САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Периодический научный журнал

№ 6 (90)

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2014

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. Максимцев, д-р экон. наук, проф.;
Д.Ю. Миропольский, д-р экон. наук, проф. (заместитель главного редактора);
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.; *М.В. Романовский*, д-р экон. 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», 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА

Васильева Э.К. Миграция населения в системе общественных отношений 7
Зуева О.А. Противоречия реального сектора и их влияние на систему экономических противоречий..... 14
Груничев А.С. Особенности развития конкуренции между аэропортами Российской Федерации 22

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Цацулин А.Н., Тарасевич В.М., Волкова А.А. Системное качество образовательной услуги и подготовка кадров в условиях глобализации экономики 27

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Затевахина А.В., Лямин А.С. Современные тенденции развития финансового сектора сферы услуг 38
Пирогова О.Е. Проблемы учета кредиторской задолженности в структуре капитала торгового предприятия при оценке темпов роста стоимости 42

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

Борисова В.В., Борисович А.П. Кластерная организованность транспортно-логистической деятельности угольных компаний России 48
Корнекова С.Ю. Продовольственное потребление в России: региональная специфика 54
Попова О.А. Государственные закупки как эффективный инструмент регулирования развития экономики региона..... 61
Колпакиди Д.В. Совершенствование региональной инфраструктуры туризма 64
Сорокина Н.Ю. Обоснование выбора целевого показателя устойчивого развития старопромышленного региона 70

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Карпова Г.А., Хорева Л.В., Попова Т.Н. Рынок конгрессно-выставочных услуг: масштабы, тенденции, регулирование 76
Курочкина А.А., Островская Е.Н. Условия и процесс формирования вертикально интегрированных объединений предприятий 84
Швец С.К. Программно-проблемный метод разработки корпоративного инновационного форсайт-проекта 93
Орехов Д.Б. Бизнес-моделирование торгового центра 101
Азимина Е.В. Роль инноваций в управлении долгосрочной эффективностью бизнеса..... 107

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Сигова М.В., Банников С.А. Международные консорциумы как форма реализации сотрудничества в сфере науки и образования 114

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Акобиров С.О. Развитие государственно-частного партнерства в Узбекистане 118
Амбарцумян С.Г. Государственно-частное партнерство как инвестиционная форма финансирования в сфере жилищного строительства 122
Васильев М.А. Бюджетное планирование в промышленных компаниях: назначение, принципы, структура 125
Горбатиков В.А. Финансовый консалтинг как регулятор связей между субъектами рынка финансовых услуг 129
Горелова Я.С. Развитие понятия «кластер» в научной литературе 134
Грошев А.В. Системные угрозы и устойчивость экономики 137
Ефанова Е.М. Исследование современного состояния системы экономических интересов хозяйствующих субъектов и методы ее регулирования 141
Калинин Д.И. Программно-целевой подход к формированию и совершенствованию системы управления развитием предпринимательства в санаторно-курортной сфере 144
Ким Д.В. Специфические черты процесса управления человеческими ресурсами при осуществлении инновационной деятельности хозяйствующих субъектов 148
Козлова Е.Д. Повышение конкурентоспособности российской радиоэлектронной промышленности 153
Курганский А.Н. Государственная поддержка формирования инфраструктуры шестого технологического уклада в малом секторе экономики 157
Михайлова Н.А. Влияние глобализации на формирование конкурентных преимуществ России 161
Мухамедшина А.Н. К вопросу о понятии культуры предпринимательства 165
Риет К.Г. Уровень жизни и асоциальное поведение: сравнительный анализ регионов Российской Федерации 169
Соловьев Д.П. Реальный сектор российской экономики и совершенствование механизма его развития .. 174
Яблочников А.В. Прогнозирование уровня цен на закупаемые для нужд военной организации материально-технические средства 178
Яковлева В.О. Факторы формирования и развития ресурсного потенциала туризма в регионах Российской Федерации 182

УНИВЕРСИТЕТСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Миэринь Л.А., Макеева Е.С. Проблема внедрения этических стандартов в деятельность хозяйствующих субъектов: взгляд научно-экспертного сообщества 185
Молчанова О.А. Мировые столицы капитала (рецензия на книгу: Ключников И.К. Мировые финансовые центры: учебное пособие. М.: Проспект, 2014. 280 с.) 189

СТАТИСТИКА

Максимова Т.Г., Верзилин Д.Н., Муравьева С.В. Состояние и тенденции инновационного развития обрабатывающих отраслей промышленности Санкт-Петербурга: статистический обзор 193
Багров Н.М. Современное состояние внешней торговли России 205

* * *

Аннотации. Ключевые слова. Контактные данные 218
Требования к рукописям, условия публикации, объявления 230

CONTENTS

THEORY AND PHILOSOPHY OF ECONOMY

Vasilyeva E.K. Migration of population in the system of social relations 7
Zueva O.A. Contradictions of real sector and their influence on system of economic contradictions 14
Grunichev A.S. Peculiarities of the development of competition between airports of the Russian Federation 22

GLOBALIZATION PROCESSES

Tsatsulin A.N., Tarasevich V.M., Volkova A.A. System-basedquality of educational service and staff training in the age of economic globalization 27

FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

Zatevahina A.V., Lyamin A.S. Modern trends in the financial services sectors 38
Pirogova O.E. Problems of accounts payable in the capital structure of trade enterprise in the evaluation of the cost of growth 42

ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES

Borisova V.V., Borisovich A.P. The cluster organization in the transport and logistic activities of Russian coal companies 48
Kornekova S.Y. Food consumption in Russia: regional specificity 54
Popova O.A. Public procurement as an effective instrument of regulation of development of regional economy 61
Kolpakidi D.V. Improvement of the regional tourism infrastructure 64
Sorokina N.Y. Justification of a choice of a target indicator of a sustainable development of the old-industrial region 70

MANAGEMENT

Karpova G.A., Khoreva L.V., Popova T.N. The market of exhibition services: scale, trends and management 76
Kurochkina A.A., Ostrovskaya E.N. Formation of vertically integrated business combinations in industry: conditions and the process 84
Shvets S.C. Programmatically-problem method elaboration innovative corporate foresight project 93
Orehov D.B. Business-modeling of shopping mall 101
Azimina E.V. The role of innovation in long-term efficiency management 107

SOCIOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT AND ECONOMY

Sigova M.V., Bannikov S.A. International consortia as a form of implementation of cooperation in science and education 114

YONG RESEARCHERS' WORKS

Akobirov S.O. Development of public-private partnership in Uzbekistan 118
Ambartsumian S.G. Public-private partnerships as a form of financing investment in housing 122
Vasilyev M.A. Budget planning in industrial companies: assignment, principles, structure 125
Gorbatikov V.A. Financial advisers as regulator relations between subjects of financial services market 129
Gorelova Y.S. Development of the concept of "cluster" in the scientific literature 134
Groshev A.V. System threats and stability of economy 137
Efanova E.M. Research of the current state of the economic interests of economic agents and methods of its regulation 141
Kalinin D.I. Target-oriented approach to the formation and improvement of the management of the development of entrepreneurship in the sanatorium sphere 144
Kim D.V. Specific features of the process of human resource management in the implementation of innovation businesses 148
Kozlova E.D. Increase of competitiveness of the Russian radio-electronic industry 153
Kurganskiy A.N. State support for the formation of the infrastructure of the sixth technological order in small business 157
Mihailova N.A. The impact of globalization on the formation of competitive advantages of Russia 161
Mukhamedshina A.N. To the question about the concept of a culture of entrepreneurship 165
Riet K.G. Standards of living and asocial behavior: comparative study of the regions of the Russian Federation 169
Solovyev D.P. The real sector of the Russian economy and the improvement of the mechanism of its development 174
Yablochnikov A.V. Predicting the level of prices for purchased for the needs of the military organization of the material and technical means 178
Yakovleva V.A. Factors of the formation and development of the resource potential of tourism in the regions in Russia 182

UNIVERSITY INFORMATION

Mierin L.A., Makeeva E.S. The problem of implementation of ethical standards in the activities of economic entities: a view of scientific and expert community 185
Molchanova O.A. The world capital of capital (Book review: Kluchnikov I.K. Global financial centers: a tutorial. M.: Prospect, 2014. 280 p.) 189

STATISTICS

Maksimova T.G., Verzilin D.N., Muravieva S.V. The condition and tendencies of processing industries' innovation development in St. Petersburg: a statistical survey 193
Bagrov N.M. Modern condition of Russian foreign trade 205

* * *

Abstracts. Key words. Contact information 218
Requirement to manuscripts, conditions of the publication, the announcement 230

Э.К. ВАСИЛЬЕВА

Эвелина Карловна Васильева — доктор экономических наук, профессор кафедры статистики и эконометрики СПбГЭУ.

В 1958 г. окончила Ленинградский финансово-экономический институт им. Н.А. Вознесенского и по настоящее время работает в СПбГЭУ.

Автор более 150 научных и учебно-методических работ.

Сфера научных интересов — теоретико-методологические и прикладные аспекты демографических исследований, основы теории выборочного метода.

✧ ✧ ✧

МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

Закономерности миграция населения как предмет научных исследований

Миграция населения во все исторические эпохи составляла неотъемлемый компонент жизнедеятельности и развития общественных систем. Своей максимальной значимости в развитии обществ миграция достигла в эпоху глобализации, приобретая все более наднациональный характер. Растет многообразие видов миграции, усложняются механизмы взаимодействия миграции с другими процессами, усиливается дифференциация моделей миграционных процессов в зависимости от социально-экономического положения и политического режима в разных странах. Вопросы миграции актуальны на всех уровнях функционирования общественных систем — микроуровне*, мезоуровне, макроуровне, мегауровне. При этом существует тесная зависимость между ситуациями на каждом из этих уровней.

Невозможно выделить такую сферу общественной жизни, которая не испытывала бы на себе влияния миграции населения и сама, в свою очередь, не влияла бы на нее. Такая многогранность, многозначность миграции предопределяет интерес к ее исследованию в самых различных областях знания, в числе которых представлены: статистика, демография, социология, экономика, право, психология, политология, философия, этнография, культурология и др. Даже в такой области знания, как теория археологии, серьезное внимание уделяется вопросу о роли миграции в жизни древних народов.

Информация о миграционных процессах, полученная в разных областях науки, существенно различается по целям анализа, по методологии формирования, по характеру лежащей в ее основе теоретической базы, по соотношению теоретических и прикладных разработок. При этом нередко одни и те же факты интерпретируются с разных позиций и служат основанием для выводов, которые могут оказаться несопоставимыми или даже противоречивыми.

Неоднородность и рассредоточение информации о миграции населения по разным областям знания ведут к тому, что коэффициент ее использования остается недостаточно высоким и ограничен, как правило, узкоспециализированными областями научных знаний и практической деятельности.

