#### 1. Корпусообрабатывающее производство.

В 2000-е годы на ряде судостроительных предприятий РФ были введены новые корпусообрабатывающие цеха. Производство было оснащено современными системами транспортировки металла, линиями очистки и грунтовки металлопроката фирмы Gutmann (Германия), кранами производства фирм Famak (Польша) и IMG (Германия); линиями резки профиля производства фирмы IMG, машинами тепловой резки листового проката производства фирм Messer Cutting & Wutting (Германия) и ESAB. В целом, существующее корпусообрабатывающее производство оснащено современным оборудованием, поточными линиями и специализированными участками и модернизации не подлежит. Необходима организация только участков гибки деталей из листов и профиля, отвечающих современным требованиям.

#### 2. Сборочно-сварочное производство.

Основная задача сборочно-сварочного производства — изготовление секций. Крановое оборудование, используемое при данном типе производства, позволяет изготавливать секции массой около 75–80 т. В настоящее время освоена технология механизированной сварки в среде углекислого газа и газовых смесях всех марок корпусных сталей, включая стали марок E500, F500 и плакированные E-500Z-П.

Сварочное оборудование цехов включает в себя: автоматы для сварки под флюсом, как стыковых, так и угловых швов, автоматы для сварки в среде  $CO_2$  (для угловой сварки), полуавтоматы для сварки в среде  $CO_2$  и газовых смесях типа M21 (Foton 20 и др.), установки аргонно-дуговой сварки, как отечественного производства, так и импортные (фирм KEMPI, ESAB и др.), а также оборудование для ручной дуговой сварки. Сварка осуществляется с использованием современных сварочных материалов: порошковых проволок и керамических подкладок.

В целом по сборочно-сварочному производству технологическое и подъемно-транспортное оборудование характеризуется низким техническим уровнем, значительным моральным и физическим износом. Технологические процессы, кроме электросварки, устарели. К основным направлениям модернизации сборочно-сварочного производства относятся: повышение производительности труда; механизация тяжелого ручного труда; улучшение условий и повышение привлекательности труда; внедрение современных технологий и оборудования; снижение трудозатрат и себестоимости продукции.

#### 3. Корпусостроительное производство.

Для формирования корпусов судов и спуска их на воду предприятия судостроительного комплекса РФ имеют наклонные стапеля и эллинги. Крупнейшими действующими стапелями являются стапель «А» и «Б», расположенные на Балтийском заводе в Санкт-Петербурге. Стапель «А» позволяет осуществлять спуск на воду судов дедвейтом до 100 тыс. т (см. табл.).

Характеристики наклонных стапелей

Таблица

Показатель	Стапель А	Стапель Б
Длина, м	343	245
Длина надводной части, м	263	192
Длина подводной части, м	80,4	52,3
Расстояние до противоположенного берега, м	460	450
Грузоподъёмность, т	40 000	12 500

Сварочное оборудование стапельных цехов, как правило, включает в себя автоматы для сварки под флюсом, полуавтоматы для сварки в среде  $CO_2$  и установки для аргонно-дуговой сварки. Также имеется достаточное количество оборудования для ручной дуговой сварки. Основной объём сварочных работ осуществляется на полуавтоматическом оборудовании зарубежных фирм («Кетрі» и др.) при широком использовании сварки в газовых смесях с использованием порошковой сварочной про-

волоки, керамических подкладок, позволяющих исключить непроизводительную потолочную сварку и дополнительную выборку корня шва. Для обрезки припусков цех использует наряду с ручной резкой и переносные газорезательные машины. Для сборки стыков и пазов секций широко применяется система «быстрый монтаж» с применением алюминиевых мостиков.

Стоит отметить, что большинство сварочных операций, проводимых на базе стапельных цехов, являются весьма трудоёмкими. На качество производимых работ значительно влияет природный фактор. Большинство судостроительных предприятий РФ расположены в таких климатических условиях, где круглогодичная работа на открытом воздухе является трудновыполнимой. Частичным решением данной проблемы мог бы стать переход от трудоёмкого секционного формирования корпуса судна к блочному. При блочном методе формирования корпуса судна готовность отдельных блоков, подаваемых на стапель, доходит до 90%. Такой метод постройки судна сокращает время, необходимое для формирования корпуса на стапельном месте, увеличивает пропускную способность стапелей. Кроме того, изготовление корпусных конструкций, образующих блоки судна, происходит в закрытых помещениях, при максимальной механизации работ, что улучшает качество работ, облегчает труд рабочих и резко увеличивает производительность труда. Данный метод получил широкое распространение в странах Азии.

#### 4. Окрасочное производство.

Существующее окрасочное производство выполняет следующие работы: очистку металлоконструкций абразивным и механическим способом перед выполнением окрасочных работ до требуемой чистоты поверхности; окраску металлоконструкций с использованием ручного и механизированного способа нанесения лакокрасочных материалов (ЛКМ) (кисти, валики, установки БР, пульверизаторы). На предприятиях применяются следующие эпоксидные, полиуретановые, цинксиликатные, алкидные, фенолформальдегидные, поливинилбутиральные, битумные и другие виды ЛКМ. Основной проблемой в данном направлении является малый размер окрасочных камер, мощности которых не позволяют выполнять крупные заказы.

#### 5. Достроечное производство.

В достроечных цехах изготавливаются трапы (в т.ч. забортные), поручни, детали леерного ограждения, тентовые устройства, настилы полов и площадок, детали стеллажей, трубы системы вентиляции, детали электрослесарного насыщения и т.п. Изготавливаются элементы модульной зашивки судовых помещений.

В достроечных цехах, как правило, расположено следующее основное оборудование: гильотины для резки металла; установка плазменной резки сталей и цветных металлов; вальцы и прессы для гибки деталей из листа; прессы для вырубки мелких деталей; станок для резки труб; трубогибочный станок для гибки труб; токарные, фрезерные, сверлильные станки. В цехе имеется сварочное оборудование для полуавтоматической сварки в среде CO<sub>2</sub>, аргонодуговой сварки и электродуговой сварки, машина контактной сварки.

Основными проблемами достроечного производства являются: отсутствие современных технологий; низкая производительность труда. В современном мировом достроечном производстве наиболее прогрессивным методом является блочно-модульный метод изготовления и монтажа, предусматривающий максимальное сокращение сборочно-монтажных работ, выполняемых на судне за счет переноса изготовления судового помещения в цеховые условия, с максимально возможным объемом установки штатного оборудования и насыщения. Предварительное формирование помещения не зависит от степени готовности корпусных конструкций судна.

В условиях жесткой конкуренции на мировом рынке, одним из решающих факторов получения заказов являются цена и срок выполнения работы. На этом фоне преимущество блочно-модульного метода формирования судовых помещений становится особенно очевидным, т.к. данная технология позволяет значительно сократить трудоемкость достроечных работ, а – главное – уменьшить цикл строительства судна. Данный метод получил широкое распространение в зарубежном гражданском судостроении (Финляндия, Южная Корея), особенно при строительстве крупнотоннажных пассажирских судов и буровых платформ. Отечественный опыт применения данной технологии ограничивается применением санитарных блоков иностранного изготовления при строительстве грузовых судов и формированием, с применением блок-модулей кают жилого блока, платформы «Приразломная» на Выборгском судостроительном заводе фирмой R&M Tec. GmbH (Германия).

Организация специализированного производства блок-модулей судовых помещений, внедрение блочно-модульного метода в проектирование и строительство позволит: внедрить принципиально новую для отечественного судостроения технологию формирования судовых помещений; повысить конкурентоспособность продукции; улучшить условия труда; повысить производительность труда при формировании судовых помещений.

Проанализировав основные производственные процессы, протекающие на судостроительных предприятиях РФ, можно выделить следующие системные проблемы: низкая производительность труда основных производственных процессов; низкая степень автоматизации производства; отсутствие современных технологий производства. Таким образом, для повышения инвестиционной привлекательности отечественного судостроительного комплекса необходимо проводить глубокую модернизацию технологического уклада отрасли. Однако, в условиях глобального экономического кризиса и нестабильной политической ситуации, проведение такого крупномасштабного проекта силами РФ выглядит малореальным ввиду целого ряда политических и экономических причин: нестабильная политическая и экономическая ситуация; отсутствие внятных стратегий развития; слабое развитие предприятий из смежных отраслей.

<sup>1.</sup> Гуревич И.М., Зеличенко А.Я., Кулик Ю.Г. Технология судостроения и судоремонта. М.: Транспорт, 1976.

<sup>2.</sup> Желтобрюх Н.Д. Технология судостроения и ремонта судов. М., 1990.

Габуниа Н.Г., Корелин К.В.

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

**Аннотация**. В статье проанализирован термин «экономическая безопасность». Показано различие, а также общие черты между угрозами и рисками предприятия, авторами делается акцент на рисках, так как они являются более широким понятием, в отличие от угроз экономической безопасности. Система экономической безопасности рассматривается как риск-ориентируемая. Представлена задача риск-менеджмента и некоторые формальные методы риск-менеджмента.

**Ключевые слова**. Экономическая безопасность, риск-менеджмент, устойчивость, экономический рост.

Gabunia N.G., Korelin K.V.

#### ECONOMIC SECURITY AND RISK MANAGEMENT

Abstract. In this article, the term «economic security» is considered. The article shows the differences as well as similarities between the threats and risks of the enterprise, the emphasis on the risks, since they are a broader concept, as opposed to threats. The system of economic security is seen as a risk-oriented. The problem of risk-management and some formal methods of risk management are presented.

Keywords. Economic security, risk management, stability, economic growth.



В настоящее время ни у кого не возникает сомнений по поводу важности наличия на предприятии системы экономической безопасности. С каждым годом эта проблема становится все более актуальной, в том числе за счёт того, что проблемы экономической безопасности предприятий недостаточна освещены в нормативно-законодательных актах, а перед огромным количеством предприятий стоит задача обеспечения своей экономической безопасности. Одним из первых законодательных актов на пути обеспечения экономической безопасности предприятия был Закон РФ от 02.12.1990 г. «О банках и банковской деятельности», где это понятие рассматривалось. Одним из последних законов, касающихся экономической безопасности, является федеральный закон от 18.12.2006 г. «О коммерческой тайне». В законе прописаны вопросы предоставления информации, составляющей коммерческую тайну, сведения, которые не могут составлять коммерческую тайну. Кроме того, регламентируются вопросы охраны конфиденциальности информации, прописаны вопросы ответственности за нарушение закона. Приведенные статьи федеральных законов дают основания полагать,

ГРНТИ 06.51.25

© Габуниа Н.Г., Корелин К.В., 2015

Нино Гочаевна Габуниа — аспирант кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Кирилл Владимирович Корелин — аспирант кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Габуниа Н.Г.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 911 247-53-99. E-mail: geonino92@gmail.com.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Г. Айрапетовой.

Статья поступила в редакцию 12.07.2015 г.

Для ссылок: Габуниа Н.Г., Корелин К.В. Экономическая безопасность предприятия и управление рисками // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 79-81.

что законодатель и государство в дальнейшем будут уделять проблеме экономической безопасности должное внимание.

Экономическая безопасность является интегрированной системой обеспечения эффективной защиты активов компании, а также надежного функционирования бизнес-процессов и ликвидации и минимизации возможных финансовых потерь. Первоначально термин «экономическая безопасность» рассматривался более узко, как обеспечение надежной защиты коммерческой тайны и других секретов предприятия, но со временем понятие было расширено за счет одного из важных факторов – изменений экономических функций государства. В современной экономической науке универсальным определением экономической безопасности предприятия является: «Экономическая безопасность предприятия — это состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем» [2].

Основная деятельности в экономической безопасности заключается в том, чтобы минимизировать влияние внешних и внутренних угроз финансовой, материальной, информационной и кадровой природы. Как показывает практика, часто руководители компаний достаточно серьезно относятся к внешней безопасности бизнеса. Однако методы, которые они используют для прогнозирования и управления рисками слишком простые и устаревшие. Чтобы выявить наиболее характерные различия между рисками и угрозами, надо рассмотреть каждую из этих категорий более подробно.

Угрозы экономической безопасности принято разделять на внешние и внутренние. Внешние угрозы в свою очередь подразделяются на: угрозы безопасности бизнес-среды (недобросовестная конкуренция, мошенничество); угрозы окружающей среды (стихийные бедствия, техногенные аварии); угрозы политической среды (политическая нестабильность, экспроприация). Внутренние угрозы представляю с собой организационные проблемы, такие как внутрифирменное мошенничество, забастовки, злонамеренные действия сотрудников и т.д.

Риски, в свою очередь, бывают: операционные (политические, финансовые); чрезвычайных ситуаций (стихийные бедствия, антропогенные опасности); рыночные (конкурентные, валютные); организационные (забастовки, потеря ключевых сотрудников); проектные (риск заказчика, инвестиционный риск). Большинство рисков могут переходить в категорию угроз безопасности при определенных условиях, это позволяет рассматривать их как потенциальные угрозы, некоторые виды рисков по сути и являются угрозами. Риски являются более широким понятием, в отличие от угроз, и вследствие этого можно с уверенностью сказать, что система экономической безопасности является риск-ориентируемой, т.е. выявление, анализ и оценка рисков должны служить первоосновой для принятия управленческих решений по обеспечению безопасности [3].

Управление рисками является систематическим процессом выявления и оценки рисков компании и принятия мер по защите компании от них. Некоторые менеджеры определяют появление риска не только как приносящего убытки или вред компании явления, но и как предоставление новых возможностей. Признавая, что риски могут быть положительными или отрицательными, оптимизация рисков помогает в нахождении баланса между отрицательной стороной риска и пользой работы или деятельности в условиях рисков. Компании должны использовать риск-менеджмент для анализа возможных рисков и для того, что сбалансировать потенциальные выгоды от потенциальных проблем и избежать дорогостоящих ошибок.