ГРНТИ 05.11.27

© Э.К. Васильева, 2014

* Следует оговориться, что на микроуровне миграция, казалось бы, не имеет всеобщего характера, поскольку не затрагивает непосредственно ту часть населения, которая не участвует в миграционных процессах. Но доля таких контингентов систематически снижается. Так, при переписи населения России 2002 г. проживало в месте своего рождения 55 % населения, а в 2010 г. — только 44 %. Но и эта категория населения косвенно испытывает на себе результаты миграционных процессов, так как они оказывают влияние на состояние среды проживания и ситуацию в регионе и стране в целом.

Массивы обобщенной числовой информации систематически формируются в рамках официальной государственной статистики. Теоретические аспекты миграции наиболее полно разработаны в демографии и социологии. К числу областей знания и практической деятельности, где к вопросам миграции обратились сравнительно недавно, относятся право и политология.

Теории миграции

При исследовании миграции населения, как и любого другого явления общественной жизни, наиболее высокий уровень обобщения ее природы, закономерностей и факторов эволюции, механизмов взаимодействия с другими элементами системы общественных процессов достигается в исследованиях теоретической направленности, широко представленных в зарубежной и отечественной науке. Существует ряд научных школ, различающихся своими специфическими подходами к предмету и методу анализа миграции населения.

Общепризнанно, что основоположником теории миграции является английский ученый Эрнст Георг Равенштайн, опубликовавший в 1885–1889 гг. ряд статей с выводами о законах миграции, полученными на основе анализа материалов переписей населения. Часть положений теории миграции Равенштайна не утратила своей актуальности до настоящего времени.

Хорошо известны в научных кругах имена зарубежных и российских ученых XX в., внесших весомый вклад в развитие теории миграции. Примерами наиболее известных концепций в области теории миграции могут служить синтетическая теория миграции Дугласа Массея, концепция транснациональной миграции Шиллера Глика. Синтетическая теория миграции опирается на принцип интеграции теоретических положений классической теории миграции и механизмов миграционных связей в условиях глобализации. В концепции транснациональной миграции акцент делается на закономерностях выхода миграционных потоков за пределы границ национальных государств.

Характерно, что по мере расширения и углубления знаний в области теории миграции все более явной становилась их отраслевая специализация. При этом вопросы теории миграции представлены в качестве одного из аспектов общей теории соответствующей области знания, что особенно отчетливо прослеживается на примере социологии, демографии, экономики.

К настоящему времени наиболее завершенный характер имеют социологические теории миграции населения, в которых закономерности территориальных перемещений населения оцениваются как с позиции их мотивации и последствий на личностном уровне, так и с позиции анализа процесса на национальном и международном уровнях. Социологическая теория миграции является структурным элементом общей теории социологии и, следовательно, несет в себе все черты и свойства социологической науки.

В рамках демографической науки представлен раздел — демографическая теория, составляющий фундаментальную основу всех частных аспектов демографических исследований. Соответственно теоретические аспекты миграционных процессов с позиции демографии представляют составную часть общей демографической теории.

Между тем демографическая теория делает основной акцент на проблемах режима воспроизводства населения, непосредственно определяемого уровнем рождаемости и смертности. Миграция же представляет собой один из видов мобильности индивидов и не является напрямую компонентом воспроизводственного процесса. Поэтому в классических концепциях демографического перехода и основанных на них математических моделях роста населения миграция не упоминается.

Ситуация стала меняться во второй половине XX в., когда в странах Европы возникли новые массовые формы демографического поведения, которые невозможно было объяснить с точки зрения прежней теории демографического перехода. В демографической теории появились понятия второго и третьего демографического перехода, которые ряд демографов рассматривают с учетом миграционной компоненты роста населения [14; 15; 21].

Обращение к миграционной составляющей роста населения явилось весомым аргументом для сторонников критики теории демографического перехода. Так, М.А. Клупт отмечает, что универсальность теории демографического перехода иллюзорна, так как институциональная среда обладает в каждом конкретном случае своими особенностями и «процесс приобретает широкую вариативность, возникают синкретические “феномены”, не предвиденные теориями перехода и совмещающие то, что “по теории” казалось несовместимым… поэтому концепция многообразия современности представляет собой более широкую основу для объяснения и прогнозирования происходящих изменений, чем

теория перехода» [18, с. 70]. Одним из примеров такого разнообразия выступает международная миграция, которая в России, например, имеет принципиально иной характер, чем в странах Европы.

Помимо социологии и демографии, теоретические аспекты миграции глубоко проработаны в экономической науке. Неотъемлемую часть экономической теории составляют вопросы теории миграции рабочей силы [32]. Систематически возрастает актуальность таких аспектов теории миграции рабочей силы, как состав и регулирование потоков международной миграции трудовых ресурсов, роль миграции в развитии человеческого капитала, формировании конъюнктуры рынка труда и уровня безработицы. Одним из новых направлений исследований в области теории трудовой миграции является развитие концепции общемировой миграционной системы. Но, по мнению специалистов, «в целом сегодня трудно выделить доминирующую концепцию в теории миграционного движения рабочей силы. Дело в том, что ни одна из концепций не смогла полностью объяснить все эмпирические феномены миграционного движения» [19, с. 548].

Ряд работ в разных областях знания специально посвящен вопросам теории миграции. Но преобладающая часть научных публикаций по миграционной тематике затрагивает одновременно вопросы теории, методологии и прикладного анализа миграционных процессов, с преобладающим акцентом на каком-либо одном из этих подходов.

Вклад российских ученых в исследование миграции населения

В трудах российских авторов, затрагивающих проблемы миграции, как и в работах западных специалистов, преобладают публикации в области статистики, демографии, социологии, экономики. Вместе с тем вопросы миграции представлены в исследованиях самых разнообразных областей знания — археологии [17], этнографии [30], педагогики [9], медицины [12], культурологии [1], права [11] и др.

В трудах российских авторов, посвященных проблемам миграции, соотношение вопросов теории, методологии и прикладного анализа складывается преимущественно в пользу последнего направления. В последней трети XX — начале XXI в. были проведены многочисленные исследования миграции населения общего характера и с акцентами на разнообразные частные аспекты данного процесса. В СССР существенный вклад в изучение миграции внесли такие ученые, как В.И. Переведенцев, А.У. Хомра, Ж.А. Зайончковская, В.А. Ионцев, Л.Л. Рыбаковский, Т.И. Заславская, В. М. Моисеенко, В. И. Мукомель, Г. А. Пруденский и др.

В их трудах большое внимание уделялось выявлению преобладающей территориальной направленности миграционных потоков и ее факторов, оценке закрепляемости мигрантов в регионах прибытия, влиянию миграции на системы расселения, роли миграции в формировании ресурсов рабочей силы в разных регионах страны, оценке миграционного потенциала населения регионов, связи миграции с этническими и иными общественными процессами, анализу особенностей трудовой миграции, разработке прогнозов миграции, изучению факторов миграции, анализу структуры миграционных потоков и др.

После распада СССР принципиально иной характер приобрела внутренняя миграция, и страна активно включилась в международный миграционный обмен, что предопределило возникновение новых направлений и методологических подходов в исследованиях миграции населения.

В результате проведенных исследований были получены выводы не только прикладного характера, но и вносившие вклад в развитие теории миграции [13; 27]. Это касалось, прежде всего, выявления устойчивых закономерностей миграции, наиболее распространенных механизмов формирования массовых миграционных потоков, оценки доминирующих социально-экономических последствий миграции.

Изучение столь широкого спектра проблем и формирование фундаментальных знаний в области миграции населения было бы невозможно без активной работы в области решения многих методологических проблем науки о миграции [23; 26]. Другой важной предпосылкой успешного развития исследований миграции является наличие ряда крупных научных центров и творческих коллективов, осуществляюших эти исследования. Наиболее плодотворно над проблемами миграции в разные годы работали социологи Сибирского отделения АН СССР, демографы и социологи экономического факультета МГУ, ученые Института социологических исследований АН СССР, демографы МЭСИ и других ведущих вузов страны, сотрудники Центра миграционных исследований и др.

Проведенные в СССР и РФ многочисленные и многообразные исследования проблем миграции дают в своей совокупности весьма полную картину развития миграционной ситуации в стране и взаимодействия миграции с другими общественными процессами. Но при этом сохраняются значительная разрозненность этих работ и их фрагментарный характер. Такое положение объективно обусловлено характером предметной обособленности разных направлений исследования миграции и спецификой научной специализации авторов и авторских коллективов.

По своей форме и тематической направленности научные исследования миграционных процессов в России во второй половине XX — начале XXI в. чрезвычайно разнообразны, и их трудно однозначно классифицировать. Наиболее четко прослеживается предметная направленность исследований миграции населения, в которой в рамках темы данной статьи важно разграничить основные векторы взаимосвязей миграции с другими видами общественных процессов и общественных отношений.

По нашему мнению, оптимальным был бы принцип рассмотрения миграционных отношений как одного из компонентов единой системы общественных отношений. Но в силу ряда объективно заданных теоретико-методологических и организационных ограничений на практике каждое конкретное исследование затрагивает лишь специализированную зону этой общей системы отношений, которая может либо быть предельно узкой, либо охватывать более широкую предметную область вплоть до явного перехода на междисциплинарный уровень исследования. С этой точки зрения система знаний о миграционных процессах может быть структурирована путем разграничения следующих предметных областей*:

— миграционные отношения с позиции демографической науки [7; 14; 18];
— миграционные отношения с позиции социологической науки [2; 33];
— миграционные отношения с позиции экономических наук [19; 32];
— миграционные отношения в системе отношений в сфере национальной безопасности [4];
— миграционные отношения с позиции отношений в системе государственного управления [3];
— миграционные отношения в системе правоотношений — миграционное право [6; 11];
— социально-культурный аспект миграционных отношений [1];
— миграционные отношения с позиции педагогических наук [9];
— миграционные отношения с позиции географических наук [5];
— миграционные отношения с позиции политологии [31];
— миграционные отношения с позиции медицинских наук [12];
— миграционные отношения с позиции социальной психологии [20];
— миграционные отношения с позиции археологии [17];
— миграционные отношения с позиции этнографии [30];
— миграционные отношения с позиции криминологии [29].

Приведенный перечень предметных областей исследования миграции населения представляет лишь один из возможных вариантов подобной классификации и носит в определенной мере условный характер. Нередко работы имеют междисциплинарную направленность. В одном исследовании могут совмещаться подходы таких наук, как статистика и демография, демография и социология, демография и экономика труда и др.

Нами не ставилась задача представить исчерпывающую картину направлений исследования миграции населения, а только показать, что:

1) по своей предметной ориентации работы чрезвычайно разнообразны и тяготеют к самым разным, нередко далеким друг от друга, областям знания;

2) принципиальной особенностью научных знаний о миграции является то, что они не представляют некую самостоятельную область знания, а могут быть только одним из разделов (в статистике населения, демографии, социологии), частным аспектом (в экономике труда) или фрагментом (в социальной психологии, медицине) определенной самостоятельной области знания. Не получили пока всеобщего безусловного признания идеи о выделении исследований миграции в качестве самостоятельной отрасли знания в структуре демографии [8], социологии [33], юриспруденции [10]. Сами по

* Разграничение произведено вне зависимости от соотношения теоретических, методологических и прикладных аспектов исследования. Примеры публикаций российских авторов по каждой группе даны с ориентацией на работы последних лет.

себе попытки формирования подотраслей знания, изучающих определенный аспект миграции населения, свидетельствует о потенциальной возможности достижения более высокого уровня интеграции знаний о миграции. Это обеспечило бы более глубокое понимание ее механизмов, закономерностей, взаимосвязей;

3) обращение к вопросам миграции населения в большом числе разнообразных областей знания подтверждает тот факт, что миграционные отношения занимают достаточно значимое место в системе общественных отношений и взаимосвязаны с самыми разнообразными конкретными видами общественных отношений. Для оценки роли миграционных отношений в системе общественных отношений необходима соответствующая теоретико-методологическая база;

4) ключевая роль в методологии изучения миграционных отношений как компонента системы общественных отношений принадлежит междисциплинарному подходу.

Миграционные отношения в системе общественных отношений, междисциплинарный подход

Постановка вопроса о миграционных отношениях и их месте в системе общественных отношений в целом предполагает предварительное рассмотрение ряда понятий и научных категорий.

Наиболее общее понимание категории «общественные отношения» представлено в философии. Вот одно из определений: «Общественные отношения — связи между индивидами, система которых делает совокупность данных индивидов обществом, а самих их — общественными существами» [28, с. 382]. В философии разграничиваются два рода общественных отношений: а) материальные, включающие только социально-экономические отношения (отношения производства, распределения, обмена и др.); б) волевые (моральные, религиозные, правовые, художественные, политические, отношения власти и др.), т. е. общественное сознание, охватывающее все прочие социальные связи, определяемые системой материальных отношений. Общественные отношения имеют устойчивый характер и складываются между различными группами индивидов, нациями и внутри них.

В социологии общественные отношения классифицируются по нескольким критериям: 1) по участию сознания в формировании отношений — материальные и идеологические (они же именуются как волевые, духовные); 2) по основной сфере реализации отношений — экономические, социальные, политические, духовные. При этом каждая выделяемая группа общественных отношений имеет, в свою очередь, более дробные деления. Существует также ряд других вариантов классификации общественных отношений. Общественные отношения подразделяются на непосредственные и опосредованные, прямые и косвенные, формализованные и неформализованные и др. Характерной чертой современности является включение в научный оборот и повседневную жизнь новых научных категорий и понятий, определяющих новые виды общественных отношений. Таковы, например, понятия информационных отношений, миграционных отношений и др.

Сколь бы детально в научных публикациях ни рассматривались виды общественных отношений, среди них пока крайне редко выделяется такая область, как миграционные отношения. К числу случаев упоминания данного термина можно отнести его использование в посвященных миграционному праву трудах А.Н. Жеребцова [10] и в статье А.А. Нестеровой [25], где обосновывается актуальность исследования институциональных аспектов миграционных отношений в связи с регулированием региональных рынков труда.

При характеристике отдельных видов общественных отношений обычно определяются: их внутренняя природа, соответствующие им институты, виды объектов и субъектов, причины возникновения отношений и их последствия и др.

Основные особенности миграционных отношений как одного из достаточно значимых в современном мире видов общественных отношений заключаются в том, что они:

являются относительно обособленной однородной группой общественных отношений, возникающих, развивающихся, трансформирующихся, прекращающихся в связи с территориальными перемещениями населения;

взаимодействуют с другими видами общественных отношений и проявляются практически во всех сферах общественной жизни — трудовой, социальной, политической, национальной, культурной, семейной и др.;

являются одним из объектов государственного регулирования и государственной политики, ориентированных на оптимизацию миграционных отношений и обеспечение баланса интересов всех участвующих в этих отношениях сторон;

в масштабе микроуровня реализуются через систему межличностных связей, которые, в свою очередь, влияют на характер миграционных отношений;

имеют многосторонний характер — мигранты как субъекты миграционных отношений вступают в определенные отношения, меняют содержание отношений с другими категориями субъектов общественных отношений;

имеют определенную длительность во времени и территориальную локализацию.

В силу указанных выше свойств миграционных отношений при их исследовании наиболее эффективен принцип междисциплинарного подхода. Однако в научном сообществе отношение к понятию «междисциплинарный подход» не вполне однозначное, оно имеет разные толкования, в различных областях наук данный термин в разной мере востребован и принимает своеобразные формы.

Как известно, существует следующая градация научных подходов с точки зрения их дисциплинарной определенности: дисциплинарный, междисциплинарный, трансдисциплинарный, наддисциплинарный и другие подходы. При наиболее распространенном, дисциплинарном, подходе в исследованиях опираются на методы и инструментарий соответствующей конкретной области научного знания. При остальных подходах имеет место выход за их пределы в той или иной форме. Междисциплинарный подход реализуется преимущественно в форме переноса и адаптации методов других дисциплин в конкретную данную область знания в форме установления устойчивых или разовых коммуникаций между представителями нескольких областей знания, заинтересованных в едином предмете исследования. Трансдисциплинарный подход предполагает более широкое взаимодействие разных дисциплин с целью решения сложных комплексных проблем и имеет различные формы. Наддисциплинарный подход в научном исследовании представляет высшую форму системной интеграции научных знаний на концептуально-методологическом уровне, как, например, в области нанобиотехнологий, в глобалистике, в изучении мозга человека и др.

В современных исследованиях миграционных процессов достаточно часто представлен междисциплинарный подход, но в большинстве случаев его применение осуществляется спонтанно, интуитивно. Целевая установка на междисциплинарный подход к изучению миграции населения представлена в работе «Миграциология» [8].

Более сложной задачей, чем анализ миграционных процессов, является исследование миграционных отношений, где, видимо, междисциплинарный подход недостаточен, а более уместен трансдисциплинарный или наддисциплинарный подход. Миграционные отношения следует рассматривать как компонент целостной системы общественных отношений с учетом их места в этой единой системе и взаимодействий с другими видами общественных отношений. Данная исследовательская задача имеет достаточно высокий класс сложности, но результаты такого анализа могли бы дать ценную информацию для формирования и реализации эффективной государственной миграционной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Барышева Ю.С.* Социокультурная адаптация мигрантов в условиях современного мегаполиса (на примере Москвы): автореф. дис. … канд. культурол. М., 2007.
2. *Блинова М.С.* Современные социологические теории миграции населения. М.: Книжный дом «Университет», 2009. 160 с.
3. *Бородушко И.В.* Проблемы государственного регулирования миграционных процессов в РФ // Социология и право. 2012. № 1. С. 82–90.
4. *Бородушко И.В., Васильева Э.К., Янковская Е.С.* Миграция и национальная безопасность России. СПб.: НОУ СЮА, 2013. 151 с.
5. *Василенко П.В.* Географические аспекты изучения миграций населения // Вестник Псковского государственного университета. Сер.: Естественные и физико-математические науки. 2013. № 2. С. 105–110.
6. *Васильева Э.К.* Правовые аспекты регулирования международной миграции в России // Вестник Санкт-Петербургской юридической академии. 2013. № 4. С. 91–95.

7. *Вишневский А.Г.* Новая роль миграции в демографическом развитии России // Миграция в России 2000–2012: хрестоматия в 3 т. / сост. Н.В. Мкртчян, Е.В. Тюрюканова; отв. ред. Ж.А. Зайончковская. Т. 1: Миграционные процессы и актуальные вопросы миграции. М.: Спецкнига, 2013. С. 97–110.
8. *Денисенко М.Б., Ионцев В.А., Хорев Б.С.* Миграциология. М.: МГУ, 1989. 96 с.
9. *Дюжакова М.В.* Актуальные проблемы образования России в контексте миграционных процессов // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. Сер.: Общественные и гуманитарные науки. 2008. № 12. С. 122–131.
10. *Жеребцов А.Н.* Миграционное право Российской Федерации (на рубеже XX–XXI вв.). М.: РАП, 2004.
11. *Зинченко Н.Н.* Международное миграционное право: основы теории и практики. М.: Научная книга, 2011.
12. *Иванова М.В.* Психическое здоровье мигрантов (клинический, социально-психологический и реабилитационный аспекты): автореф. дис. … канд. мед. наук. Томск, 2007. URL: http://www.dissercat.com
13. *Ионцев В.А.* Международная миграция населения: теория и история изучения. М.: Диалог-МГУ, 1999.
14. *Ионцев В.А., Прохорова Ю.А.* Миграция населения в теориях и концепциях демографического перехода. По какому пути пойдет Россия // Демографическое развитие России: задачи демографической политики и усиления социальной поддержки населения: материалы Всероссийской научно-практической конференции 19–20 апреля 2011 г. М., 2011.
15. *Каа Д.О.* международной миграции и концепции второго демографического перехода // Мир в зеркале международной миграции. Науч. сер.: Международная миграция населения: Россия и современный мир. Вып. 10. М., 2002. С. 55–62.
16. *Кирсанов К.А., Волох В.А., Очиров А. В.* Теория миграциологии в контексте системалогических представлений. Интернет-журнал «Науковедение». 2012. № 4. URL: http://naukovedenie.ru/PDF/54evn414.pdf
17. *Клейн Л.С.* Древние миграции и происхождение индоевропейских народов. СПб., 2007. 226 с.
18. *Клупт М.А.* Демографическая повестка XXI в.: теории и реалии // Социологические исследования. 2010. № 8. С. 60–71.
19. *Колосницына М.Г., Суворова И.К.* Международная трудовая миграция: теоретические основы и политика регулирования // Экономический журнал ВШЭ. 2005. № 5. С. 543–565.
20. *Константинов В.В., Ковалева Н.А.* Социально-психологический анализ феномена расставания мигрантов с родиной. Пенза: ПГПУ им. В.Г. Белинского, 2010. 100 с.
21. *Коулмен Д.* Иммиграция и этнические сдвиги в странах с низкой рождаемостью — третий демографический переход в действии // Миграция и развитие. М.: Мысль, 2007. С. 12–48.
22. *Маркс К.* Вынужденная миграция // Маркс К. Соч. 2-е изд. Т. 8. М.: Просвещение, 1957.
23. Методология и методы изучения миграционных процессов / общ. ред.: Ж.А. Зайончковская, И.Н. Молодикова, В.И. Мукомель. М.: Центр миграционных исследований, 2007. 370 с.
24. Миграция в России: 2000–2012. М.: РСМД, 2013. 880 с.
25. *Нестерова А.А.* Миграционные отношения как фактор глобализации рынка труда // Мир и Россия: регионализм в условиях глобализации: Материалы международной конференции. М.: Российский университет дружбы народов, 2010. С. 84–90.
26. *Переведенцев В.И.* Методы изучения миграции населения. М.: Наука, 1975. 231 с.
27. *Рыбаковский Л.Л.* Миграция населения (вопросы теории). М.: ИСПИ РАН, 2003. 238 с.
28. Словарь философских терминов. М.: ИНФРА-М, 2007. С. 382–384.
29. *Соков Т.С.* О преступности, связанной с незаконной миграцией, как новом виде преступности в криминологии // Молодой ученый. 2013. № 7. С. 294–296.
30. *Топилин А.В.* Взаимодействие миграционных и этнических процессов. М.: Экон-Информ, 2010. 170 с.
31. *Усманов Р.Х., Тажиев Н.М.* Современные социально-политические процессы и миграция в России: репрезентация реальности // Вестник Волгоградского государственного университета. 2012. № 2. С. 140–144.
32. Экономическая теория / под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб.: Питер, 2010. 560 с.
33. *Юдина Т.Н.* Социология миграции. М.: Академический проект, 2006. 272 с.