Задача риск-менеджмента состоит в прогнозировании и принятии мер по предотвращению или контролю потерь внутри компании. Процесс управления рисками включает в себя определение воздействия на потенциальные убытки, измерение этих воздействий и принятие решения по защите компании от вреда, учитывая характер рисков. Стоит отметить, что компании сталкиваются с огромным количеством рисков и одни из них являются более важными, чем другие. Риск-менеджеры определяют их значимость и способность влияния при идентификации и измерении воздействия. Например, риск наводнений в местах, где такого рода стихийные бедствия не встречаются, будет обладать низким приоритетом по отношению к другим рискам, с которыми расположенная в этой местности компания может столкнуться. Риск-менеджеры рассматривают различные методы для ограничения или предотвращения рисков, а затем выбирают лучший метод, который больше ориентирован на цели компании и учитывает имеющиеся у нее ресурсы подобающим образом. После того, как метод выбран и реализован, его необходимо контролировать, чтобы гарантировать, что он принесет желаемые результаты.

Риск-менеджеры полагаются на разнообразие методов, чтобы помочь компаниям избежать и снизить риски. Существуют разнообразные формальные методы риск-менеджмента. Все методы управления риском можно разделить на две основные группы: методы трансформации рисков и методы финансирования рисков [4]. К методам трансформации рисков относят отказ от риска, снижение частоты ущерба или предотвращение убытка, уменьшение размера убытков, разделение риска и его аутсорсинг. Аутсорсинг может быть примером сокращения риска, если работодатель может доказать высокую способность в управлении или снижения рисков. Разделение риска происходит, когда компания разделяет риск с другой стороной, такой как страховая организация, получая страховые полисы, которые покрывают различные виды риска, которые могут быть застрахованы. На самом деле, страхование является ведущим методом управления рисками.

Методы финансирования рисков можно разделить на методы «сокращения риска» (покрытие убытка из текущего дохода, из резервов, за счёт использования займа, покрытие убытка на основе самострахования) и методы «передачи риска» (покрытие убытка на основе страхования, на основе нестрахового пула, за счет передачи финансирования на основе договора, на основе поддержки государственных органов, на основе спонсорства) [1]. Тем не менее, если никакой другой метод не доступен для управления особой опасностью, компания должна быть готова покрыть убытки. Франшиза страхового полиса является примером непокрытого убытка.

После анализа методов управления рисками очевидно, что наиболее подходящий метод полностью зависит от конкретных критериев проекта. Метод, который может быть наиболее подходящим для одного проекта, может быть самым неэффективным в другом проекте. Исходя из этого, можно сделать вывод, что наиболее эффектные для получения желаемого результата компании методики должны комбинировать различные методы. Можно с уверенностью сказать, что для обеспечения стабильного функционирования предприятия предприниматели должны в той или иной степени заниматься обеспечением безопасности бизнеса или экономической безопасности, при этом данная деятельность тесно связана с риск-менеджментом.

- 1. *Айрапетова А.Г., Мисхожев Э.Р.* Понятие и виды структурно-функциональных моделей режимов функционирования системы управления экономической устойчивостью промышленных предприятий // Вестник ГПА. 2012. № 2 (15).
- 2. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Власков А.С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. М.: Ось-89. 140 с.
- 3. Корезин А.С. Менеджмент и контроллинг безопасности предприятия. М.: ПаркКом, 2011. 27 с.
- 4. *Лавренчук Е.Н., Мингалева Ж.А.* Риск-менеджмент и экономическая безопасность предприятия // Российское предпринимательство. 2010. № 4. С. 45-48.

#### ЗАКОНОМЕРНОСТИ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация. В статье на базе данных официальной статистики анализируются закономерности и тенденции развития сферы малого и среднего предпринимательства в России. Рассматриваются преимущества этой сферы экономической деятельности по сравнению с крупным предпринимательством. Акцентируется внимание на кризисных явлениях в сфере среднего предпринимательства. Указаны проблемы, препятствующие развитию производственной деятельности в сфере малого предпринимательства.

**Ключевые слова.** Малое предпринимательство, среднее предпринимательство, динамика развития предпринимательства, проблемы развития предпринимательства.

Zaychenkov S.I.

### PATTERNS AND MODERN TRENDS OF DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA

**Abstract.** In article on the basis of official data of state statistics analyzes patterns and trends of development of the sphere of small and average business in Russia. Discusses the advantages of this sphere of economic activity compared to large business. Focuses on the crisis phenomena in the field of medium-sized businesses. The problems impeding the development of industrial activity in the sphere of small business.

**Keywords.** Small business, medium business, dynamics of development of enterprises, the problems of development of enterprises.



В условиях рыночного хозяйства институт предпринимательства является одним из ключевых элементов обеспечения динамичного социально-экономического развития. Институциональные основы предпринимательской деятельности получили закрепление в первой и во второй частях Гражданского кодекса Российской Федерации, в соответствии с которыми предпринимательской деятельностью признается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном порядке. В соответствие с этим определением можно выделить основные характерные черты и особенности предпринимательства:

- 1. Самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. Любой предприниматель свободен в принятии управленческих решений в рамках действующего законодательства.
- 2. Инициативность предпринимателя, направленная на реализацию своих способностей и удовлетворение потребностей других лиц и общества в целом.

#### ГРНТИ 06.56.21

© Зайченков С.И., 2015

Сергей Игоревич Зайченков — аспирант Санкт-Петербургского университета управления и экономики.

Контактные данные для связи с автором: 190000, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., 44A (Russia, St. Petersburg, Lermontovsky av., 44A). E-mail: zsi@me.com.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. В.А. Плотникова.

Статья поступила в редакцию 01.07.2015 г.

Для ссылок: Зайченков С.И. Закономерности и современные тенденции развития предпринимательства в России // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 82-85.

- 3. Экономическая заинтересованность. Предпринимательство деятельность, направленная на систематическое получение прибыли (дохода) законным путем. Это её основной мотив.
- 4. Хозяйственный риск и ответственность. При любых, даже благоприятных, условиях имеются неопределенность и риск ведения предпринимательской деятельности.

В особую категорию принято выделять малое и среднее предпринимательство (МСП) [1, 4, 5 и др.], которое в своей деятельности имеет ряд конкурентных преимуществ по сравнению с крупным предпринимательством. К основным из них можно отнести следующие [3, с. 15]: способность к быстрой адаптации к конъюнктуре рынка, направленной на потребности населения; возможность удовлетворять личные потребности населения в товарах и услугах и индивидуального подхода к потребителю; наличие неразделённых прав собственников и менеджеров, характерных для крупного производства; освоение и использование местных источников сырья и отходов крупных производств; формирование социального слоя собственников, владельцев, предпринимателей; способность к рисковой сфере деятельности, от которой отказываются крупные предприятия; создание дополнительных рабочих мест, в том числе для социально незащищённых слоёв населения, что сокращает уровень безработицы; гибкость и маневренность при выборе сферы деятельности, что способствует структурной перестройке экономики; возможность более эффективного использования творческих способностей личности.

Кроме этих известных преимуществ МСП, мы можем указать на следующие факторы, которые снижают транзакционные издержки этой формы организации бизнеса, что в итоге делает предпринимательскую деятельность более эффективной: уменьшение издержек в связи с отсутствием больших запасов продукции и необходимости иметь большие площади складских помещений; высокая оборачиваемость капитала, что обеспечивают высокую норму прибыли; снижение издержек, связанных с административно-управленческими функциями в связи с небольшим объёмом управленческого аппарата, отсутствием промежуточных звеньев управления и совмещением функций собственника и управленца; информационная прозрачность работы предприятий МСП, отсутствие дублирования информационных потоков.

По нашему мнению, в настоящий момент МСП может стать стабилизирующим фактором для российской экономики, так как оно характеризуется гибкостью и высокой приспособляемостью к конъюнктуре рынка, способностью быстро изменять структуру производства, заполнять рыночные ниши, не занятые крупным производством, формировать основу среднего класса. Кроме того, сектор МСП обладает высоким потенциалом обеспечения занятости населения, служит задачам быстрого реагирования на потребности общества в товарах и услугах, что способствует решению социальных задач, а также способен сыграть серьезную роль в решении проблем импортозамещения, которые обострились в последний год [7, 8, и др.].

В силу важности для социально-экономического развития России сектора МСП, проведём анализ современных тенденций развития малого и среднего предпринимательства, исходя из статистических материалов Федеральной службы государственной статистики, приводимых в специальном сборнике, касающемся показателей развития МСП [6], а также на официальном сайте ведомства.

Общим показателем, который характеризует вклад предприятий той или иной группы в экономику страны, является удельный вес их продукции в ВВП [2]. Динамика изменения объёма произведённой МСП продукции за 2010—2013 гг. свидетельствует о наличии негативной тенденции. Так, доля отгруженных товаров собственного производства, выпущенных средними предприятиями, в ВВП России уменьшилась с 4,3% в 2010 году до 3,3% в 2013 г. Эта негативная тенденция вызвана, по нашему мнению, кроме прочих причин, кризисным состоянием российской экономики. Также имеется устойчивая тенденция снижения численности средних предприятий за этот же период: с 25,2 тыс. предприятий в 2010 году до 13,7 тыс. предприятий в 2013 году, то есть их численность фактически уменьшилась на 45,6%. Однако, численность работников в указанных предприятий уменьшается не с такой скоростью, как численность самих предприятий. За этот период она уменьшилась лишь на треть (32,8%): с 2426,7 тыс. человек до 1630,7 тыс. человек. Это может свидетельствовать о наличии тенденции концентрации, укрупнения средних предприятий.

На фоне этих негативных изменений представляет интерес анализ статистических данных в сегменте малого предпринимательства, поскольку здесь мы можем наблюдать положительную динамику. За соответствующий период количество малых предприятий увеличилось на 25%, численность работников также соответственно возросла, но только на 10% (это значит что рост происходил за счет создания все боле мелких фирм, средний размер малого предприятия имеет тенденцию к уменьшению). В то же время, оборот выпускаемой продукции увеличился на 30%, что может свидетельствовать о большей произ-

водительности или большей интенсивности труда. По нашему мнению, это может быть связано также с большей продолжительностью рабочего времени работников.

Статистические данные в разрезе структуры видов экономической деятельности показывают, что численность средних предприятий уменьшилась по всему спектру видов, в то время как в сегменте малых предприятий вновь можно наблюдать обратную зависимость. Так, более чем вдвое уменьшилось количество средних предприятий, занятых в розничной торговле, строительстве, транспорте, в гостиничном бизнесе, в науке. Численность малых предприятий, занятых в этих отраслях, увеличилось, но не более, чем на 25%. Например, в секторе розничной и оптовой торговли численность средних предприятий уменьшилось на 56%, а малых – увеличилось на 28%. Что касается общего распределения МСП по видам экономической деятельности, то основную их долю составляет оптовая и розничная торговля, строительство, транспорт и связь.

Со структурных позиций, предпочтительные сферы деятельности МСП на протяжении последних лет остаются неизменными. В частности, деятельность в сфере торговли и сферы услуг является наиболее предпочтительной для МСП: 39% всех МСП заняты в этой сфере. По нашему мнению, это объясняется меньшей потребностью в финансовых, трудовых и других ресурсах и быстрой отдачей от вложенных средств. Далее по количеству хозяйствующих субъектов МСП следуют деятельность по операциям с недвижимостью, обрабатывающие производства и строительство. В сфере гостиничного и ресторанного бизнеса, в сфере здравоохранения и в сфере коммунальных и социальных услуг функционирует незначительное количество МСП. Распределение численности работников в МСП по видам экономической деятельности имеет приблизительно такие же пропорции, как и численность предприятий, однако в торговле доля занятых в среднем меньше, а в обрабатывающих отраслях — больше относительно средней численности по всем видам экономической деятельности.

Статистические данные динамики численности работников в МСП с 2010 г. по 2013 г. в целом свидетельствуют о её снижении в среднем бизнесе и увеличении в малом. Среди средних предприятия более всего уменьшилась численность занятых в сфере оптовой и розничной торговли – на 44%, затем в сфере строительства – 42%, в сфере транспорта и связи – 32%. Среди малых предприятий увеличение численности работников более всего произошло в сфере оптовой и розничной торговли – 14,7%, затем в сфере добычи, производстве и распределении газа и воды – на 11%, несмотря на то, что в 2011 году произошло снижение численности по сравнению с 2010 г. Интерес представляет тенденция изменения средней численности работников в расчёте на одно предприятие: в среднем бизнесе она демонстрирует «колоколообразную» динамику, а в малом – стабильность (см. табл.).

Таблица Средняя численность работников в расчёте на одно предприятие, человек

Предприятия	2010	2011	2012	2013
Средние	107	129	127	125
Малые	9	6	6	6

Исследование оборота предприятий по видам экономической деятельности убедительно свидетельствует о преобладании в экономике МСП оптовой и ровничной торговли и бытовых услуг — 56,6%, затем следует сфера обрабатывающего производства — 11,4% и строительство — 10,9% [6, с. 27]. Расчёт оборота произведённой продукции в МСП на одного работающего показывает её большую величину среди средних фирм по сравнению с малыми. Тем не менее, выявлена тенденция уменьшения подобной дифференциации. Если в 2010 г. оборот произведённой продукции в среднем бизнесе был на 38% выше, чем в малом, то в 2011-2013 гг. эта разница снизилась до 19%. Среднемесячная начисленная заработная плата все эти годы на средних предприятиях была значительно выше, чем на малых: в 2010 г. на 39%, в 2011 г. на 26%, в 2012 г. на 32% [6, с. 33].