О.А. ЗУЕВА

Ольга Александровна Зуева — кандидат экономических наук, докторант кафедры общей экономической теории СПбГЭУ.

В 2003 г. окончила СПбГУЭФ.

Автор 16 научных трудов, в том числе 2 монографий.

Сфера научных интересов — взаимосвязь реального и финансового секторов экономики, их противоречия, подходы к регулированию взаимосвязи данных секторов.

✧ ✧ ✧

ПРОТИВОРЕЧИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СИСТЕМУ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ*

В системе философского знания категория «противоречие» занимает одно из центральных мест. С точки зрения методологических основ экономической науки категория «противоречие» выступает также центральной при описании экономических явлений и процессов. **Противоречие** выражает несоответствия, неадекватность, диспропорции составляющих элементов экономического явления, которые образуют сложную экономическую систему связей и отношений между противоположными сторонами одной и той же сущности. В условиях экономического кризиса наблюдается обострение противоречий.

Категория «противоречие» выражает в диалектике внутренний источник всякого движения, корень жизненности, принцип развития. **Диалектическое противоречие** — это взаимодействие противоположных, взаимоисключающих сторон и тенденций, явлений, которые, вместе с тем, находятся во внутреннем единстве и взаимопроникновении, выступая источником самодвижения и развития системы [2, с. 178].

Особенность взаимодействия противоположностей такова, что в результате осуществляются разрешение противоречия и регенерация национального хозяйства в новое качественное состояние. Изменения количественных пропорций и качественного состояния системы теоретиками определяются как процесс диалектического развития. Поэтому взаимодействие реального и финансового секторов также происходит в результате разрешения противоречий исследуемых секторов и достижения национальной экономикой нового, более высокого уровня развития.

Известно, что начало разработке научной концепции единства и борьбы противоположностей положили еще философы античного мира. По Гераклиту борьба противоположностей является законом, общим для всего сущего; вечное становление возможно только как единство противоположностей [14, с. 185]. Согласно Платону истина достижима посредством сведения противоречащих сторон в единое целое [там же, с. 625]. В дальнейшем учение о противоречиях получило развитие в немецкой классической философии. Гегель рассматривал диалектические противоречия как «корень всякого движения и жизненности» [5, с. 156]. В процессе разделения целого на противоположности он видел фундаментальную характеристику сущности развития. К. Маркс довел учение о противоречиях до универсального принципа всякого развития [9, с. 87].

На наш взгляд, противоречия реального и финансового секторов экономики обусловлены их объективной природой. Они выражают одновременно единство и борьбу элементов экономической системы в силу существования закона единства и борьбы противоположностей, а также являются дви-

ГРНТИ 06.01.07
© О.А. Зуева, 2014

жущей силой ее развития. Все экономические явления жизни формируются в парные категории, которые находятся в определенном взаимодействии друг с другом и оказывают влияние на развитие экономики. Каждое экономическое отношение означает, что в нем имеются две стороны. Между данными двумя сторонами объективно обнаруживаются противоречия. Закон единства и борьбы противоположностей не может быть сжат только до единства. Когда две стороны отработали свой ресурс, они распадаются для того, чтобы создать новое единство. Взаимодействие реального и финансового секторов, с одной стороны, выступает как единое целое, а с другой — как противоречие целого и части.

Анализируя место и роль противоречий реального сектора в системе экономических противоречий, крайне важно выделить, прежде всего, **эндогенные** и **экзогенные противоречия**. Эндогенные противоречия происходят внутри реального сектора, а экзогенные — характеризуют взаимоотношения реального сектора с финансовым, характер их взаимосвязи. Оба вида противоречий являются источником развития реального сектора. На основе **системного подхода** можно определить эндогенные противоречия, которые являются противоречиями реального сектора как целостной подсистемы, и экзогенные — все другие противоречия национальной экономики.

Исторический подход к исследованию противоречий реального и финансового секторов позволяет выявить их развитие в системе экономических противоречий на основе теории секторов.

К. Кларк заложил теорию трех секторов [4, с. 187]. Он разделил все народное хозяйство на три сектора. В первичный сектор вошли сельское хозяйство, лесное хозяйство, топливная промышленность, черная и цветная металлургия, во вторичный сектор — электроэнергетика, химическая и нефтехимическая промышленность (включая химико-фармацевтическую промышленность), машиностроение и металлообработка (включая промышленность медицинской техники), лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, промышленность строительных материалов, легкая промышленность, пищевая промышленность, а в третичный сектор — строительство, транспорт, связь, оптовая и розничная торговля, общественное питание, жилищно-коммунальное хозяйство, непроизводственные виды бытового обслуживания населения, здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение, образование, культура и искусство, наука и научное обслуживание, финансы, кредит, страхование, управление и другие отрасли.

В свою очередь, на наш взгляд, в современной мировой экономике тип хозяйственной системы обусловливает роль и структуру реального и финансового секторов экономики, движущие силы их развития.

Основу **реального сектора страны первого типа (доиндустриальной экономики)** составляет сельскохозяйственное производство или добыча и экспорт природных ресурсов. Данная экономическая система характеризуется низким уровнем жизни и неразвитостью финансового сектора. Труд в этом случае фактически является неквалифицированным, развитие способностей человека обусловлено, в первую очередь, сложившимися традициями. Частично экономику России можно отнести к данному типу из-за преобладающей добычи и экспорта природных ресурсов в структуре реального сектора.

С переходом России к рыночной экономике доля сельского хозяйства в структуре ВВП России составляла всего 4,3 %, в 2005 г. происходит незначительное снижение показателя до 3,6 %, а в 2011 г. он практически возвращается к значению показателя 1990 г. и составляет 4,26 % [8, с. 121]. За период с 1990 по 2011 г. доля добывающих отраслей в структуре ВВП России увеличивается с 11,8 до 14,5 %, т. е. на 2,7 %, в то время как в США данный показатель за этот же период снижается с 4,8 % до 3,5 %.

В настоящее время в России продолжается деградация целого ряда отраслей реального сектора, не связанных с добычей сырья. Добыча сырья в ВВП страны выросла на 3,4 %, т. е. с 5,9 до 9,3 %, за период 2002–2013 гг. [10] В то же время вклад несырьевых производств уменьшился с 15,2 до 13 %, т. е. на 2,2 %. Увеличение размера подушевого ВВП за этот период в 3,1 раза (с учетом паритета покупательной способности рубля) стало следствием роста сырьевых цен.

Основу российского экспорта составляют топливно-энергетические товары. Так, за период с января по август 2014 г. их удельный вес в товарной структуре экспорта в страны дальнего зарубежья составил 75,1 %, в страны СНГ — 47,3 %, что превышает данный показатель за аналогичный период 2013 г. на 0,3 и 0,5 % соответственно [11].

При этом с января по август 2014 г. стоимостный объем экспортируемых топливно-энергетических товаров в страны дальнего зарубежья вырос по сравнению с аналогичным периодом

2013 г. на 1,7 %. Среди товаров топливно-энергетического комплекса возросли физические объемы экспорта: угля каменного на 8,9 %, нефтепродуктов — на 10,2 %, в том числе бензина автомобильного — на 26,4 %, керосина — на 69,7 %, дизельного топлива — на 13,7 %, топлив жидких — на 2,6 %. Объемы экспорта нефти сырой уменьшились на 2,0 % [там же].

Стоимостный объем топливно-энергетических товаров, экспортируемых в СНГ, по сравнению с январем–августом 2013 г., сократился на 3,3 %. Уменьшились физические объемы экспорта нефти сырой — на 19,3 %, бензина автомобильного — на 5,7 %, дизельного топлива — на 11,9 %. Это непосредственно связано с тем, что больше нефти сырой стало перерабатываться внутри страны. Вместе с тем возросли физические объемы экспорта нефтепродуктов на 2,9 % [там же]. Рост связан с тем, что пошлина на нефтепродукты была снижена и унифицирована, чтобы стимулировать добычу нефти.

Следовательно, можно сделать вывод о сырьевой модели развития экономики России, о ее сильной зависимости от внешнеэкономической конъюнктуры цен на сырье.

Реальный сектор стран второго типа (индустриальная экономика) базируется на машинном производстве, потреблении природных ресурсов и выпуске продукции с высокой степенью обработки. В данных условиях возрастает квалификация работника. Финансовый сектор играет вспомогательную роль, предоставляя средства субъектам реального сектора.

Характерными признаками **стран третьего типа (постиндустриальная экономика)** является отход от традиционных форм материального производства реального сектора и специализация на информационных технологиях, биотехнологиях. При этом присутствует жесткая однозначная связь с развитыми институтами рыночной экономики.

По мере того как растет роль подсектора услуг реального сектора, повышается удельный вес высококвалифицированных работников, появляются особые инструменты финансового сектора, который, благодаря своей мобильности и влиянию на движение капитала, резко отделяется от реального сектора.

В постиндустриальной экономике наиболее важными факторами становятся гибкость и адаптивность экономической системы, способность экономических агентов быстро и адекватно реагировать на меняющиеся условия. Электронные информационные и коммуникационные технологии особенно сильно повлияли на третий сектор экономики, где взаимодействие агентов рыночного хозяйства не всегда требует непосредственного перемещения товаров. Прежде всего это относится к финансовому сектору экономики в целом и биржевому подсектору в частности. Виртуальный мир финансовых ресурсов в значительной мере стал функционировать обособленно от развития воспроизводственных процессов в остальной экономике, в том числе в реальном секторе. В финансовом секторе проявились имманентные только ему закономерности и тенденции, которые послужили основанием для выделения в рамках экономической теории современных теорий спекулятивного капитала, движение которого существенным образом отличается от того, каким оно было даже в середине XX в., тем более в XIX в.