Положительной тенденцией деятельности малых и средних предприятий в 2010—2013 гг. является устойчивый рост инвестиций в основной капитал. Так, в среднем предпринимательстве эти вложения стабильно увеличивались в эти годы с 209,3 млрд руб. до 274,3 млрд руб., а в малом — еще более высокими темпами: с 52,3 млрд руб. до 574,9 млрд руб. [6, с. 10]. Таким образом, можно сделать вывод, что МСП в целом и малое предпринимательство в частности более устойчиво в условиях нестабильности и кризисных явлений в российской экономике. То есть, выявленная тенденция свидетельствует о быстром развитии рассматриваемого сектора экономики. Факторами, ограничивающими инвестици-

онную деятельность МСП, прежде всего в 2013 г., являлся недостаток финансовых средств. На этот фактор указали 49% предприятий. Затем следует высокий процент коммерческого кредита – 28%, и неопределённость экономической ситуации в стране – 24% [6, с. 37]. Важно отметить, что на фактор неудовлетворительного состояния технической базы и несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционные процессы, указали всего 7% предпринимателей.

Анализ статистических данных деятельности МСП в России показывает, что в последние годы происходит «вымывание» среднего предпринимательства из экономики страны, в то время как численность малых предприятий возрастает. Однако доля их вклада в экономику страны незначительна. Анализ по видам экономической деятельности показал, что предприятия лучше развиваются в отраслях, не требующих значительных трудовых, материальных, интеллектуальных и, в особенности, финансовых ресурсов. Сфера материального производства как основной сектор создания добавленной стоимости, включающий, прежде всего, обрабатывающую промышленность, строительство и добычу полезных ископаемых, занимает незначительную долю в общем объёме продукции, производимой МСП как в абсолютном, так и в относительном исчислении.

Несмотря на наличие положительных тенденций, имеются и проблемные вопросы. На кризисные явления в сфере МСП указывают данные об убыточных предприятиях. Среди средних предприятий в 2010 г. было 23,3% убыточных, в 2013 году таких предприятий было меньше – 18,9%, но всё же значительное количество. Наиболее убыточными сферами среднего предпринимательства являются лесное хозяйство (в 2013 году 32,8% предприятий были убыточными), производство электроэнергии, газа и воды (41%), здравоохранение (32%), гостиничный и ресторанный бизнес (26,6%). Среди малых предприятий в этом же году наиболее убыточными были сферы добычи полезных ископаемых (30,6%), производства электроэнергии, газа и воды (28,2%), научные разработки (25,1%), гостиничный и ресторанный бизнес и сфера образования (24%).

На ряд важнейших проблем в ведении бизнеса указывают руководители МСП. Главной проблемой ведения предпринимательской деятельности является высокий уровень налогов. Негативная оценка вклада этого фактора за последние годы увеличилась. Так, в 2010 г. на этот фактор указывали 39% опрошенных предприятий, а в 2013 г. – уже 47%. Всё более существенным недостатком работы МСП является нехватка квалифицированных кадров: в 2010 г. на это указали 12% предприятий, в 2013 году – 22%.

Таким образом, следует признать, что по истечении более чем двух десятилетий рыночных преобразований в России МСП не смогло стать ключевым звеном экономической системы России. Потенциал МСП до сих пор не раскрыт в должной мере. Тенденции его развития — противоречивы. По сравнению со экономически развитыми странами видна недостаточная развитость деятельности МСП в России. Это означает, что этому сектору хозяйства следует уделять больше внимания, как в научной работе, так и в практике государственного регулирования национальной экономики.

- Белоногова Ю.Г. Эффективность использования рыночных инструментов на малых предприятиях сферы услуг // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2013. № 2 (80). С. 80-82.
- Беляева Д.А. Вступление России в ВТО и российский рынок слияний и поглощений: прогнозные тенденции // Ученые записки Санкт-Петербургского университета управления и экономики. 2013. № 3. C. 25-31.
- 3. *Бочарова О.Н.* Государственная поддержка предпринимательской деятельности. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2011.
- Колпакиди Д.В., Колпакиди Н.Н. Концептуальные подходы к развитию образовательной инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса // Экономика и управление. 2012. № 11 (85). С. 96-100.
- 5. *Котляров И.Д., Курбанов А.Х.* Практический аутсорсинг: проблемы и пути решения: монография. СПб.: Копи-Р Групп, 2012. 221 с.
- 6. Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: Стат. сб. / Росстат. М., 2014. 86 с.
- 7. Плотников В.А., Вертакова Ю.В. Импортозамещение: теоретические основы и перспективы реализации в России // Экономика и управление. 2014. № 11 (109). С. 38-47.
- 8. Плотников В.А., Вертакова Ю.В. Российская промышленность: текущее состояние и перспективы развития // Экономика и управление. 2014. № 5 (103). С. 39-44.

#### ЭКО-ИННОВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПЕРЕХОДА К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

Аннотация. В статье рассматриваются виды устойчивых экологичных инноваций, анализируется их значимость в процессе перехода к устойчивому развитию экономики, приводятся преимущества как для бизнеса, так и для государства в целом от создания, внедрения и развития эко-инноваций. Анализируется преимущество устойчивого производства продукции по сравнению с аналогичным видом бизнеса без внедрения экологичного фактора в производственную деятельность. Описаны факторы успеха экологически устойчивого инновационного продукта.

**Ключевые слова.** Устойчивое развитие, эко-инновации, «зеленый» рост, факторы успеха инновационного продукта, виды эко-инноваций.

Kazantseva A.N.

### ECO-INNOVATION AS A TOOL OF TRANSITION TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT

**Abstract.** This article discusses types of sustainable eco-innovation, analyzes their importance in the process of transition to sustainable development of the economy, are obvious advantages for businesses and for the state as a whole from the creation, implementation and development of eco-innovation. It analyzes the benefits of sustainable production compared to the same kind of business without the introduction of ecological factor in industrial activity. The article presents the four success factors of sustainable product innovation.

**Keywords.** Sustainable development, eco-innovation, green growth, success factors for product innovation, the types of eco-innovation.



В периоды экономических проблем в глобальном масштабе инновации воспринимаются как способ преодоления трудностей, обеспечения и сохранения экономического роста, и, как следствие, решения социальных проблем. Глобальные проблемы, такие как изменение климата, продовольственная безопасность, доступность питьевой воды и охрана здоровья не остаются без внимания мировой общественности. В этом отношении, инновации начинают играть роль основного фактора в процессе улучшения качества жизни.

В 2009 году 34 страны подписали Декларацию зеленого роста, тем самым подтвердив, что они будут прилагать усилия для внедрения стратегии зеленого роста, не только в качестве одной из мер по выходу из кризиса, но и признавая, что понятия «зеленый» и «рост» могут быть неразрывно связаны.

#### ГРНТИ 06.75.61

© Казанцева А.Н., 2015

Анна Николаевна Казанцева — аспирант Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. Контактные данные для связи с автором: 119991, Москва, ГСП-1, Ленинские горы, 1, стр. 46 (Russia, Moscow, Lenin Hills, 1/46). Тел.: 8-915-114-64-93. E-mail: anna.kazantseva87@mail.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. О.И. Маликовой.

Статья поступила в редакцию 08.07.2015 г.

Для ссылок: Казанцева А.Н. Эко-инновации, как инструмент перехода к устойчивому развитию // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 86-90.

Само понятие «зеленый» экономический рост представляет собой экономический рост и развитие страны, обеспечивающие сохранность природных активов и предоставление ими ресурсов и экосистемных услуг, от которых зависит благополучие среды обитания человека. Для «зеленого» роста необходимо взаимодействие инвестиций и инноваций, которые должны лечь в основу устойчивого роста, что впоследствии приведет к возникновению новых экономических возможностей. Это может оказать влияние на потребительские предпочтения, технологии и инфраструктуру. «Зеленый» рост может открыть новые источники для экономического роста за счет создания и внедрения инноваций, увеличения производительности труда, создания новых рынков экологичных товаров и услуг. Всё это может привезти в итоге к росту занятости населения [4].

В качестве основных барьеров для «зеленого» экономического роста могут выступать отсутствие инновационного потенциала, технологические барьеры, недостаточный спрос на инновационную продукцию, отсутствие научных открытий и разработок и, в целом, низкая экономическая отдача от экологически ориентированных нововведений. Важно тщательно разрабатывать инструменты реализации экологической политики, чтобы избегать перечисленных барьеров. Интегрированные подходы должны помочь в определении роли государства в стимулировании экологически ориентированных инноваций. Явное преимущество рыночных инструментов, таких как налоги и продажа разрешений на выбросы, долгое время определяли их лидирующую роль в качестве инструментов экологической политики с высокой динамической эффективностью. Их преимущества заключаются в том, что они обеспечивают постоянные стимулы для дальнейшего экономически эффективного сокращения выбросов. Напротив, режим регулирования на основе технических стандартов не обеспечивал требуемого эффекта для стимулирования сокращения выбросов парниковых газов.

Растущий интерес во взаимодействии инноваций и окружающей среды стал заметен в последние годы. Экологические инновации стали рассматриваться как важное средство в решении экологических проблем страны без снижения экономической активности, лежащей в основе этих проблем. В результате правительства все чаще оказывают поддержку по разработке, внедрению и развитию экологических инноваций. В соответствии с определением, приведенным в руководящих принципах ОЭСР, под инновациями понимают «реализацию новой и значительно усовершенствованной продукции (товара, услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организацию новых рабочих мест и внешних связей». Эко-инновации по сравнению с другими видами инноваций имеют две важные особенности. Первое: эко-инновации представляют собой инновации, которые приводят к снижению воздействия на окружающую среду в независимости от того, является ли это их главной функцией. Второе: эко-инновации могут выходить за пределы традиционных организационных границ инноваций в организации и привлекать более широкие социальные механизмы, которые вызывают изменения в существующих социально-культурных нормах, институциональных структурах.

Эко-инновации могут быть разработаны фирмами или некоммерческими организациями и впоследствии переданы третьим лицам. Различают технологические, организационные, социальные и институциональные эко-инновации. Социальные эко-инновации предполагают изменение образа жизни и потребительского поведения. Это означает, что экологическая политика должна включать в себя не только технологическую составляющую, но и оценивать динамику образа жизни населения. Технологические эко-инновации могут уменьшить количество используемых ресурсов. Они предназначены для того, чтобы сделать процесс производства более экологичным, путем внедрения новых структур вместо того, чтобы увеличить объем производства. Технологические инновации предполагают производство того же количества товаров (работ, услуг), но с меньшим количеством ресурсов, необходимых для производства. Организационные эко-инновации включают в себя новые формы управления [1]. Институциональные эко-инновации часто рассматриваются, как основной рычаг в переходе к устойчивому развитию. Они позволяют решить многие проблемы перехода к устойчивому развитию компаний, могут распространяться как на локальные сети, так и на международную торговлю. Институциональные эко-инновации предполагают улучшение процесса принятия решений о внедрении экоинноваций с помощью различных способов государственного стимулирования и поддержки. Преимущества экологической политики, направленной на стимулирование эко-инноваций, состоят в снижении затрат, повышении конкурентоспособности, создании новых рынков для экологически привлекательных продуктов и процессов, увеличении численности занятых. Многочисленные программы устойчивого развития были созданы для продвижения инноваций и научных исследований в данной области с целью улучшения понимания глобальных экологических изменений, их влияния на экономическую и социальную системы. Инновационные аспекты играют большую роль не только в национальных и международных экономических стратегиях, но и являются важным элементом стратегии устойчивого развития. Долгосрочные цели устойчивого развития не могут быть достигнуты только за счет прогресса в области экологических технологий, они должны быть дополнены изменениями в образе жизни людей [3].

Эко-инновации представляют собой новые или модернизированные процессы производства продукции, которые должны способствовать снижению экологического вреда, либо улучшению окружающей среды. Общество в целом выигрывает от эко-инноваций, в то время как расходы, как правило, покрывает только их разработчик. Рынок требует от компаний адаптироваться к изменениям в рыночной конъюнктуре, новым требованиям ведения бизнеса и менеджмента качества, поэтому инновации могут рассматриваться в качестве средства выживания в условиях усложнения рыночной конъюнктуры. В начале 20-го века Йозеф Шумпетер в своей работе «Бизнес-циклы: теоретический, исторический и статистический анализ капиталистического процесса» (1939) указал, что развитие экономики напрямую зависит от инноваций. В соответствии с трактовкой Шумпетера, инновация может принимать форму новых продуктов, новых производственных процессов, новых методов, рынков и даже новых источников сырья. Инновации могут обеспечивать устойчивое конкурентное преимущество компании и поддерживать ее дифференциацию. В настоящее время, кроме разработки экономически жизнеспособных инноваций, появилась скрытая необходимость учитывать при разработке инноваций экологический и социальный факторы, поскольку результаты деятельности любой организации должны быть оценены со стороны экологических, экономических и социальных аспектов.

Существует четыре основных фактора успеха экологически устойчивого инновационного продукта: рынок, законодательство и регулирование; межфункциональное сотрудничество; обучение в сфере инновационно-ориентированных знаний; исследования и разработки в области эко-инноваций [2]. Разработка, внедрение и развитие экологически устойчивого инновационного продукта зависит от того, насколько потребители готовы и способны приобретать продукты такого вида. Государство в рамках разработки законодательства должно создавать стимулы, проводить образовательные компании с целью распространения информации об эко-инновациях среди населения, популяризировать понятие устойчивой культуры в обществе. Необходимо поддерживать бизнес, целью которого является массовое производство экологичных продуктов.

В условиях современного рынка становится очевидно, что устойчивое производство приносит определенные преимущества, связанные с дифференциацией производства (дифференциация производства – выделение компании на рынке по таким критериям, как экологичность, уровень издержек, производительность труда, качество). Инструментом для распространения эко-инноваций может служить экологическая сертификация. Экологически устойчивое производство положительно влияет на бренд, вызывают доверие у покупателей, как производство продукции более высокого качества. Компании, ориентированные на устойчивое производство своей продукции и услуг, развивают внутреннюю систему обучения за счет критического анализа своей деятельности. Инновационно-ориентированное обучение является критически важным фактором, способным выявить устаревшие процессы в производстве. Оно включает в себя устранение культурных барьеров, которые препятствуют изменениям в производственной деятельности организации, разработку экологически ориентированной стратегии производства. Информация об эко-инновациях является драйвером для разработки маркетинговой политики, которая является откликом на: спрос потенциальных потребителей, анализ рынка, информацию об экологическом законодательстве и экологическом регулировании.

При внедрении экологически ориентированных инноваций важным фактором успеха является принятие системной точки зрения. Экологически устойчивая инновация должна быть важнее всего, как для самой компании, так и для ее партнеров. Организации, готовые перейти на экологически устойчивую деятельность в процессе производства товаров и услуг, должны инвестировать в исследования по разработке новых технологий. В данном случае, инновации включают в себя: инвестиции

в процесс переработки продукции, вторичное использование материала, различные исследования для продления срока службы производимого товара и перехода на энергосберегающее производство. Не только внешние факторы (институциональная среда, экологическое регулирование, поведение покупателей), но и внутренние (квалифицированные кадры, высокотехнологичные лаборатории и оборудование) влияют на успешность внедрения компанией экологически безопасных технологий. Устойчивое развитие не может быть реализовано без непрерывного промышленного развития, ориентированного на экологический фактор. Для страны в целом, необходимо придерживаться трех направлений исследований и разработок в области эко-инноваций: стратегическое планирование в области устойчивого развития экономики; увеличение не только количественно, но и качественно инвестиций в научные исследования; международное сотрудничество.

Маркетинг устойчивых экологичных инноваций может потребовать переосмысления условий конкуренции, собственного позиционирования компании на рынке, а бизнес-модель, включающая фактор экологичности, как инструмент стратегического управления компанией, поможет улучшить сбытовую цепочку продукции и стать источником нового конкурентного преимущества компании. Таким образом, устойчивые бизнес-модели с акцентом на технологические эко-инновации являются способами преодоления внутренних и внешних барьеров, создавая взаимосвязь между технологичными характеристиками и получением прибыли.

Интеграция экологически устойчивых инновационных технологий в процесс производства показывает, что защита окружающей среды является неотъемлемой частью производственных процессов компании. Бизнес, который получает высокую прибыль, производя экологически чистую продукцию, увеличивает инвестиции в исследования и разработку эко-инноваций, стимулирует инновационный процесс и экономический рост. Соблюдение экологических норм может вывести компанию в лидеры в своем рыночном сегменте, и такие компании становятся более конкурентоспособными на мировом рынке.

Успешные эко-инновации должны в конечном счете обеспечить увеличение доходов от клиентов и привлечение новых потребителей. То, как компании создают добавленную стоимость на продукцию, работы, услуги может сыграть решающую роль в инновационном процессе и его воздействии на окружающую среду. Одной из лучших технологических эко-инноваций в 2015 году, по мнению 18-го Европейского форума по эко-инновациям, была признана разработка компанией Genius проекта Графен Плюс (Graphene Plus; G+), направленного на ликвидацию разливов нефти. Проект является безопасным и использует в процессе переработанный абсорбирующий материал на основе природного графита с высокой, быстрой поглощающей способностью для каждого типа безэмульгированной нефти. Проект способен удалять разлив нефти даже при низкой концентрации и поглощать все масла, тем самым ограничивая появление отходов. Графен Плюс может быть получен непосредственно на месте, таким образом, себестоимость проекта сокращается, путем исключения транспортных расходов. Материал может быть использован в качестве замены традиционных существующих ликвидаторов разливов нефти.

В качестве одного из инструментов, способствующих переходу компании к устойчивому производству экологичной продукции, можно рассмотреть систему экологического менеджмента (СЭМ), которая направлена на непрерывное улучшение корпоративной экологической политики. Внедрение эко-инноваций предполагает использование более эффективных средств производства, которые способствуют экономии энергии, что, в свою очередь, может стимулировать компанию к дальнейшим инвестициям в исследования и разработку экологически устойчивого инновационного продукта. Следует также учитывать, что внедрение системы экологического менеджмента, устойчивое производство экологически чистой продукции — всё это влияет на корпоративный имидж компании. Корпоративная социальная ответственность, которая является важным элементом корпоративного имиджа, указывает на то, что компания заботится о последствиях своей производственной деятельности и поддерживает переход на устойчивое производство.

Внедрение и распространение эко-инноваций часто воспринимается бизнесом как внедрение новых технологий и разработок в процесс производства продукции, что часто сопряжено с преодолением различных экономических барьеров, тем не менее, это позволяет завоевать расположение потенциальных покупателей и способствует развитию социально-экономической системы. Эко-инновации яв-

ляются современным инструментом, позволяющим компаниям сокращать расходы и выходить на новые рынки. Реализация ресурсосберегающих экологичных инноваций на микроуровне может способствовать структурному сдвигу в направлении устойчивого развития.

- 1. *Carrillo-Hermosilla J*. Diversity of eco-innovations: Reflections from selected case studies // Journal of Cleaner Production. 2010. № 18. P. 1073-1083.
- 2. *Medeiros J.* Success factors for environmentally sustainable product innovation: a systematic literature review // Journal of Cleaner Production. 2014. № 65. P. 76-86.
- 3. *Rennings K*. Redefining innovation eco-innovation research and the contribution from ecological economics // Ecological Economics. 2000. № 32. P. 319-332.
- 4. *Rozkrut D.* Measuring eco-innovation: Towards better policies to support green growth // Folia Oeconomica Stetinensia. 2014. № 14. P. 137-148.

Кривошеев А.Ю.

#### ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ ПОСТРОЕНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ СЕТИ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности обоснования автотранспортными предприятиями логистической стратегии развития бизнеса. Характеризуется дилемма «филиальная или агентская транспортно-экспедиционная сеть». Раскрывается специфика обоснования построения транспортно-экспедиционной сети на основе логистического подхода.

**Ключевые слова**. Логистика, мелкопартионная доставка, рентабельность, стратегия, транспортно-экспедиционная сеть.

Krivosheev A.Y.

#### LOGISTICS STRATEGY OF BUILDING A FREIGHT FORWARDING NETWORK

Abstract. Article discusses the features justify trucking companies logistics strategy of business development. Characterized dilemma "branch or Agency freight forwarding network". Specifics of justification of the construction of transport-forwarding network-based logistics approach.

**Keywords**. Logistics, small-lot delivery, profitability, strategy, freight forwarding network.



Наличие отрицательных тенденций в сфере грузовых перевозок служит сигналом начала перемен на российском рынке транспортных услуг. Очевидно, что конкуренция на нем будет усиливаться. Она должна придать импульс развитию отраслевых процессов консолидации и будет способствовать уходу с рынка транспортных услуг мелких игроков. В этой ситуации перед транспортными предприятиями открываются новые рыночные возможности, обусловленные, в том числе, перспективами региональной экспансии. Чтобы ими воспользоваться, нужно выработать стратегию бизнеса с учетом надвигающихся перемен в предпринимательской среде и альтернативных вариантов построения транспортно-экспедиционных сетей (ТЭС).

Стратегия развития предприятия независимо от отраслевой специфики должна соединять в себе приростный и предпринимательские стили поведения. В первом случае целью предприятия выступает оптимальный уровень максимально возможной рентабельности в будущем, а во втором имеется группа целей: минимизация издержек; дифференциация. В условиях экономической рецессии наибольший приоритет для отечественных предприятий имеет минимизация издержек. Обеспечение рентабельности деятельности автотранспортного предприятия (АП) в этом случае достигается, прежде всего, за счет сокращения непроизводительных затрат, возникающих, например, по причине нулевых пробегов или пробегов АС без грузов. В решении этой задачи просматривается 2 варианта: повышение эффек-

#### ГРНТИ 06.56.31

© Кривошеев А.Ю., 2015

Кривошеев Антон Юрьевич — аспирант кафедры логистики и торговой политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: dept.kkl@unecon.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.В. Парфенова.

Статья поступила в редакцию 02.08.2015 г.

Для ссылок: Кривошеев А.Ю. Логистическая стратегия построения транспортно-экспедиционной сети // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 91-95.

тивности планирования перевозок; формирование базы клиентов, обеспечивающих экономически целесообразную загрузку транспортных мощностей [3].

Объективные предпосылки для формирования у АП базы постоянных клиентов, обеспечивающих экономически целесообразную загрузку транспортных мощностей, по нашему мнению, могут создать два стратегических шага. В качестве первого из них следует назвать встраивание такого предприятия в цепи поставок, точнее говоря, в ее транспортные цепи. В условиях экономической рецессии полноценная долгосрочная интеграция рассматриваемых предприятий с производителями или предприятиями оптовой торговли — это труднодостижимая цель. Прикрепить административным путем потребителей транспортных услуг к поставщикам в рыночных условиях невозможно. Выход из сложившейся ситуации нами соотносится с целесообразностью восприятия перевозчиками доставки груза не как простого процесса его перемещения, а как транспортной функции, обеспечивающей интеграцию цепей поставок. Достижение этой цели достигается за счет следующих факторов:

- 1) обеспечение непрерывности управления в стыках транспортных и логистических процессов;
- 2) повышение вклада транспортно-экспедиционной деятельности в процесс предоставления цепями поставок конкурентоспособного уровня логистического сервиса;
  - 3) дополнение перечня транспортных услуг услугами логистическими.

Второй вариант обеспечения рентабельности деятельности автотранспортного предприятия следует соотносить с построением канала распределения транспортно-экспедиционных услуг (ТЭУ). Один из вариантов решения этой задачи — построение филиальной или агентской транспортно-экспедиционной сети (ТЭС). Преимуществами филиальной ТЭС следует считать: сохранение головной компанией административного контроля транспортно-логистических операций; минимальные инвестиции в логистическую инфраструктуру ТЭС; формирование объективных предпосылок для устойчивости и регулярности грузовых потоков, циркулирующих в филиальной ТЭС. Коммерческие перспективы оказания услуг ответственного складского хранения филиалами такой сети целесообразно рассматривать с учетом территориальной специфики спроса на логистические услуги и прогнозных оценок в отношении динамики и интенсивности входящих в проектируемые филиальные грузовые склады товарных потоков и, соответственно, исходящих.

Альтернативой филиальной ТЭС следует считать агентскую ТЭС. Использование этого варианта позволяет избежать рисков, обусловленных неправильными решениями, связанных с размещением объектов логистической инфраструктуры. Дело в том, что в их обосновании трудно учесть ряд факторов, в частности, сложно оценить операционные логистические издержки. Обращение головной компании ТЭС сети к услугам ТЭА обусловливается следующими причинами: ТЭА имеют достаточный практический опыт и развитые деловые контакты с представителями местного бизнеса; объемы условно-постоянных затрат головной компании ТЭС снижаются; передача независимому ТЭА распределительных полномочий и отведение ему исключительной территории для совершения агентских действий формирует у него лояльность по отношению к фокусной компании; поддержание долговременных отношений сотрудничества с клиентами для независимых ТЭА – это гарантия повторных обращений за услугой; работа с ТЭА способствует более глубокому технико-экономическому обоснованию проектов открытия филиалов; гибкость операционной логистической деятельности в ТЭС возрастает; достигается более высокая степень ориентации ТЭС на клиента.

Независимо от логистической стратегии построения ТЭС в ее обосновании первостепенное внимание должно уделяться оценке стоимости проекта развития транспортно-логистического бизнеса. Актуальность этого требования, учитывая рост стоимости заемных средств и неопределенность экономической ситуации, сегодня как никогда высока. В рамках такой оценки особое значение приобретает расчет безубыточности подобного логистического проекта. Он состоит в определении минимального объема реализации транспортно-логистических услуг, которому соответствует ненулевой уровень рентабельности предприятия.

Решение этой задачи осложняют следующие факторы. Во-первых, график рентабельности строится с учетом допущений: цена услуг не меняется; проблемы реализации услуг не существует. Во-вторых, объективные предпосылки для финансовой оценки проекта развития транспортнологистического бизнеса создает наличие статистических данных. Если такие данные до начала экономической рецессии и были, то сегодня признать их репрезентативными сложно. В-третьих, ТЭО проекта развития транспортно-логистического бизнеса предполагает обоснование потребности в увеличении собственного подвижного состава и изменении его видовой структуры. Во внимание здесь не-

обходимо принимать предполагаемые технологии перевозок и транспортно-технологические схемы доставок грузов, которые учитываются в процессе. В-четвертых, оценка рентабельности проекта развития транспортно-логистического бизнеса во многом зависит от обоснованной тарификации услуг.

В обосновании проекта трансформации транспортного предприятия в 3PL логистического провайдера, например, в случае построения филиальной ТЭС, предоставляющей услуги по мелкопартионной доставке, неизбежно возникает вопрос о количестве и местонахождении грузовых терминалов (складов). Опорная сеть таких терминалов определяет не только места размещения филиалов (перевалочных пунктов — центров логистической активности), но и особенности транспортной сети, т.е. возможности оптимизации транспортных расходов.