Ж. Фурастье [4, с. 187], С. Кузнец [16, с. 38], И. Галлиулин [4, с. 187] исследовали изменения первичного, вторичного и третичного секторов в процессе развития экономики. Они обосновали выдвинутую гипотезу, в соответствии с которой в ходе исторического развития происходит последовательный переход от общества с преобладанием в экономике первичного сектора, в основном сельского хозяйства, к индустриальному, т. е. вторичному, сектору и затем — к обществу с доминированием третичного сектора — сектора услуг.

С помощью данной секторальной структуры национальной экономики, в основе которой лежат отрасли, на наш взгляд, можно объяснить усиление дивергенции реального и финансового секторов во времени и пространстве.

Первоначально доминирующую роль в экономике играли основные отрасли промышленности реального сектора, а затем, по мере исторического развития, — индустрия досуга реального сектора и финансовые услуги, усиливающие дивергенцию реального и финансового секторов и кризисные явления в экономике. Можно выделить три исторических этапа развития реального и финансового секторов, последовательно сменяющих друг друга. При этом долгосрочную динамику развития реального и финансового секторов экономики необходимо рассматривать во взаимосвязи с трудовыми ресурсами определенного сектора. Так, в начальный период индустриализации страны 80 % населения занято в сельском хозяйстве, 10 % — в обрабатывающих производственных отраслях (промышленности и строительстве) реального сектора и 10 % — в секторе услуг. В ходе индустриализации растет доля

занятых в основных отраслях реального сектора, т. е. во вторичном секторе экономики, за счет уменьшения доли первичного сектора до тех пор, пока не будет достигнут определенный предел (приблизительно 50 %) общей численности занятого населения. В этот период также увеличивается доля третичного сектора за счет развития подсектора нефинансовых услуг реального сектора и услуг финансового сектора. На следующем этапе развития начинает уменьшаться доля вторичного сектора экономики, где доминирующую роль играет корпоративный подсектор реального сектора, и прогрессирует третичный сектор, в результате чего его доля повышается. В секторе услуг реального и финансового секторов экономики на конечном этапе его развития должно быть занято 80 % всего экономически активного населения, в то время как на долю первичного и вторичного секторов должно приходиться по 10 % занятых.

Развитие мировой экономики сопровождается последовательными структурными изменениями, выражающимися в увеличении и уменьшении доли отдельных секторов экономики. Известно, что экономике и ее составляющим присуща цикличность. Цикл каждого сектора начинается с обучения трудовых ресурсов и инвестиций, а заканчивается падением результатов деятельности и усилением структурных диспропорций в период экономического кризиса.

Если во времена Ф. Кэнэ большая доля ВВП во Франции формировалась за счет сельского хозяйства, то уже в конце XIX в. в большинстве развитых стран ВВП формировался главным образом за счет отраслей материального общественного производства реального сектора. Экономическая деятельность XXI в. — это выход человечества за пределы индустриального строя, традиционно понимаемой сферы материального производства реального сектора. Большую роль начинает играть человеческий капитал. Инвестиции в человеческий капитал во многом предопределяют структурную динамику экономического роста страны уже во второй половине XX столетия, в общественном сознании формируются представления о постиндустриальной экономике и постиндустриальном развитии общества. В начале XXI в. большое значение имеют информационные ресурсы во времени и пространстве [7, с. 280].

Сельское хозяйство занимало ведущие позиции на протяжении веков. Постепенно сельское хозяйство стало утрачивать свои позиции в структуре реального сектора. На смену пришла новая эпоха, ознаменовавшаяся началом индустриализации. В минувшем столетии произошел быстрый рост промышленного производства. В результате центр хозяйственной деятельности переместился с сельского хозяйства на промышленность, доля которой в экономике возросла. Одновременно развивался сектор услуг, но темпы его развития были меньше, чем в промышленности.

Тенденция сокращения доли материального производства реального сектора стала проявляться в экономике наиболее развитых стран уже с конца XIX в. Например, в США в 1869 г. около 40 % ВНП создавалось в сельском хозяйстве, а в 1918 г. этот показатель снизился до 14 % [13, с. 29]. В 1970 г. доля сельского хозяйства США в структуре ВВП составляет 2,9 %, в 1980 г. — 2,2, в 1990 г. — 1,9, в 2012 г. — 1,1 % [8, с. 120]. Такие же тенденции можно отследить в структуре занятости в США. В середине XIX в. до 60 % рабочей силы было занято в сельском хозяйстве, а в 2013 г. этот показатель не превысил 2,7 %. Аналогичные процессы проявились и в европейских странах. В добывающих отраслях реального сектора, доля которых в ВНП стран ЕС не превышает 3 %, занятость также сократилась. Динамика доли секторов экономики в ВВП Японии свидетельствует, что в 1872–1876 гг. около 64,7 % ВВП создавалось в первичном секторе [13, с. 32], а в 1938–1942 гг. этот показатель снизился до 17 %. В 1970 г. доля сельского хозяйства Японии в структуре ВВП составляла 6,2 % [8, с. 120], а в настоящее время этот показатель не превышает 2 %. Структура занятости в секторах экономики Японии также свидетельствует о снижении занятых в первичном секторе с 77,5 % в 1878–1882 гг. до 17,8 % в 1970 г. и 4,2 % в 2013 г.

Тренд динамики секторальной структуры национальной экономики отражает разрешение комплекса **структурных противоречий** в ее формировании. Основные структурные изменения в реальном и финансовом секторах экономики развитых стран связаны, прежде всего, с двумя факторами — динамикой спроса и динамикой производительности труда.

Динамика спроса, формируемая в ходе противоречивого взаимодействия между структурой спроса и предложения, в реальном и финансовом секторах экономики неодинакова. Она тесно связана с изменением душевого дохода. При этом с увеличением душевого дохода по-разному изменяется спрос

на отдельные товары. Это означает, что при росте доходов в реальном и финансовом секторах существует различная эластичность спроса.

Спрос на продукты питания ограничен физиологическими потребностями. Производительность труда в сельском хозяйстве, благодаря научно-техническому и биологическому прогрессу, растет быстрее, чем спрос на сельскохозяйственную продукцию. Например, в настоящее время в сельском хозяйстве Германии занято 3,5 % экономически активного населения, но эти люди производят значительно больше продуктов питания, чем 41 % экономически активного населения этой страны производил 100 лет назад.

Спрос на промышленные товары в развитых странах падает по мере удовлетворения потребностей населения в них. В этом случае ограничителем также служат естественные границы насыщения населения товарами.

Таким образом, научно-технический прогресс дает возможность значительно повысить производительность труда. Она растет быстрее, чем спрос на сельскохозяйственную продукцию и промышленные товары. Поэтому доля занятых в реальном секторе уменьшается. Необходимо отметить, что в России преобладает импорт сельскохозяйственной продукции.

Быстрый рост спроса на средства производства, вызванный переходом к исследованиям, проектированию и производству в реальном секторе, требует повышенных капитальных вложений и быстрого обновления основных фондов. Естественно, что со временем и в этом случае рост спроса на данные товары замедлится. При этом производительность труда в производстве средств производства растет, но этот рост меньше, чем в производстве предметов потребления в реальном секторе. На определенном этапе развития общества при ускоренном увеличении спроса на элементы средств производства растет численность занятых в инвестиционных отраслях реального сектора. Однако затем, при падении спроса на данные товары, численность занятых начинает уменьшаться.

В случае достижения странами высокого уровня удовлетворения потребностей населения в товарах вторичного сектора начинает интенсивно расти спрос на услуги реального и финансового секторов. На определенном этапе развития общества в связи с характером услуг в третичном секторе научно-технический прогресс развивается гораздо медленнее, чем в двух остальных секторах экономики. Поэтому в третичном секторе возможности роста ограничены. В результате третичный сектор испытывает повышенную потребность в рабочей силе. Начинается перелив трудовых ресурсов и капитала в сферу торговли, обслуживания, общественного питания и другие подотрасли сферы услуг, где могут быть использованы не отличающиеся высокой квалификацией сельские жители и бывшие работники традиционных отраслей промышленности реального сектора. В результате такого интенсивного перелива рабочей силы средняя производительность работников третичного сектора снижается. Так, в 1960 г. в США она составляла 77,5 % аналогичного показателя промышленности, в 1992 г. опустилась до уровня ниже 70 % [12, с. 49]. При этом темп роста такого разрыва увеличивается. Западная Европа сократила разрыв с США по уровню производительности труда с 67 до 90 % в период с 1960 по 1990 г. [17]. Однако затем этот разрыв стал снова увеличиваться. В 2009 г. уровень европейской производительности труда снизился до 85 % уровня США. Одним из факторов снижения выступала более низкая эффективность сферы услуг. В 1995–2013 гг. производительность труда в экономике США выросла на 22 %. При этом более половины этого прироста обеспечили отрасли сферы услуг. В свою очередь, в странах Западной Европы рост производительности труда составил 15 %, причем на долю услуг пришлось лишь 25 % прироста [там же].

Противоречия реального сектора национального хозяйства на пути роста производительности труда разрешаются с помощью научно-технического прогресса. Развитие реального сектора экономической системы, отражая технико-технологическую сторону экономического развития, тесно связано с инновационным типом развития. Новые технологии качественно меняют реальный сектор и способствуют экономическому росту национальной экономики, коренным образом преобразуя производственные процессы.

Необходимо отметить, что спрос не только по-разному формируется, но и различным образом влияет на структуру валового национального продукта в различных типах экономических систем. Ценовые сигналы в значительной степени определяют динамику реального и финансового секторов в национальной экономике. И в этом случае при формировании воспроизводственных пропорций реального и финансового секторов экономики на первый план выходят следующие противоречия:

структурные противоречия, связанные с различной ценовой эластичностью отраслевых рынков; противоречия, связанные с перераспределением между предпринимателями массы прибыли и формированием средней нормы прибыли; противоречия между ценой и качеством товаров.

При слабом влиянии ценовых сигналов на поведение хозяйственных агентов в экономической системе, когда начальные намерения покупателей наталкиваются на ограничения со стороны предложения, у определенной группы потребителей формируются устойчивые мотивы к вынужденной замене одного экономического блага другим. В результате происходят соответствующие перемещения дефицита с одного рынка на другой. Очевидно, что это изменяет сам вид функции спроса. При этом вынужденная замена может поглотить не только чрезмерный спрос, но и чрезмерное предложение или его часть. В связи с этим следует отметить следующие противоречия: **между дефицитом в одних отраслях и излишком в других; между ожидаемым и фактическим качеством товаров; противоречия, связанные с активным участием государства в установлении цен; между развитием иерархических и рыночных структур; между собственностью и властью.**

Структурные сдвиги в экономических системах развивающихся стран свидетельствуют о зависимости структуры экономики, следовательно, и реального сектора от уровня экономического развития.