В [5] предлагается метод определения оптимального количества складов (метод СПбГИЭУ). Он базируется на ряде допущений: затраты складские и на грузопереработку считаются ничтожными; функциональное назначение складов не учитывается; потребители закрепляются за поставщиками; критерием оптимальности служит минимум транспортной работы. Последний показатель не является экономическим, что ставит под сомнение метод СПбГИЭУ. Следует отметить, что в период существования командно-административной экономики для решения дилеммы «транзитные или складские поставки» использовались справочно-нормативные таблицы [6]. На этом фоне обращает на себя внимание подход к обоснованию количества грузовых терминалов в ТЭС, ориентированной на мелкопартионную доставку [1]. Согласно ему наличие грузового терминала в ТЭС оправданно, если он позволяет получить экономический эффект от консолидации отправок. Недостатком этого подхода следует считать неучет условно-постоянных затрат грузовых терминалов. Однако его можно устранить, используя классическую формулу для определения точки безубыточности.

Возможны два варианта построения ТЭС, учитывая, что доставка потребителям с грузовых терминалов будет производиться силами местных автоперевозчиков. В 1-м случае сеть строится фокусной компанией на основе филиалов (собственных грузовых терминалов), которые не имеют собственного парка автотранспортных средств. Во 2-м случае ТЭС опирается на ТЭА, имеющие собственную материально-техническую базу или не имеющие ее (арендующие терминалы и др.). В любом случае затраты на обращение фокусной компании ТЭС к таким агентствам будут классифицироваться как условно-переменные.

Безубыточность деятельности предприятия, безусловно, предполагает, что уровень рентабельности (Т) неотрицателен. Однако близость логистического проекта ТЭС к такому уровню свидетельствует о недостаточной его рыночной устойчивости, поэтому в качестве ориентира необходимо выбирать как минимум 20% [4]. Условие безубыточности характеризуется соотношением [1]:

$$T_{min} = I/((1-(P/C)),$$

где I – условно-постоянные затраты; P – условно-переменные затраты; С – цена услуги.

Особенности интерпретации формулы приведены в таблице. Принимая во внимание наши выводы, представляется возможным предложить алгоритм разработки логистической стратегии построения ТЭС (см. рисунок).

Таблица 1 Значения  $T_{min}$  для различных случаев построения  $T \ni C$ 

- <del>1</del> -10	$I_{\rm tfc}$		$P_{tvc}$							
Вари- анты	Затраты на испо производственны		Затраты				С			
	ФК	ГТ	ФК на 1 консолидиро- филиала на 1 среднюю грузовую ванную отправку отправку		ю грузовую	(некон- правки				
1	на эксплуатацию ния, зданий; испочеловеческих раз на постоянной	ользование ресурсов	на грузо- перера- ботку	на дос до 1	-	на склад- ское хра- нение	пе	грузо- ерера- ботку	на доставку местным транспортом	средней (неко анной) отправ
	ФК		ФК			ь с				
	на эксплуатацию	оборудова-	на грузопо	ерера-	на д	оставку до Г	T	на воз	награждение	ост
2	ния, зданий; исп	ользование	ботку 1 консоли-		транспортно-			транспортно-		Стоимость
	человеческих ј	ресурсов	дированную		экспедиционного		О	экспедиционного		
	на постоянної	і́ основе	отправку		агентства		агентства агентства		၁ ၁	

В рамках обоснования построения ТЭС особое внимание следует уделять обеспечению логистического равновесия в сети, т.е. балансу поставок на входе и выходе сети [8]. В рамках решения этой задачи актуализируется поиск оптимального (конкурентоспособного) уровня логистического сервиса, предоставляемого ТЭС [7]. Уровень этого сервиса должен обеспечивать лояльность потребителей, т.е. гарантировать их повторное обращение к услугам ТЭС [9]. Кроме того, особую актуальность приобретает обоснование контрактной составляющей логистической стратегии построения ТЭС, неотъемлемой частью которого следует считать логистическую экспертизу [10].

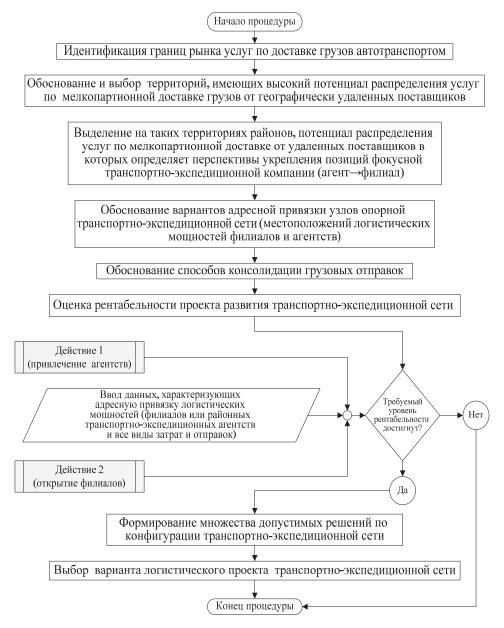


Рис. 1. Алгоритм разработки логистической стратегии построения ТЭС

- 1. *Балабанов И.Т.* Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М.: Финансы и статистика, 1994. 384 с.
- 2. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. М.: Олимп-Бизнес, 2005. 640 с.

- 3. Единая транспортная система / Под ред. В.Г. Галабурды. М.: Транспорт, 2001. 303 с.
- 4. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление проектами. М.: Высшая школа, 2001. 875 с.
- 5. Модели и методы теории логистики / Под ред. В.С. Лукинского. СПб.: Питер, 2007. 448 с.
- 6. Справочник по материально-техническому снабжению и сбыту. М.: Экономика, 1975. 495 с.
- 7. *Ткач В.В.* Сервисные приоритеты управления логистическими цепями // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 3. С. 110-113.
- 8. *Ткач В.В.* Управление цепями поставок: обеспечение логистического равновесия путем переговоров // Вестник Российской академии естественных наук. 2013. № 4. С. 96-98.
- 9. *Ткач В.В.* Учет фактора лояльности потребителя и поставщика в планировании поставок в логистических цепях // РИСК. 2012. № 2. С. 77-80.
- 10. *Ткач В.В.* Элементы контрактной стратегии управления цепями поставок// Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 2012. № 5 (156). С. 147-151.

# КЛИНИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ПРОЦЕССА ПРИ СОЗДАНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ

Аннотация. В статье анализируется современный рынок клинических исследований (КИ) в России, приводится анализ привлекательности национального рынка для инвесторов в сравнении с рынками КИ западных стран, рассматриваются проблемы и пробелы российского законодательства, регулирующего область клинических исследований. Показано, что, несмотря на имеющиеся перспективы развития национального рынка КИ, имеются риски перехода фармацевтической отрасли под контроль иностранных компаний.

**Ключевые слова**. Фармацевтическая отрасль, клинические исследования, инновационный путь развития.

Nedyak I.S.

### CLINICAL STUDIES AS PART OF THE RESEARCH PROCESS IN CREATING INNOVATIVE MEDICINES: OPPORTUNITIES AND RISKS

Abstract. In this article the author analyzes the current clinical trials market in Russia, provides an analysis of the attractiveness of the national market for investors in comparison with Western markets, discusses the challenges and gaps of the Russian legislation regulating the area of clinical research. It is shown that, despite the prospects of development of the national clinical trials market, there are risks associated with the transition of the pharmaceutical industry under significant control by foreign companies.

**Keywords**. Pharmaceutical industry, clinical research, innovative development.



Исследовательский процесс при разработке новых лекарственных средств состоит из нескольких этапов. Одним из основных, с точки зрения важности, стоимости и временных затрат, является этап клинических исследований на добровольцах (I, II и III фаза клинических исследований). В целом этап длится от 4 до 5 лет и занимает от 30 до 50% временных и финансовых затрат исследовательского процесса. Поскольку данный процесс относится к дорыночному циклу фармацевтической инновации, то несет в себе, соответственно, от 30 до 50% всех рисков, связанных с дорыночной фазой жизненного цикла инновационного фармацевтического продукта. В этой связи фармацевтические компании стремятся сократить свои финансовые и временные затраты в части клинического этапа исследований.

#### ГРНТИ 06.71.47

© Недяк И.С., 2015

Ирина Сергеевна Недяк — аспирант кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: dept.kepipm@unecon.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Г. Айрапетовой.

Статья поступила в редакцию 28.07.2015 г.

Для ссылок: Недяк И.С. Клинические исследования как элемент исследовательского процесса при создании инновационных лекарственных средств: возможности и риски // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 96-99.

Российский рынок клинических исследований, наряду с Индией и Китаем, уже более 20 лет привлекает крупные западные фармацевтические компании. Связано это с тем, что: в России есть возможность участия в клиническом исследовании большого числа пациентов; отсутствуют внутренние миграционные процессы (в отличие, например, от США), в связи с чем высока вероятность «прикрепления» пациентов к одному лечебному учреждению по признаку регистрации по месту жительства, что позволяет наблюдать пациента в пролонгированном периоде; исследования отличаются большой скоростью набора пациентов; больные в 2 раза реже, чем в западных странах, выбывают из исследований (14% против 24%); достаточно высокая квалификация исследователей (более 60% исследователей являются кандидатами наук, около 40% работают в крупнейших университетах или научно-исследовательских организациях), в связи с чем исследования отличаются меньшим количеством врачебных ошибок; хороший выбор высококлассных исследовательских центров и развитая сеть медицинских учреждений (в совокупности это позволяет использовать меньшее количество центров для набора большего количества добровольцев) [2]; принципы GCP, признанные ведущими западными странами, включены в национальное законодательство (стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 52379-2005 «Надлежащая клиническая практика»); экономия затрат за счет использования российских лабораторий; экономия затрат на оплату добровольцев (средняя стоимость затрат на одного пациента до 30-50% ниже, чем в странах континентальной Европы и Великобритании).

Популярность российского рынка клинических исследований среди инвесторов и спонсоров фармацевтического рынка потребовала уделить особое внимание законодательному регулированию данной отрасли. После принятия в 2005 году национального стандарта Российской Федерации «Надлежащая клиническая практика», в период с 2010 по 2012 год был прият ряд законодательных актов федерального и отраслевого уровней. Данные нормативные документы продолжают совершенствоваться по сегодняшний день. Однако отраслевые инвесторы все же отмечают ряд проблем и наличие пробелов в российском законодательстве, регулирующем проведение клинических исследований:

- требуется большое количество времени для получения официального разрешения на проведение клинического исследования (от 3 до 6 месяцев). При этом на любой фазе КИ отсутствуют гарантии получения такого разрешения. А истинные причины отказа не всегда достоверно отражаются в окончательном заключении. Таким образом, при проведении всех трех фаз КИ только на получение заключений требуется от 9 мес. до 1,5 лет, что составляет примерно 40% общего времени, приходящегося на этап клинических исследований;
- на местах часто отсутствуют представители фармацевтических компаний. Их присутствие с целью мониторинга текущего исследования как заинтересованной стороны могло бы повысить качество и достоверность полученных результатов;
- отсутствует порядок исследования новых лекарственных средств для детей. В этой связи возникают скандалы с незаконными исследованиями, когда маленькие пациенты и их родители даже не знают о том, что участвуют в клиническом исследовании. А у большинства современных лекарственных препаратов нет показаний для детского возраста.

Основной объем клинических исследований на российском рынке проводят западные фармацевтические компании, относящиеся к так называемой группе «Большая Фарма». Около 70% всех исследований приходится на международные проекты, остальные 30% — это III фаза клинических исследований, которые проводятся с целью регистрации в РФ уже имеющихся препаратов и допуска их на национальный рынок. Доля российских разработок во всем этом объеме невелика. Учитывая данные факты, лидеры рынка клинических исследований продвигают идею взаимного признания результатов клинических исследований, проводимых как на территории США и Европы, так и на территории России. Прогнозируется, что данное решение позволит облегчить выход на западный рынок отечественных инновационных препаратов. На практике подобное решение, наряду с принятыми стандартами GMP, облегчит глобальным фармацевтическим корпорациям процедуру вывода на российский рынок своих фармацевтических разработок. Вместе с тем проведение III фазы клинических исследований на территории Российской Федерации позволяет учесть в ходе исследования геномные и популяционные особенности местного населения.

В последние годы наметилась еще одна тенденция. Фармацевтические компании предпочитают выполнять клинические исследования не своими силами, а заказывать их у специализированных контрактных исследовательских компаний – CRO. Анализ рыночных игроков в данном сегменте показал,

98 Недяк И.С.

что из примерно 40 заметных игроков российского рынка только 7 являются российскими компаниями. Большая часть российских клинических исследований контролируется глобальными CRO (50% рынка контролируется 5 иностранными компаниями). Крупнейшей некоммерческой организацией, объединяющей юридических лиц, участников российского рынка клинических исследований, является Ассоциация организаций по клиническим исследованиям (АОКИ). Задачами данной ассоциации являются создание и поддержание благоприятной бизнес-среды для компаний, проводящих клинические исследования в России; построение диалога с органами государственной власти с целью совершенствования правовой базы и гармонизации российского законодательства с международными требованиями; представление интересов членов, входящих в ассоциацию.

Учитывая, что основными участниками и членами ассоциации являются американские и европейские фармацевтические компании, можно сделать вывод, что АОКИ действует на российском рынке в интересах западных компаний. Наряду с такими показателями фармацевтического рынка как объем готовых лекарственных средств, где совокупная доля импортных препаратов занимает около 70%, можно говорить о том, что российский фармацевтический рынок в значительной степени контролируется иностранными корпорациями [3]. Учитывая, что российский рынок клинических исследований на сегодняшний момент задействован лишь на 10%, борьба за данный сегмент и давление со стороны западных компаний будут только усиливаться.

Стратегия «Фарма-2020», утвержденная в 2009 году, в перспективе к 2020 году лишь отчасти способна обеспечить импортозамещение в фармацевтической отрасли. Во-первых, на разработку и исследование абсолютно нового лекарственного препарата уходит от 10 до 15 лет, что не стыкуется со сроками реализации стратегии. Также, учитывая необходимость перехода фармацевтической отрасли на западные стандарты, возможность реализовать все задуманные задачи за 11-тилетний срок реализации кажется маловероятной. К примеру, за 6 лет реализации программы только 4 российские исследовательские лаборатории получили аккредитацию по стандарту GLP, необходимую для проведения доклинических исследований. Российский регуляторный орган в части аттестации по данному стандарту до сих пор не создан, в связи с чем российским исследовательским компаниям приходится прибегать к услугам западных аттестационных комиссий.

Освоение технологии производства дженериковых препаратов российскими фармацевтическими компаниями также трудно осуществимо, поскольку помимо освоения самой технологии требуется перевооружение имеющихся производств по стандартам GLP. Обязательность выполнения данного требования требует от национальных производителей отвлечения огромных финансовых, кадровых и временных ресурсов, что не только не способствует своевременному освоению новых технологий, но и ставит на грань выживания сами фармацевтические производства. Что касается крупнейшего инвестиционного проекта в фармацевтической отрасли с участием российского инвестора и американского венчурного фонда, то 25% выделенных средств будет потрачено на создание производственных мощностей на территории России, а 75% оставшихся средств запланировано направить в американские компании, занимающиеся биотехнологическими исследованиями.

Фактически речь идет о том, что часть российских денег будет направлена на исследования, проводимые в интересах иностранных компаний. Патент на изобретение и основную добавочную стоимость от коммерциализации инновационного фармацевтического продукта получит иностранная компания, а российской стороне достанется рутинная производственно-упаковочная работа с низкой добавленной стоимостью и производительностью труда. В данной связи следует отметить, что проведение подобных мероприятий не обеспечит переход российской экономики в части фармацевтической отрасли на инновационный путь развития. Доля российских препаратов на национальном рынке будет увеличиваться лишь формально, за счет локализации фармацевтических производств на территории РФ. Основная составляющая успеха фармацевтической отрасли и драйвер роста экономики в фармацевтическом сегменте — патенты на изобретения — будут принадлежать иностранным компаниям.

Анализируя вышесказанное при реализации национальных программ и финансирования исследований за российские деньги целесообразно пересмотреть подходы к финансированию и реализации научно-исследовательских проектов в области фармации. Рассмотреть возможность выделения финансирования национальным исследовательским компаниям. При этом бенефициарами таких компаний должны быть на 100% резиденты РФ. Сами исследования проводить на территории РФ силами российских специалистов [1]. Инновационные продукты, созданные на территории РФ и за счет на-

циональных денег, патентовать на российских физических и юридических лиц со 100% долей резидентов РФ. Обеспечить приоритет российским разработкам при выводе на рынок оригинальных лекарственных средств. В части проведения клинических исследований, допуска лекарственных средств иностранного производства на рынок РФ, сроков получения официальных разрешений на проведение КИ, а также рассмотрения регистрационных досье российскими регуляторными органами, принятия решений о взаимном признании результатов КИ между Россией и иностранными государствами, по мнению автора, следует исходить, прежде всего, из национальных интересов РФ, а не экономической или бизнес-целесообразности заинтересованных фармацевтических компаний.

- 1. *Айрапетова А.Г., Аванесов Г.М.* Эффект «информационного туннеля» при принятии управленческих решений // Научно-технические ведомости СПбГПУ (экономические науки). 2014. № 1 (187).
- 2. *Вертакова Ю.В., Власова О.В.* Методический подход к оценке стратегического потенциала системы здравоохранения региона // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2013. № 6 (84). С. 24-28.
- 3. *Лин А.А., Плотников В.А., Наркевич И.А., Трофимова Е.О.* Тенденции развития розничного сектора российского фармацевтического рынка в контексте инновационного развития экономики // Экономика и управление. 2009. № 11. С. 22-26.

#### СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ

**Аннотация**. При описании бизнес-процессов всегда возникает сложность в описании первичных вводных. В статье описан подход к построению системы управления бизнес-процессами на предприятии, который предлагает новые возможности для описания первичных вводных.

Ключевые слова. Процесс, процессный подход, сеть процессов, система управления.

Popov N.L.

#### **BUSINESS PROCESS MANAGEMENT SYSTEM**

**Abstract.** The difficulty of primary input's description always arise. This article describes an approach to the construction of business process management in production companies, offering new opportunities for primary input's description.

Keywords. Process, process approach, chain of processes, management system.



В данной статье автор стремится ответить на вопросы о том, как определить бизнес-процессы организации, сделать их прозрачными и управляемыми. Сделать это можно, создав систему управления процессами или внедрив процессно-ориентированный подход к управлению организацией. Отметим при этом, что какой путь бы мы не выбрали, результатом будет создание работающих механизмов управления процессами, обеспечивающих возможность их постоянного совершенствования [1, 2, 3]. Необходимо выстроить организационную систему, и это построение должно проводиться на основе определенной методики и технологии.

Задачей исследования в данной статье является определение бизнес-процессов организации с акцентом на то, как сделать их прозрачными и управляемыми. Результаты исследования получены с помощью эмпирического метода на основании анализа работы пяти компаний лесопромышленной отрасли Архангельской области, стремящихся внедрить систему управления бизнес-процессами. Все компании занимают прочные позиции на рынке и успешно развиваются. В построении системы управления бизнес-процессами есть свои правила. Большое количество неудачных проектов в области управления бизнес-процессами объясняется именно тем, что работа велась без соблюдения правил. В этой связи автором были выделены ключевые факторы, из-за которых проекты по внедрению не доходят до своего логического завершения:

1. Недостаток внимания к проекту со стороны руководителя компании. Когда руководитель полагает, что достаточно назначить ответственных и больше не думать об этом, то проект с большой вероятностью не будет выполнен. Никакие изменения в организации не могут произойти без решительной поддержки руководства. Руководитель компании должен демонстрировать непреклонную волю к изменениям, постоянно отслеживать ход проекта и устранять все препятствия с его пути.

#### ГРНТИ 06.81.12

© Попов Н.Л., 2015

Николай Леонидович Попов — аспирант кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. +7-911-163-15-63. E-mail: kolyapnl@yandex.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Г. Айрапетовой.

Статья поступила в редакцию 03.08.2015 г.

Для ссылок: Попов Н.Л. Система управления бизнес-процессами // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 100-103.

- 2. Низкая вовлеченность сотрудников. Крайне непродуктивен подход к внедрению процессов, при котором бизнес-аналитики или внешние консультанты разрабатывают регламенты процессов, а затем руководители заставляют сотрудников работать по этим регламентам. Люди сопротивляются изменениям, которые навязаны им извне. Энергию сопротивления можно преобразовать в движущую силу изменений, если вовлечь сотрудников в разработку процессов на самом раннем этапе и пройти с ними вместе весь путь до конечных результатов. В этом случае люди сознательно и ответственно относятся к выполнению решений, которые вырабатывались с их участием.
- 3. Неправильная методология проведения организационных преобразований. Проведение организационных изменений требует специальных компетенций, знания методов проведения преобразований и умения их применять.

В своей работе по внедрению в компании процессного подхода к управлению автор предлагает руководствоваться конкретной технологией, которая состоит из последовательности шагов, представленных на рисунке.



Рис. Схема внедрения системы управления процессами

Дадим краткие пояснения к представленной схеме. Этап «стратегия» – идентификация стратегии организации. Необходимо ясно сформулировать основные принципы деятельности организации на целевом рынке, определив клиентов, ключевые ценности, значимые для потребителей, и главные отличия от конкурентов. Это важно потому, что из этих принципов вытекают требования к внутренней организации фирмы, к ее процессам и структуре. Не имеет смысла заниматься процессами, не определив, кого они должны обслуживать, и какими они должны быть, чтобы удовлетворять клиентов и обеспечивать превосходство над конкурентами. Все это вытекает из рыночной стратегии.

Следующий этап — разработка организационной концепции. Это своего рода, «архитектурный проект» организационной системы. Он определяет структуру и взаимосвязь процессов, а также основные центры ответственности и их функции по обслуживанию процессов. Организационная концепция служит основой для определения процессов и разработки организационно-штатной структуры. Эти две задачи решаются в тесном взаимодействии. В ходе идентификации процессов определяются их характеристики: входы, выходы, клиенты, поставщики, исполнители, цели и целевые показатели. Исполнители процессов определяются в привязке к организационной структуре, при этом уточняется и детализируется сама структура.

Используя результаты определения процессов, можно определить показатели деятельности для исполнителей и разработать должностные обязанности сотрудников, подчиненность и иерархию компании, а также выполнить определение профилей должностных позиций. При этом, мы придержива-

Попов H.Л.

емся мнения, что профиль должности — это перечень требований, необходимых для исполнения работы на конкретной позиции в организации. Далее следует разработка ключевых показателей эффективности (KPI), которые помогают организации в достижении стратегических и тактических (операционных) целей [4]. Опираясь на показатели эффективности, вводим правила вознаграждения (премирования), связанные с показателями деятельности. Необходимость премирования обусловлена тем, что оплата труда практически не зависит от конечных результатов производственной деятельности предприятий. В условиях перехода на процессное управление премирование ориентирует на использование глубинных резервов в работе.

Регламенты процессов и инструкции для исполнителей, являются неотъемлемой частью для системы управления процессами. Здесь мы солидарны с мнением Картавенко С.Н. (см. подробнее – http://www.cfin.ru), что «в регламентах бизнес-процессов содержится система показателей для управления и заложен механизм дальнейшего улучшения процессов, регламентированные процессы представляют собой базу знаний о процессах – новые сотрудники быстрее обучаются и понимают то, что от них требуется, формируется полный перечень документации для управления – регламенты, должностные инструкции, положения. Регламенты процессов также представляют собой законную нормативную базу предприятия для материального стимулирования и наказания работников».

Такова предлагаемая последовательность построения системы управления процессами компании. Как показывает исследование, нарушение этого порядка неизбежно приводит к неудаче проекта и разочарованию как руководителей, так и сотрудников. Важно также, чтобы внедрение системы управления процессами проводилось в форме проекта. То есть, по четко определенному плану с конкретными сроками, ответственными исполнителями, контролем и оценкой результатов. Проект может охватывать процессы всей компании или одного из ее подразделений; это необходимо определить прежде всего. Цели проекта необходимо сформулировать таким образом, чтобы были определены измеримые критерии успеха. Какие показатели бизнеса должны улучшиться в результате внедрения процессного подхода? Ответ на это вопрос — это главное в определении цели проекта. Это могут быть оборачиваемость запасов, снижение затрат на производство, увеличение объемов производства, увеличение прибыли или другие показатели.

Затем следует сформировать команду проекта, в которую должны войти представители всех заинтересованных в процессе сторон: клиенты процесса, поставщики, исполнители и, конечно, владелец процесса. Представителями клиентов в компании выступают специалисты по маркетингу, представителями поставщиков — специалисты по закупкам. Если проект охватывает все процессы компании, в команду проекта должен войти весь руководящий состав. Для подготовки плана проекта необходимо использовать схему внедрения системы управления процессами, которая содержит все основные этапы работы. Очень важно, чтобы статус проекта был официальным и установлен приказом генерального директора, в котором определены: состав команды проекта (см. таблицу), цели и критерии успеха проекта, результаты проекта, план проекта.

### Состав команды проекта (вариант)

Таблица

Роль сотрудника	Функционал			
Куратор проекта	организационные вопросы;			
	обеспечение ресурсами;			
	участие в согласовании целей и плана реализации проекта			
Руководитель	контроль соответствия фактических показателей проекта бюджету;			
проекта	управление проектом и командой;			
	разработка и актуализация плана и времени работ по проекту;			
	реализация и контроль за исполнением устава проекта и указанных в нем процессов про-			
	екта			
Руководители	составление и утверждение проектной документации;			
рабочих групп	контроль соответствия реальных бизнес-процессов утвержденным в документации проекта;			
	согласование любого рода изменений в бизнес-процессах;			
	предоставление полной и достоверной информации о реальных бизнес-процессах			
Ключевые	четкое понимание ключевых целей и задач проекта и личной роли в нем;			
пользователи	качественное и своевременное выполнение поставленных руководителем проекта задач			
	соблюдение устава проекта и указанных в нем процессов проекта			

В ходе работы необходимо проводить еженедельные обзоры полученных результатов и выявленных проблем, вырабатывать решения, обеспечивающие дальнейшее продвижение. Методика внедрения процессного подхода, дает возможность снизить риски его реализации. Для этого необходимо следовать схеме внедрения системы управления процессами.

- 1. *Айрапетова А.Г., Ластовка И.В.* Формирование инновационного подхода к реструктуризации в машиностроении // Журнал правовых и экономических исследований. 2011. № 1.
- 2. Клубничкина Ю. Описание бизнес-процессов предприятия // Менеджмент сегодня. 2005. № 5. С. 9-16.
- 3. *Логовская И.С.* В поисках совершенства: совершенствование структуры управления организации на основе моделирования бизнес-процессов // Российское предпринимательство. 2007. № 9. С. 82-87.
- 4. Панов М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ. М.: Инфра-М, 2013.