Другой причиной изменений в секторальной структуре экономики являются различия в росте производительности труда между секторами, т. е. возникает **структурное противоречие несоответствия между темпами роста производительной силы труда в важнейших отраслях реального сектора**.

С одной стороны, в случае опережающего увеличения производительной силы труда в производстве средств труда растут стоимостное строение производственных фондов и доля вводимых средств труда в общем объеме вводимых производственных фондов в производстве средств труда. Кроме того, это влияет на норму накопления и долю создаваемого ЧНП в ВНП соответственно в производстве предметов труда и предметов потребления. С другой стороны, рост производительной силы труда воздействует в сторону понижения: в производстве средств труда — на долю создаваемого ЧНП в ВНП, в производстве предметов труда и предметов потребления — на стоимостное строение производственных фондов. Интенсивный рост вследствие увеличения производительной силы труда в производстве средства труда в то же время расширяет возможности накопления и способствует экстенсификации воспроизводства ВНП.

Интенсивный рост, происходящий в производстве предметов труда под влиянием увеличения в данном производстве реального сектора производительной силы труда, в то же время расширяет возможности экстенсивного развития в производстве средств и предметов труда, сокращая их в производстве предметов потребления.

Однако в условиях опережающего роста производительной силы труда в производстве предметов потребления происходит существенное снижение уровня нормы накопления в производстве предметов труда и потребления, сопровождающееся быстрым уменьшением значений для верхних границ норм накопления в каждом подразделении. Это свидетельствует о том, что интенсивный рост в производстве предметов потребления, вызываемый увеличением производительной силы труда в данном производстве, существенно сокращает возможности экстенсивного развития и интенсифицирует весь воспроизводственный процесс в целом.

Необходимо отметить, что при разных типах неравновесия и, соответственно, разной структурной динамике воспроизводственных пропорций **структурное противоречие несоответствия между темпами роста производительной силы труда в обозначенных подсекторах реального сектора** будет разрешаться и воспроизводиться по-разному.

Таким образом, в процессе эволюции национальная экономика проходит этапы качественных изменений структуры реального сектора.

В 1960-е гг. произошло широкое распространение понятия постиндустриализма и осмысление того, что технологические факторы развития начинают превалировать над политическими и социальными.

Д. Белл дополнил модель К. Кларка еще двумя секторами, названными им соответственно четвертичным и пятеричным, разделив третичный сектор К. Кларка на новые три сектора [3, с. 23]. При этом третичный сектор сокращен в схеме Д. Белла до таких отраслей, как транспорт и жилищно-коммунальное хозяйство. В свою очередь, к четвертичному он относит торговлю, финансовые услуги,

страхование и операции с недвижимостью, а к пятеричному — здравоохранение, образование, научные исследования, индустрию досуга и сферу государственного управления и другие отрасли.

Д. Белл описывает структуру национальной экономики во взаимосвязи с производством: «Доиндустриальный сектор является в основном добывающим, он базируется на сельском хозяйстве, добыче полезных ископаемых, рыболовстве, заготовке леса и других ресурсов, вплоть до природного газа или нефти. Индустриальный сектор носит, прежде всего, производящий характер, он использует энергию и машинную технологию для изготовления товаров. Постиндустриальный является обрабатывающим, и здесь обмен информацией и знаниями происходит в основном при помощи телекоммуникаций и компьютеров» [там же]. Однако, на наш взгляд, большую роль играет биологический прогресс в доиндустриальном секторе, а технические средства выполняют вспомогательную роль в сельском хозяйстве.

С точки зрения Д. Белла, существует так называемая «технологическая лестница», в соответствии с которой можно составить схему сдвигов или изменений в экономике любой страны и которая включает следующие ступени:

1) ресурсная база: сельское хозяйство и горнодобывающая промышленность;

2) легкая промышленность: текстильная, обувная и др.;

3) тяжелая промышленность: металлургия, судостроение, автомобилестроение, машиностроение;

4) «высокие технологии»: измерительные приборы, оптика, микроэлектроника, компьютеры, телекоммуникации;

5) отрасли, базирующиеся на научных достижениях будущего: на космических исследованиях, биотехнологии, материаловедении и т. д.

Д. Белл выделяет три условия, дающие странам возможность продвигаться вверх по технологической лестнице: 1) политическая стабильность, которая позволяет инвесторам надеяться на получение прибыли; 2) наличие большого класса предпринимателей, инженеров, техников и квалифицированных рабочих, разрабатывающих и производящих товары; 3) соответствующая система образования для подготовки грамотных специалистов, обладающих знаниями, необходимыми для применения новых технологий [там же].

По мнению П. Друкера, современная эпоха — это эпоха радикальных изменений основ общественного устройства, трансформации капиталистического общества в общество, основанное на знаниях (knowledge society) [6, с. 70]. С его точки зрения, переход к «обществу, построенному на знании» принципиально изменяет властную структуру общества — власть и контроль постепенно переходят от обладателей капитала финансового сектора к тем, кто обладает знанием и информацией и эффективными технологиями его использования в реальном секторе. При этом, на наш взгляд, этот переход не отменяет значения капитала, так как он перераспределяется, а точки концентрации знания и информационных технологий в реальном секторе становятся одновременно и точками управления потоками капитала финансового сектора.

Таким образом, исследование места противоречий реального сектора в системе экономических противоречий позволяет в полной мере понять основные тенденции и логику развития противоречий реального сектора. Кроме того, структурная направленность и закономерности их развития во многом обусловлены влиянием и взаимодействием реального и финансового секторов экономики, что требует более детального внимания к анализу противоречий взаимосвязи исследуемых секторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Антипина О.Н., Иноземцева В.Л.* Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе. Статья вторая: Абстрактный труд и издержки: деструкция стоимости со стороны производства // Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 6. С. 43–51.
2. *Афанасенко И.Д., Борисова В.В.* Логистика в системе совокупного знания. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. 395 с.
3. *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. М.: Academia, 1999. 225 с.
4. *Бурменко Т.Д., Даниленко Н.Н., Туренко Т.А.* Сфера услуг в современном обществе: Экономика, менеджмент, маркетинг. Раздел I: Экономика сферы услуг. Иркутск: БГУЭП, 2004. 281 с.
5. *Гегель Г.В.Ф.* Наука логики. Т. 1. М., 1970. 271 с.

6. *Друкер П.* Посткапиталистическое общество // Новая постиндустриальная волна на Западе: литология. М.: Academia, 1999. 257 с.
7. *Зуева О.А., Зыбин О.С., Харитонова Е.В.* Сущность, структура и функции реального сектора экономики России // Экономика и предпринимательство. 2014. № 5 (ч. 1). С. 280–284.
8. *Калабеков И.Г.* Россия, Китай и США в цифрах: справочное издание. М., 2014. 254 с.
9. *Маркс К.* Капитал. Т. 1. М.: Госполитиздат, 1949. 136 с.
10. Прогнозы социально-экономического развития Российской Федерации и отдельных секторов. URL: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/macro/
11. Сайт федеральной таможенной службы. URL: http://www.customs.ru
12. *Седлак М.* Тенденции развития секторальной структуры экономики // Проблемы теории и практики управления. 1998. № 4. С. 24–35
13. *Семенов Г.В.* Социалистический общественный продукт: анализ, моделирование и эффективность воспроизводства. Казань: Изд-во Казанского ун-та, 1988. 184 с.
14. Философский энциклопедический словарь / под ред. Л.Ф. Ильичева, П.Н. Федосеева, С.М. Ковалева, В.Г. Панова. М., 1983. 843 с.
15. *Clark C.G*. Population growth and land use. London; New York, 1968. 237 с.
16. *Kuznetz S.* Total Output and Production Structure. Cambridge, 1971. 257 с.
17. McKinsey Global Institute

А.С. ГРУНИЧЕВ

Александр Станиславович Груничев — доцент кафедры управления человеческими ресурсами Института управления, экономики и финансов ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет», докторант кафедры экономической теории и экономической политики СПбГЭУ.

Автор более чем 20 научных работ.

Сфера научных интересов — монополизация экономики, естественные монополии, государственное регулирование естественных монополий, антимонопольный контроль.

✧ ✧ ✧

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ МЕЖДУ АЭРОПОРТАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На протяжении длительного времени сама вероятность наличия конкуренции между аэропортами на рынках услуг по аэропортовому обслуживанию воздушных перевозок в Российской Федерации вызывала большие сомнения. Утверждалось, что аэропорт (главный оператор аэропорта) представляет собой субъект естественной монополии и, следовательно, функционирует на том рынке, где конкуренция нецелесообразна. Между тем в соответствии с п. 3 ст. 4 Федерального закона от 17.05.1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях» «не допускается сдерживание экономически оправданного перехода сфер естественных монополий из состояния естественной монополии в состояние конкурентного рынка» [4].

Одновременно следует отметить, что, например, в странах Европейского союза наличие конкуренции между аэропортами на протяжении многих лет признается и активно изучается. Так, в частности, Европейская комиссия в 2002 г. провела исследование состояния конкуренции между аэропортами и правил применения государственной помощи в аэропортах, по результатам которого было установлено наличие конкуренции между аэропортами на территории ЕС, а также определены конкретные перечни конкурирующих между собой аэропортов по различным видам авиаперевозок [7].

В свою очередь комиссия по конкуренции Великобритании в 2008 г. провела исследование рынка аэропортовых услуг, уделив значительное внимание изучению методологии и текущего состояния конкуренции между аэропортами на территории государства [6].

В России по вопросам конкуренции в сфере аэропортовых услуг как внутри аэропортов, так и между ними имеются лишь единичные исследования. В одной из таких работ, например, отмечается, что применительно к рынкам аэропортовых услуг конкуренция может быть рассмотрена с нескольких позиций: конкуренция за право обеспечить наземное обслуживание авиакомпаний на территории отдельно взятого аэропорта; конкуренция за транзитные потоки (за роль хаба); конкуренция между аэропортами, расположенными в одном мегаполисе; конкуренция за привлечение новых клиентов (авиакомпаний, пассажиров и грузов) между аэропортами с пересекающимися зонами охвата [2].

Каждая из указанных сфер представляет собой совокупность правоотношений, требующих самостоятельного анализа.

Для конкуренции за право обеспечить наземное обслуживание авиакомпаний на территории отдельно взятого аэропорта в России в настоящее время характерно формирование конкурентной среды в отдельных сегментах рынка услуг по наземному обслуживанию, на которых работают от 2 до 7 операторов. Одновременно развивается конкуренция на рынке услуг по авиатопливообеспечению: на

ГРНТИ 06.71.09
© А.С. Груничев, 2014

данный момент насчитывается примерно 25 аэропортов, в которых функционируют альтернативные топливозаправочные компании (ТЗК) [там же].