Попова Е.А.

## ИНВЕСТИЦИИ В НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

**Аннотация**. В статье проведен анализ состояния российского рынка инвестиций в высокие технологии и определены ключевые области для роста такого рода инвестиций.

Ключевые слова. Инвестиции, высокие технологии, информационные технологии, нанотехнологии.

Popova E.A.

### HIGH-TECHNOLOGY INVESTMENTS IN PRODUCTION COMPANIES IN RUSSIAN ECONOMY

**Abstract**. The article analyzes Russian market of high-technology investments and defines key areas of successful growth of these investments.

**Keywords**. Investments, high technology, information technology, nanotechnology.



Основополагающим фактором развития предприятий в современном мире являются инвестиции в высокие технологии [1, 2]. Правительства всех стран заинтересованы в том, чтобы активно развивались био- и нанотехнологии, информационные технологии. Именно такого рода инвестиции, несмотря на высокие риски и значительные сроки окупаемости, позволяют добиться существенного прогресса в развитии компании и отрасли в целом. В XXI веке роль теоретического знания принимает решающее значение. Происходит изменение производственных рынков, только компании с высоким уровнем инвестиций в технологии и R&D смогут успешно конкурировать на мировой арене. Инвестиции в высокие технологии дают возможность создавать продукты и услуги нового поколения с кардинально новыми качественными характеристиками, которые неизменно влекут за собой прогресс и оказывают влияние на технологическое развитие мира. Россия в стратегии своего развития определила нанотехнологии одним из приоритетных направлений. В настоящее время она входит в пятерку стран по уровню инвестиций в высокие технологии.

Но движущей силой глобальной экономики становятся развивающиеся страны Азии, показывающие существенные темпы роста. Согласно прогнозам Комиссии Евросоюза, в ближайшее время инвестиции Китая в R&D превысят инвестиции в технологии всех стран-членов Евросоюза. Поэтому в условиях нестабильной экономической ситуации в мировой экономике и усиления влияния азиатских стран на рынке, для успешной конкуренции России необходимо создать благоприятную среду для развития инвести-

#### ГРНТИ 06.73.02

© Попова Е.А., 2015

Екатерина Александровна Попова — соискатель кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. +7 921 848-89-47. E-mail: ms.katrin.popova@mail.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Г. Айрапетовой.

Статья поступила в редакцию 28.07.2015 г.

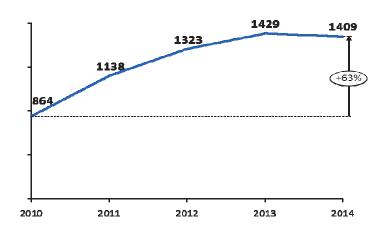
Для ссылок: Попова E.A. Инвестиции в новые технологии промышленных предприятий в современной российской экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 104-107.

ций в сфере высоких технологий. Задачей исследования в данной статье является анализ состояния российского рынка инвестиций в высокие технологии и определение ключевых областей для его развития и успешного функционирования. Результаты исследования получены с помощью качественного и динамического анализов статистических данных промышленности РФ и мнений экспертов в области инвестиций.

Несмотря на увеличение темпов роста отечественной экономики, невозможно не обратить внимание на то, что такой положительный результат базируется исключительно на развитии сырьевого сектора. В долгосрочной перспективе это, безусловно, не позволит стране занимать лидирующую позицию на мировом рынке. В настоящее время в качестве приоритетных Правительством РФ выделены нанотехнологии, интернет-технологии и энергосберегающие технологии. Основными особенностями инвестирования в новые технологии являются следующее: высокие первоначальные финансовые вложения; высокие риски по срокам получения дохода; сложность оценки окупаемости.

Для успешной реализации инвестиционных проектов в высокие технологии необходимы серьезные финансовые вложения, пойти на которые готовы далеко не все предприниматели и даже крупные компании. Более того, при инвестировании в нанотехнологии существует высокая степень неопределенности финального результата и сроков окупаемости. Поэтому поддержка государства в этой области особенно важна. Одним из основных рычагов влияния государства на развитие инвестиций в высокие технологии является создание благоприятной среды для возникновения и развития такого рода инвестиций. Для преодоления технологического отставания России от ведущих стран мира, одним из механизмов развития инвестиций было выбрано создание технопарков. Ключевой целью создания технопарков является активное развитие высокотехнологических отраслей экономики РФ, как основной движущей силы экономического роста, и повышение инвестиционной привлекательности страны.

На сегодняшний день в России функционирует 12 технопарков в сфере высоких технологий, деятельность которых координирует специальный департамент развития отрасли информационных технологий в Минкомсвязи России. География размещения технопарков достаточно широка, они представлены в центральной части России и на Урале. С 2015 года поддержка технопарков осуществляется в виде субсидий в бюджет субъектов РФ на возмещение затрат по созданию необходимой инфраструктуры. Фактическая реализация курса правительства на развитие нанотехнологий началась в 2010 году, когда открылись завод по выпуску металлорежущего инструмента с нанопокрытием, завод сверхярких светодиодов и светодиодных модулей, производство электрохимических станков нового поколения. Начиная с этого времени, по данным Росстата, число разработанных передовых производственных технологий в РФ показывает положительную динамику: рост числа новых технологий в 2014 году составил +63% по сравнению с 2010 годом (рисунок 1).



*Рис. 1.* Число разработанных передовых производственных технологий в РФ, ед. (данные Росстата)

Следует отметить, что среди всех разработанных технологий доля принципиально новых в 2014 году составила 12%. При этом, число используемых нанотехнологий растет год от года (рисунок 2). Так, например, производство органических соединений с азотосодержащими функциональными группами,

 $\Pi$ опова E.A.

в условиях непростой экономической ситуации в стране в июле 2015 года выросло на 7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это позволяет сделать вывод о том, что политика поддержки инвестиций в инновационное производство в нашей стране реализуется успешно. Да, возможно, темпы роста не такие высокие, как прогнозировались, но и уровень неопределенности в такого рода инвестициях гораздо выше, чем в традиционных отраслях.

Если посмотреть на проблему под другим углом, то выясняется, что ситуация отнюдь не так радужна. По оценкам экспертов Комиссии Евросоюза (см. Innovation Union Competitiveness Report 2013), доля инвестиций в научные исследования и разработки от ВВП в крупнейших странах мира будет только расти. Существенный скачок в развитии прогнозируется в Южной Корее и Японии (рисунок 3). В России же в 2013 году доля инвестиций в НИОКР составила всего 1% от ВВП. При условии нестабильной экономической ситуации и роста курса иностранных валют по отношению к рублю, доля инвестиций в перспективе может сократиться.

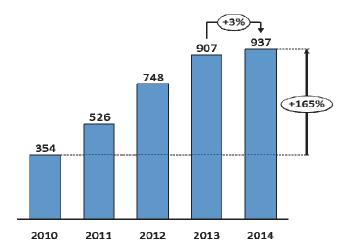
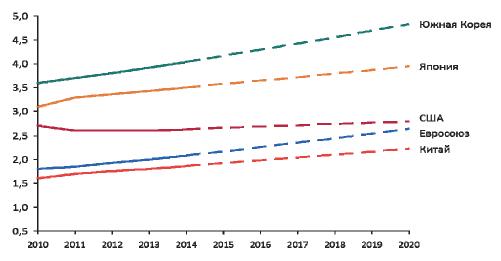


Рис. 2. Число используемых нанотехнологий в РФ, единиц (данные Росстата)



*Рис. 3.* Доля инвестиций в научные исследования и разработки от ВВП (фактические данные и тренд развития), %

В связи с этим, предлагаются области, развитие которых, на взгляд автора, может поспособствовать усилению позиции России на рынке инвестиций в высокие технологии:

1. Инвестиции в людей и знания. Сейчас в России ярко выраженная концентрация «знаний» наблюдается в Москве и Санкт-Петербурге. Да, за счет развития технопарков и проведения форумов в других

городах Урала и Сибири, эта тенденция стала значительно менее заметной, но, тем не менее, пока она существует. Мобильность научных сотрудников крайне низкая. Поэтому при правильной мотивации к смене места работы сотрудников научно-исследовательских центров и коммерческих организаций, а также при формировании сильной научной базы можно добиться равномерного распределения научно-исследовательских центров по всей стране.

- 2. Симбиоз университетов и предпринимательства. Плотное сотрудничество университетских научно-исследовательских центров и предпринимателей позволит не только значительно увеличить число используемых передовых технологий, но и даст возможность научным сотрудникам использовать практический опыт и навыки сотрудников коммерческих предприятий, тем самым тестируя теоретические гипотезы на практике.
- 3. Прозрачность законов в части регистрации патентов и изобретений. Создание в России правильной и надежной системы защиты интеллектуальных прав один из ключевых факторов успеха инвестиционной деятельности в высокие технологии. Для прозрачности разрешения споров в части интеллектуальной собственности на изобретения предлагается создать «пул» экспертов в области разрешения патентных споров. Более того, на территории технопарков предлагается проводить семинары, где будут даваться советы по практике регистрации патентов и рассматриваться существующие кейсы.

Таким образом, инвестиции в высокие технологии сегодня становятся одной из основных составляющих экономического развития страны. Только создав благоприятную среду для возникновения и развития инвестиций в высокие технологии, Россия сможет занять лидирующую позицию на мировом рынке.

- 1. Айрапетова А.Г. Инвестирование (инвестиции). СПб.: СПАУЭ, 2006. 21 с.
- 2. Зубченко Л.А. Иностранные инвестиции. М.: Книгодел, 2012. 184 с.

## ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ ПРОЦЕССАМИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ И УРОВНЕМ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Аннотация. В статье анализируются причины, определяющие возрастание интереса к исследованию взаимосвязи и взаимозависимости между повышением уровня производительности труда и совершенствованием человеческого капитала. Данная проблема представлена с системных позиций экономической теории. Автором указано на то, что без надежных теоретических основ обеспечить эффективное развитие реального сектора российской экономики не представляется возможным. На основе этого в статье выделяются основные направления повышения производительности труда с позиций удовлетворения экономических интересов хозяйствующих субъектов.

**Ключевые слова.** Реальный сектор, экономические интересы, производительность труда, человеческий капитал, наукоемкое производство.

Solovyev D.P.

## THE PROBLEMS OF INTERRELATION BETWEEN THE PROCESSES OF INCREASING OF LABOR PRODUCTIVITY IN THE REAL SECTOR AND THE LEVEL OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT

Abstract. The article analyzes the causes that determine the increasing interest of studying of the interrelation between improving productivity of labor and the enhancement of human capital. This problem is presented by the system approach of economic theory. The author pointed out that to ensure the effective development of the real sector of the Russian economy is not possible without strong theoretical foundations. Based on this, the article outlines the main directions of improving productivity from the standpoint of satisfying the interests of economic entities.

**Keywords.** Real sector, economic interests, productivity of labor, human capital, knowledge-based production.



В последнее время возрастает научный и практический интерес к проблеме производительности труда для повышения эффективности функционирования всей национальной экономики и реального сектора, в частности. Данная проблема исследуется в тесной связи с проблемами совершенствования хозяйственной системы и повышения национальной и глобальной конкурентоспособности отдельных субъектов реального сектора. При этом сегодня существуют заметные различия в понятиях произво-

#### ГРНТИ 06.04.19

© Соловьев Д.П., 2015

Дмитрий Петрович Соловьев— аспирант кафедры общей экономической теории Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. (812) 310-47-60. E-mail: sdpspb@mail.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. В.П. Марьяненко.

Статья поступила в редакцию 11.06.2015 г.

Для ссылок: Соловьев Д.П. Проблемы взаимосвязи между процессами повышения производительности труда в реальном секторе и уровнем развития человеческого капитала // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 108-111.

дительности труда, используемых в отечественной и зарубежной экономической науке. Что касается российского подхода, то он традиционно трактует производительность труда как отношение объема произведенной продукции (в стоимостных или натуральных показателях) к количеству занятых или количеству времени, в течение которого эта продукция произведена. С позиции экономической теории, основное предназначение производительности труда заключается в оценке эффективности использования фактора производства «труд». Причем этот подход используется не только в научной, но и в учебной литературе [3, с. 291-292].

Обеспечить повышение эффективности реального сектора в целом и его отдельных субъектов в условиях глобализации можно только при широком внедрении новых технологий, с одновременным повышением уровня образования работников и квалификации труда. Это предполагает широкое внедрение достижений НТП. Вследствие этого сегодня большинство стран выбирает ориентацию на инновационный путь развития. Однако недооценка влияния человеческого капитала, наряду с применением моделей и методов, не отражающих сущности реальных экономических процессов, затрудняет развитие реального сектора и возможности обеспечения высокого уровня его конкурентоспособности.

В эпоху глобализации многие из внедренных ранее разработок уже не дают желаемого эффекта, и наблюдается снижение прироста глобальной производительности труда. Так, в 2014 г. он замедлился до 2,1%, что является самым низким значением в XXI веке. Для сравнения скажем, что в период с 1999 по 2006 гг., в среднем, рост производительности труда составлял 2,6% в годовом исчислении. В то же время, сегодня есть страны, в которых еще не началось замедление. К ним, скажем, относятся Индия и ряд африканских стран [7, с. 5].

Экономическая теория и хозяйственная практика свидетельствуют о тесной взаимосвязи прогресса и роста производительности труда. Это позволяет считать повышение производительности труда и выведение его на мировой уровень основой, обеспечивающей конкурентоспособность реального сектора [10, с. 102]. Что же касается современного состояния, то сегодня в России уровень производительности труда в 3–4 раза ниже, чем в экономически развитых странах. По оценке Правительства РФ, подавляющее число предприятий, относящихся к реальному сектору, не испытывают заинтересованности в повышении этого показателя. Сегодня отмечается, что современная российская экономика зачастую не имеет внутренних стимулов к повышению производительности труда. Предприятия, не стремящиеся к повышению собственной эффективности и конкурентоспособности, не спешат направлять средства на инновации и модернизацию [5].

Поставленная Президентом РФ задача обеспечения роста производительности труда не менее, чем на 6% ежегодно, на практике не выполняется. Одной из причин этого являются экономические санкции и значительное снижение курса национальной валюты, не позволяющие приобретать за рубежом достаточное количество нового оборудования и новых технологий. В соответствии с Указом Президента РФ «О долгосрочной государственной экономической политике», Правительству страны поручено принять меры по увеличению производительности труда к 2018 году в 1,5 раза (относительно уровня 2011 года) [6]. Решение этой задачи возможно во многом за счет постоянного обновления основного капитала и создания новых рабочих мест.

С учетом вышесказанного, могут быть выделены следующие направления стимулирования российского реального сектора к системной работе по повышению уровня производительности труда:

- 1. Выработка у предприятий реального сектора новых целевых установок, направленных на повышение эффективности. Сегодня большинством предприятий реального сектора цели развития формулируются как наращивание объемов производства продукции и увеличение прибыли. Для обеспечения роста количественных показателей используют длительную эксплуатацию, нередко перегрузку, имеющегося оборудования, а также чрезмерно интенсивную эксплуатацию трудовых ресурсов. На наш взгляд, там, где это возможно, сегодня необходимо сокращение использования живого труда, с его заменой на овеществленный труд.
- 2. Повышение эффективности использования трудовых ресурсов и внедрение трудосберегающих технологий. Речь идет о возможной нехватке трудовых ресурсов, даже в случае продления пенсионного возраста, в ситуации недостаточного технического уровня и технической оснащенности субъектов реального сектора. Сегодня ряд регионов уже признаются трудодефицитными. По имеющимся расчетам, в 2015 году к таким регионам будут относиться Южный, Приволжский и Уральский федеральные округа. Наибольшую нехватку рабочей силы будут испытывать в Сибири и на Дальнем Востоке [4].

3. Обеспечение заинтересованности и активного участия субъектов реального сектора в снятии административных барьеров и снижении избыточного административного регулирования, сдерживающего развитие предприятий. Участие хозяйствующих субъектов может выражаться в разработке предложений и рекомендаций, доведении их до органов исполнительной власти и обеспечении эффективной обратной связи. Такие шаги должны быть направлены на согласование интересов субъектов реального сектора и органов государственного управления [9, с. 76].

По нашему мнению, реализация указанных направлений позволит существенно снизить воздействия неблагоприятных внешних факторов на функционирование реального сектора в целом и его конкурентоспособность. Рассматривая проблему повышения уровня производительности труда в реальном секторе, невозможно обойти вниманием такую категорию, как человеческий капитал.

Сегодня человеческий капитал рассматривается как обобщающая категория, адекватная глобальной экономике. При анализе всего спектра существующих подходов к определению структуры человеческого капитала, можно заключить, что интеллектуально-творческие начала служат основным системообразующим элементом в структуре человеческого капитала современной экономики. В современной экономической литературе распространены подходы к соотношению категорий «человеческий капитал» и «рабочая сила», либо отождествляющие эти категории, либо, напротив, склонные к их чрезмерному обособлению [8, с. 65]. По нашему мнению, объединяет данные категории то, что они являются неотъемлемыми сущностными характеристиками работника. Их различие следует из характера развития экономических отношений работника и работодателя, которые эволюционировали от противостояния к партнерству.

Инвестициями в человеческий капитал можно считать не любые долгосрочные денежные вложения. Они должны быть целенаправленными, систематическими расходами, осуществляемыми, прежде всего, работодателем. Это разграничивает человеческий капитал, который функционирует в производственном процессе и приносит соответствующую отдачу, и человеческий капитал, который формируется самим человеком. Во втором случае человеческий капитал включает совокупность знаний, способностей, навыков, используемых в системе общественного производства с целью практической реализации. Следовательно, инвестиции в человеческий капитал должны приносить экономическую отдачу, вследствие чего их направления определяются субъектами и условиями функционирования реального сектора.

Требования к количественным и качественным оценкам человеческого капитала определяются уровнем развития реальной экономики. Инвестиционная деятельность в ее развитие, так же, как и в развитие каждого отдельного субъекта, в данном случае выступает инструментом ее преобразования [2]. При этом выделяются две воспроизводственные модели человеческого капитала. Первая из них – репродуктивная, основанная на традиционном типе накопления. Вторая – продуктивная, основанная на инновационном типе накопления. Согласно закономерностям воспроизводственного процесса в развитых странах, сегодня осуществляется переход от репродуктивной к продуктивной модели воспроизводства человеческого капитала. Это в наибольшей степени соответствует основам инновационной экономики.

С этим связан и эффект накопления человеческого капитала, проявляющегося в повышении уровня способностей и мотивации работников, качественном приращении специальных знаний и навыков, развитии личностных, коммуникативных и творческих возможностей. В процессе накопления человеческого капитала работников («носителей» человеческого капитала) между ними и работодателями («инвесторами») складываются экономические отношения, интересы субъектов которых часто вступают в противоречия. Среди таких противоречий следует выделить: противоречия соперничества; противоречия несоответствия системы стимулирования труда на предприятии и мотивационной структуры работника; внутрифирменные противоречия частнособственнического характера; противоречия, связанные с интересами других заинтересованных сторон (работников, общества, государства, инвесторов) [1, с. 256].

Для смягчения противоречий в процессе накопления человеческого капитала работников необходимо формирование соответствующих институциональных условий. Они могут быть определены на основе положений институциональной и неоинституциональной теории. Для этого устанавливается состав основных институтов, который будет служить институциональным полем (социально-экономические и социальные институты, контрактные отношения, правовые и законодательные нор-

мы, нравственно-этические и культурные нормы), и детерминируется порядок накопления работником человеческого капитала. При этом возникают институциональные ограничения, определяемые следующими факторами:

- общий характер правовых норм, которыми регулируются отношения между работодателем и работником, не отражает специфику отношений, складывающихся по поводу накопления человеческого капитала;
- соглашения социального партнерства носят декларативный характер, в них отсутствуют важные положения, регулирующие обязательства сторон в процессе накопления человеческого капитала;
- условия накопления человеческого капитала неадекватны уровню развития контрактных отношений:
- культурно-ценностная ориентация субъектов процесса накопления человеческого капитала не соответствует нормам и положениям, отраженным в корпоративном этическом и социальном кодексе и т.д.

Решение задачи, связанной с повышением уровня производительности труда и человеческого капитала, должно сыграть важную роль в увеличении доли наукоемкого производства в общем объеме производственной деятельности. В этой связи возникает необходимость продолжения исследования того, каким образом следует стимулировать субъектов реального сектора к такой деятельности. Поскольку вопросы производительности труда и развития наукоемкого производства тесно взаимосвязаны, без их комплексного решения невозможно обеспечить желаемый уровень конкурентоспособности российского реального сектора, как на национальном, так и на глобальном рынке.

- 1. Государство и рынок: новое качество взаимодействия в информационно-сетевой экономике / Под ред. С.А. Дятлова, Д.Ю. Миропольского, В.А. Плотникова. СПб.: Астерион, 2007. Том 2. 424 с.
- 2. *Марьяненко В.П., Юрга В.А., Чебунин В.П.* Диалектика инноваций в системе образования // Baikal Research Journal. 2012. № 5. С. 31.
- 3. Основы теоретической экономики / под ред. Д.Ю. Миропольского, И.А. Максимцева, Л.С. Тарасевича. СПб.: Изд. «Питер Паблишинг», 2009. 512 с.
- 4. *Пионтовский И.Н.* Трудовая активность лиц старших возрастных групп в условиях трудодефицитного региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.uecs.ru/uecs-32-322011/item/575-2011-08-23-05-40-31 (дата обращения 4.12.2014 г.).
- 5. Правительство поднимет производительность труда // Эксперт online. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://expert.ru/2014/07/14/pravitelstvo-podnimet-proizvoditelnost-truda (дата обращения 10.02.2015 г.).
- 6. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.garant.ru/70170954/#ixzz3cO0kcH1x (дата обращения 21.03.2015 г.).
- 7. Флеминг С., Джайлз К. Эффективности не хватает // Ведомости. 2015, 27 мая. С. 5.
- 8. *Харламов А.В*. Модернизация российской системы образования и проблема формирования человеческого капитала // Экономика и управление. 2014. № 10. С. 63-66.
- 9. *Харламов А.В., Ефанова Е.М.* Проблемы развития хозяйственной системы и экономические интересы предприятий реального сектора // Вестник российской академии естественных наук. 2015. № 2 (19). С. 75-77.
- 10. *Харламова Т.Л*. Мотивационные основы эффективной работы предприятия // Экономика и управление. 2006. № 3. С. 100-102.

### **ТРЕБОВАНИЯ** к статьям преподавателей

Уважаемые авторы, преподаватели, соискатели докторской степени!

Наш журнал открыт для публикаций по любому из направлений деятельности университета.

Автором журнала может быть любой преподаватель, научный сотрудник, докторант, а также тот, кто сотрудничает с университетом в рамках научной или педагогической деятельности.

Представленные материалы рецензируются членами редакционной коллегии и привлекаемыми специалистами по соответствующим научным направлениям.

Статьи принимаются в двух экземплярах объемом от 10 до 20 машинописных страниц через 1,5 интервала компьютерного набора (шрифт 14 Times New Roman). Строго книжная ориентация страниц. Обязательна нумерация страниц.

К статье прилагаются:

- 1) аннотация статьи на русском и английском языках (ориентировочно 6 строк);
- 2) ключевые слова, отражающие основные идеи статьи (5–8 слов и словосочетаний на русском и английском языках);
- 3) диск или флеш-карта (статья, справка об авторе, аннотация, ключевые слова в электронном виде);
- 4) справка об авторе:
- ФИО полностью на русском и английском языках,
- ученая степень, ученое звание,
- соискатель или докторант, при каком вузе,
- должность и место работы (обязательно),
- домашний, мобильный и рабочий телефоны, e-mail, контактная информация для переписки (адрес на русском и английском языках).
- 5) код ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации).

Статьи с неправильно оформленным списком литературы НЕ ПРИНИМАЮТСЯ!

Более подробная информация представлена на сайте издания:

http://www.unecon.ru/zhurnal-izvestiya/trebovaniya-k-predstavlyaemym-/prepodavateley-i-soiskateley

Материалы принимает секретарь редакции с 12:00 до 18:00 с пн по пт (сб, вс — выходные)

Контактный телефон/факс: 8 (812) 310-26-92 E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

Почтовый адрес: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21, редакция журнала «Известия СПбГЭУ»

#### ТРЕБОВАНИЯ к статьям аспирантов

Уважаемые аспиранты и соискатели кандидатской степени!

Наш журнал открыт для публикаций по любому из направлений деятельности университета.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Статьи принимаются в двух экземплярах объемом от 5 до 7 машинописных страниц через 1,5 интервала компьютерного набора (шрифт 14 Times New Roman). Строго книжная ориентация страниц. Обязательна нумерация страниц.

К статье прилагаются:

- 1) аннотация статьи на русском и английском языках (ориентировочно 6 строк);
- 2) ключевые слова, отражающие основные идеи статьи (5–8 слов и словосочетаний на русском и английском языках);
- 3) диск или флеш-карта (статья, справка об авторе, аннотация, ключевые слова в электронном виде);
- 4) справка об авторе:
- ФИО полностью на русском и английском языках,
- ученая степень, ученое звание,
- соискатель или докторант, при каком вузе,
- должность и место работы (обязательно),
- домашний, мобильный и рабочий телефоны, e-mail, контактная информация для переписки (адрес на русском и английском языках).
- 5) код ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации).
- 6) рецензия доктора наук, специализирующегося в данной области исследований, заверенная печатью;
- 7) справка с подписью заведующего кафедрой о планируемых сроках защиты.
- 8) код ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации).

Статьи с неправильно оформленным списком литературы НЕ ПРИНИМАЮТСЯ!

Более подробная информация представлена на сайте издания:

http://www.unecon.ru/zhurnal-izvestiya/trebovaniya-k-predstavlyaemym-st/aspirantov-i-soiskateley

Материалы принимает секретарь редакции с 12:00 до 18:00 с пн по пт (сб, вс — выходные)

Контактный телефон/факс: 8 (812) 310-26-92 E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

Почтовый адрес: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21, редакция журнала «Известия СПбГЭУ»

### УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «ИЗВЕСТИЯ СП6ГЭУ»

Периодичность выхода издания — 6 номеров в год. Подписаться на журнал можно по каталогу агентства «Роспечать». Индексы 15395 и 37154. Подписная цена журнала: 1950 руб. — на полугодие и 3900 руб. — на год.

Приобрести журнал за наличный расчет или оформить редакционную подписку можно по адресу: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21, редакция журнала «Известия СПбГЭУ»

Зам. главного редактора Плотников Владимир Александрович

Контактный телефон/факс: 8 (812) 310-26-92 (редакция) E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

> Редакторы: С.С. Алмаметова, Ю.А. Безуглая Обложка художника А.А. Сивакова Оригинал-макет Е.С. Ужондиной

Подписано в печать 20.08.15 г. Формат  $60 \times 84$  1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,25. Уч.-изд. л. 14,25. Тираж 1000 экз. Заказ 1037.