Такому развитию событий во многом способствовало утверждение Правительством РФ разработанных Федеральной антимонопольной службой (ФАС) Правил недискриминационного доступа к услугам в аэропортах, вступивших в силу в октябре 2009 г. (в настоящее время ФАС России работает над внесением поправок в данный документ), благодаря которым произошло устранение необоснованного отказа владельцев объектов инфраструктуры аэропортов в обслуживании отдельных потребителей услуг аэропорта (выделение слотов, наземное обслуживание, услуги ТЗК): обеспечение равных условий оказания услуг потребителям, приоритетность оказания услуг, стандарты раскрытия информации об услугах, порядок разрешения споров, возможность строительства альтернативных ТЗК.

Характерной особенностью конкуренции между аэропортами за роль хаба (конкуренция за транзитные потоки) является стремление развивать «хабовые» технологии с тем, чтобы впоследствии использовать их для работы по принципу аэропорта-хаба. Переход на «хабовые» технологии, позволяющие повышать эффективность перевозки за счет консолидации пассажиро- и грузопотока в ключевых аэропортах и их последующей доставки по направлениям, можно рассматривать как одну из ключевых задач по оптимизации маршрутной сети российских авиакомпаний.

Говоря о конкуренции между аэропортами, расположенными в одном мегаполисе, необходимо отметить, что международный опыт пока не выработал универсальной формы управления аэропортовыми комплексами (равно как и структуры собственности), расположенными в одном мегаполисе. Общим принципом здесь является раздельное функционирование аэропортов и авиакомпаний. В реальной действительности пока не разработаны ни оценка значения конкуренции между столичными аэропортами, ни сценарий их дальнейшего развития. При этом следует уточнить, что именно конкуренция между аэропортами, прежде всего между Домодедово и Шереметьево, стала в последнее десятилетие одним из ключевых факторов высоких темпов роста пассажиропотока и качественного обновления инфраструктуры [там же].

В свою очередь для конкуренции за привлечение новых клиентов в аэропортах с пересекающимися зонами охвата характерно стремление поставщиков услуг в аэропортах искать новые формы реализации рыночных стратегий и новые инструменты привлечения клиентуры. Одним из таких инструментов является гибкая ценовая политика субъектов естественных монополий. Необходимо отметить, что аэропорт привлекает пассажиров в так называемой зоне охвата, границы которой определяются с учетом его транспортной доступности и дальности авиаперелета. По некоторым оценкам, зона охвата для региональных рейсов в России составляет 300 км и 2,5–3 часа пути до аэропорта. Для дальнемагистральных рейсов — 500–600 км и 4–5 часов пути соответственно [там же].

Важной особенностью сферы воздушного транспорта в России является то, что при значительном сокращении численности аэропортов (с 1300 в начале 90-х годов до чуть более 300 в настоящее время) в последние годы существенно выросло количество сделок по приобретению аэропортов рядом крупных компаний, например ГК «Ренова», «Новапорт», ОАО «Базэл». Данное обстоятельство серьезным образом влияет на экономическую концентрацию в отрасли.

В целях более детального анализа состояние конкуренции между аэропортами следует изучать с разбивкой по следующим видам перевозок: регулярные внутренние перевозки; регулярные международные перевозки; нерегулярные внутренние перевозки; нерегулярные международные перевозки; грузовые внутренние перевозки; грузовые международные перевозки.

Поставщиками (продавцами) услуг по аэропортовому обслуживанию воздушных перевозок являются хозяйствующие субъекты (главные операторы аэропортов). Потребителями услуг по аэропортовому обслуживанию воздушных перевозок выступают авиаперевозчики, а также пассажиры как конечные потребители таких услуг. Зоной охвата аэропорта является территория, в пределах которой определяется основной объем пассажиров, пользующихся услугами аэропорта.

При выявлении конкуренции между аэропортами следует опираться на возможную конкуренцию на рынке услуг по аэропортовому обслуживанию воздушных перевозок (аэропортовая деятельность), которые рассматриваются в целом, без детализации и оценки отдельных видов обслуживания. Наличие / отсутствие конкуренции между аэропортами оценивается на рынках услуг по обслуживанию разных видов воздушных перевозок (регулярные внутренние, нерегулярные международные, грузовые и т. п.).

При выделении особенностей развития конкуренции на товарных рынках большое значение имеет определение продуктовых и географических границ товарного рынка, которое осуществляется в соответствии с п. 4 ст. 4 Федерального закона от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» [5] и разделами III и IV приказа ФАС России от 02.08.2010 г. № 220 «Об утверждении Порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке» [3].

В процессе развития конкуренции на товарных рынках в таких отраслях экономики, как аэропортовая деятельность, портовая деятельность и т. д., когда хозяйствующие субъекты, функционирующие в отрасли, разбросаны на больших территориях, например на территории целой страны, правильное определение продуктовых и в особенности географических границ товарного рынка представляется наиболее важным.

Корректно установленные географические границы товарного рынка из всего многообразия хозяйствующих субъектов позволяют выявить тех, кто функционирует на изучаемой территории, и оценить состояние конкуренции в конкретных географических границах. Географическими границами рынков услуг по аэропортовому обслуживанию воздушных перевозок являются границы административно-территориальной единицы Российской Федерации (край, область, республика и т. д.) или совокупности административно-территориальных единиц Российской Федерации, на которых осуществляют свою деятельность конкурирующие между собой аэропорты. Одновременно следует отметить, что не все аэропорты, находящиеся на территории одной или нескольких административно-территориальных единиц, можно рассматривать в качестве конкурирующих между собой.

Кроме того, в одних географических границах различные группы аэропортов, в том числе пересекающиеся, осуществляют деятельность на различных товарных рынках, например, аэропорты Анапа, Геленджик и аэропорты Анапа, Краснодар, Сочи, Ростов-на-Дону. Ниже приведены примеры географических границ рынков услуг по аэропортовому обслуживанию воздушных перевозок.

Регулярные внутренние перевозки: Краснодарский край (Анапа, Краснодар, Сочи), Ростовская область (Ростов-на-Дону); Москва, Московская область; Республика Башкортостан (Уфа), Пермский край (Пермь), Свердловская область (Екатеринбург) и др.

Регулярные международные перевозки: Москва, Московская область; Иркутская область (Иркутск), Красноярский край (Красноярск) и др.

Нерегулярные внутренние перевозки: Ставропольский край (Минеральные Воды, Ставрополь); Белгородская область (Белгород), Воронежская область (Воронеж), Курская область (Курск) и др.

Грузовые внутренние перевозки: Кемеровская область (Кемерово, Новокузнецк (Прокопьевск)); Республика Башкортостан (Уфа), Республика Татарстан (Казань) и др. [1]

Выделим следующие особенности развития конкуренции между аэропортами на рынках услуг по аэропортовому обслуживанию воздушных перевозок (аэропортовая деятельность).

1. У большинства аэропортов Российской Федерации, в том числе аэропортов федерального значения, имеются конкурирующие аэропорты по различным видам перевозок. Большинство пассажиров пользуются услугами разных аэропортов для совершения одних и тех же видов полетов (например, международные с туристической целью, внутренние с деловой целью и пр.). Таким образом, конкуренция между аэропортами на рынках услуг по аэропортовому обслуживанию воздушных перевозок (аэропортовая деятельность) в Российской Федерации существует.

2. Конкуренция между аэропортами на рынках услуг по аэропортовому обслуживанию воздушных перевозок (аэропортовая деятельность) осуществляется в рамках установленных географических границ, представляющих собой границы одной или нескольких административно-территориальных единиц Российской Федерации, на которых ведут свою деятельность конкурирующие между собой аэропорты. Каждые географические границы включают в себя от 2 до 4 аэропортов (далее — группы конкурирующих между собой аэропортов). Максимальное количество групп конкурирующих между собой аэропортов сформировалось на рынке услуг по аэропортовому обслуживанию регулярных внутренних перевозок.

3. Рынки услуг по аэропортовому обслуживанию регулярных внутренних перевозок, регулярных международных перевозок, нерегулярных внутренних перевозок, нерегулярных международных перевозок, грузовых внутренних перевозок и грузовых международных перевозок являются рынками с неразвитой конкуренцией.

Для развития конкуренции на вышеуказанных рынках услуг необходимо выполнение мероприятий по стимулированию воздушных перевозок, которые показаны на рисунке.

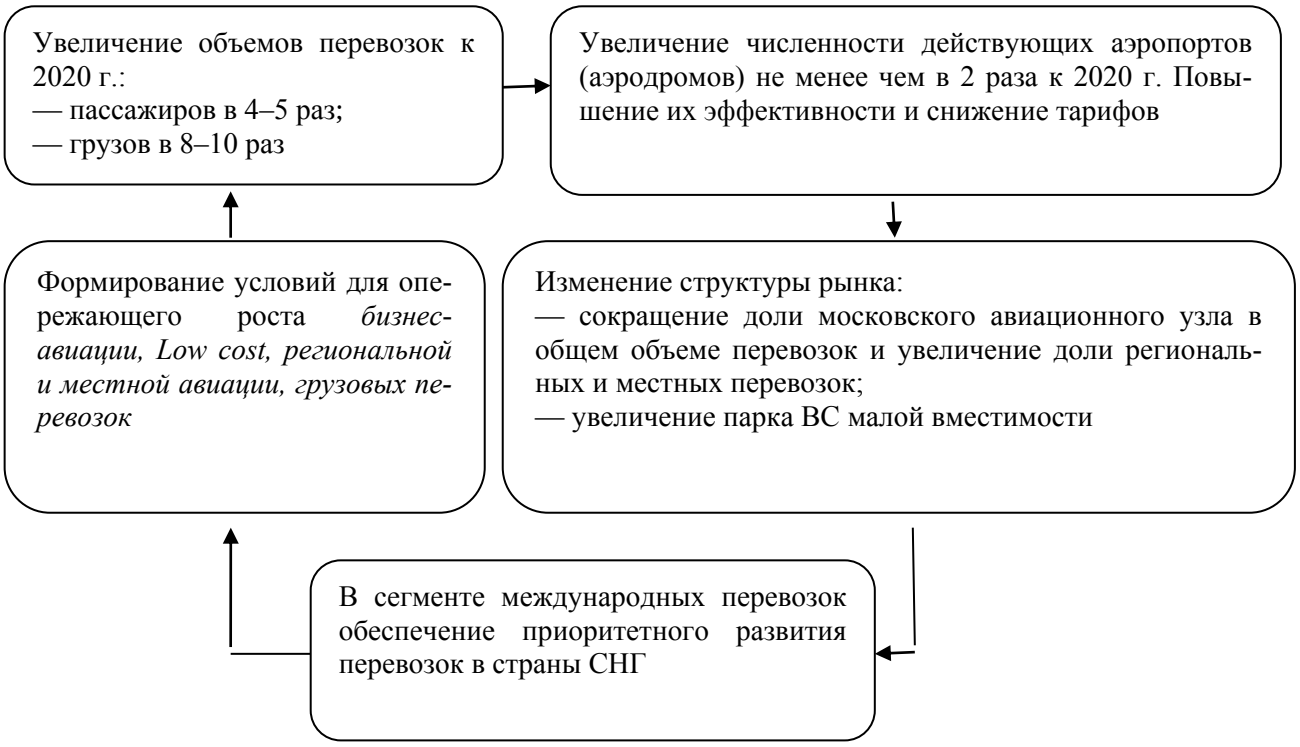


Рис. Мероприятия по стимулированию воздушных перевозок

Кроме того, для развития конкуренции на рынках аэропортовых услуг необходимо соблюдение следующих мер:

— создание условий, когда аэропорты действуют как бизнес-единицы, ориентированные на увеличение объемов и качества услуг;

— доступ альтернативных операторов услуг в аэропортах или возможность авиакомпаний самостоятельно выполнять часть авиационных работ;

— создание условий для привлечения инвестиций в крупные аэропорты на основе ГЧП; в региональные и местные аэропорты (в том числе на основе передачи в собственность субъектов РФ, приватизации);

— оценка возможности использования ранее выведенных из эксплуатации аэропортов, проведение с этой целью инвентаризации, содействие частным инициативам в этой сфере;

— внедрение системы расчета тарифов с применением методов доходности инвестированного капитала, увязка тарифных решений с объемами и качеством оказываемых услуг, принятие долгосрочного тарифного регулирования, выравнивание уровня аэропортовых сборов (тарифов) по пакету (классу) минимально необходимых услуг методом сопоставления (benchmarking);

— завершение работ по оптимизации требований по проектированию, строительству и эксплуатации аэропортов, в том числе малых.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ состояния конкуренции на рынках воздушных перевозок. URL: http://www.fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials_30468.html (дата обращения: 25.11.2014).
2. *Голомолзин А.Н.* ФАС России и антимонопольное законодательство // Аэропорт-партнер. 2013. № 4.
3. Об утверждении Порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке: приказ ФАС России от 02.08.2010 г. № 220 // СПС «КонсультантПлюс».

4. О естественных монополиях: Федеральный закон от 17.05.1995 г. № 147-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».
5. О защите конкуренции: Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».
6. BAA Airports market investigation. Provisional findingsreport. Published by TSO. 2008. 20 August.
7. Study on Competition between Airports and the Application of State Aid Rules. Final Report. Vol. I, II. 2002. September. URL: http://ec.europa.eu/competition/sectors/transport/reports/airports_competition_1.pdf/ (дата обращения: 03.10.2014).

А.Н. ЦАЦУЛИН, В.М. ТАРАСЕВИЧ, А.А. ВОЛКОВА

Александр Николаевич ЦАЦУЛИН — доктор экономических наук профессор, почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, действительный член Национальной академии туризма РФ, профессор кафедры финансового менеджмента Северо-Западной академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (СЗИУ — филиал РАНХиГС, Санкт-Петербург).

Автор более 250 научных трудов.

Сфера научных интересов — статистика, анализ и ценообразование.

Валентина Михайловна ТАРАСЕВИЧ — кандидат экономических наук, профессор кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса СПбГЭУ.

В 1960 г. окончила Санкт-Петербургский университет экономики и финансов.

Автор более 50 научных и методических работ.

Сфера научных интересов — ценообразование, маркетинг, экономическая конъюнктура.

Анастасия Анатольевна ВОЛКОВА — аспирантка кафедры маркетинга СПбГЭУ.

В 2009 г. окончила Санкт-Петербургский государственный университет, Высшую школу менеджмента.

Автор 6 публикаций.

Область научной специализации — ценообразование, поведение потребителей.

✧ ✧ ✧

СИСТЕМНОЕ КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УСЛУГИ И ПОДГОТОВКА КАДРОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Мы все учились понемногу
Чему-нибудь и как-нибудь.
Так воспитаньем, слава Богу,
У нас не мудрено блеснуть.
А.С. Пушкин («Евгений Онегин»)
1825, гл. 1, строфа 5

Для российских потребителей рост доступности услуг высшего образования в эпоху пресловутых рыночных преобразований вовсе не означал, что полученное в разных формах и разными способами образование расценивалось социумом как профессиональное, на что авторы статьи указывали еще шесть лет тому назад [4]. При этом работодатели, включая руководителей предприятий реального сектора экономики и сферы услуг, все активнее и более явно выказывали свое недовольство именно качеством подготовки выпускников отечественных вузов, в равной мере и столичных кампусов. И, как представлялось тогда (до финансового кризиса 2008 г.), изменение количественных и качественных характеристик системы высшего образования страны требовало существенно нового *форматирования* этой системы в посткризисных условиях глобальной нестабильности. Но изменилась ли обозначенная ситуация с тех пор к лучшему?

1. Инвестиции в так называемый человеческий капитал (ЧК) обычно рассматриваются представителями институциональной экономики как целенаправленное действие, ориентированное на повышение квалификации и развитие способностей и качеств любого индивидуума или их группы, а следовательно, и на рост производительности живого труда в самом широком смысле этой экономической категории. Инвестиции из любых источников государственного финансирования в ЧК осуществляются, как представляется авторам, в трех развернутых формах.

Первая форма — это собственно целевые расходы на образование; *вторая форма* — консолидированные бюджетные расходы на здравоохранение, обеспечивающее надлежащую работоспособность носителя рабочей силы; *третья форма* — предусмотренные федеральными программами расходы на внутреннюю отраслевую и межотраслевую мобильность, т. е. перемещение рабочей силы из мест с низкой производительностью живого труда в места с более высокой (и с соответствующей заработной платой); и на глобальную географическую мобильность молодежи при поисках результативного трудоустройства и благоприятной, перспективной персональной социализации.

Третья форма как таковая, возможно с оперативным государственным финансированием затрат (!?), может приобрести реальные очертания в современной России. И в озабоченное сознание россиян такую мысль заронил премьер-министр РФ Д.А. Медведев, выступая 30 сентября 2013 г. на пленарном заседании, прошедшем в рамках XII Международного инвестиционного форума в Сочи. «Всех нас ждут не самые простые времена, и именно сейчас нам нужно воспользоваться нашим очень серьезным преимуществом. Оно заключается в том, что у нас очень низкий по сравнению с европейскими странами уровень безработицы, поэтому нужно уйти от политики сохранения занятости населения любой ценой… Кому-то — это может быть довольно значительная часть населения — придется менять не только место работы, но и профессию, и место жительства», — заявил глава правительства [16].

Обучение — это вид образования, а уже процесс образования — плановые процедура и совокупность образовательных технологий, по ходу реализации которых индивидууму (объекту образования) передают знания и одновременно формируют его навыки, умения, а также воспитывают необходимые компетенции. Достигнутый и зафиксированный в полученном аттестационном документе уровень образования — это один из способов распределения членов социума в общественной жизни страны в соответствии с индивидуальными природными способностями, талантами и потенциалом.

ГРНТИ 06.81.23
© А.Н. Цацулин, В.М. Тарасевич, А.А. Волкова, 2014

Достигнутый уровень образования является одним из компонентов, составляющих Индекс развития ЧК, или человеческого потенциала (ИРЧП), который в известной мере отражает уровень качества жизни той или иной территории. При этом под ключевой компетенцией как категорией понимается набор конкретных поведенческих характеристик, необходимых индивидууму для успешного выполнения той или иной конкретной работы или каких-либо отдельных функций. Причем компетенция в последнее время трактуется как видимая, доступная вербальной оценке и даже количественному измерению, совокупность характеристик, проявляющихся на поведенческом уровне [5. с. 215].

Новая образовательная модель предполагает смену очередной педагогической парадигмы, фокус которой смещается с позиций квалификационного на позиции так называемого *компетентностного подхода*. Реализация программ модернизации образования, создание и использование новшеств стали частью профессиональной деятельности ряда вузов страны, которые готовят кадры практически для всех отраслей и секторов народного хозяйства. Следует рассмотреть основные вопросы развития инновационной деятельности в образовательных учреждениях различного уровня.

Современное понятие «образование» связывается с толкованием таких терминов, как «обучение», «воспитание», «образование», «развитие». Однако до того, как слово «образование» стало связываться с просвещением, оно имело более широкое значение. Словарное значение рассматриваемого термина «образование» как существительное от глагола «образовывать» можно, в первую очередь, трактовать в коннотации: «создавать», «формировать» или «развивать» нечто новое. Создавать новое — это, по существу, и есть инновация. Термин *инновация*, как известно, был введен в научный оборот Й. Шумпетером, который понимал под этим термином непосредственно *фазу внедрения* новшества, трансформацию изобретения, идеи, модели в реальный производственно-хозяйственный процесс.

Постоянный анализ и проверка — это плоть и кровь новаторства и изобретательства, что естественным образом связано с искусством пробуждать творческие способности как отдельной личности, так и коллектива единомышленников в условиях, как правило, чрезвычайно обширной и сложной научно-исследовательской деятельности всех уровней системы образования и науки в направлениях «Исследования и разработки» (*Research&Development — R&D*).

Для специалистов-организаторов, профессионально занимающихся этим вопросом, под термином *R&D* скрываются разные понятия, так сказать, по «цеховой» принадлежности. Ученый в университете занимается проблемными исследованиями, поисками «знания ради знания», но в режиме реального прибавления научного знания. Работа ученых и инженеров в отраслях секторов национальной экономики охватывает значительно более широкую область. Не чуждаясь проблемных исследований, основные свои усилия они все же направляют на то, чтобы практически использовать научные открытия и методы совершенствования техники и технологии, поставленных на службу всему социуму. Эта сторона их деятельности или, как принято говорить, *разработка* (*D*) требует особо тщательного планирования и предъявляет повышенные требования к качеству топ-менеджмента соответствующей организации.

С другой стороны, за термином *R&D* маячит поток идей, вращающихся в общественной среде, непрерывный обмен наиболее продвинутыми и ценными идеями. Умелое руководство подобным обменом вполне можно рассматривать как искусство распорядиться идеями с очевидной их ценностью для достижения определенных научно-практических и народнохозяйственных целей. Именно этот обмен идеями внутри одной страны, так же как и между странами в режиме глобализации и функционирования сетевой экономики, помогает каждому государству развивать свой научно-технический потенциал и совершенствовать свои абсорбционные возможности реального сектора экономики для инноваций. При этом, конечно, идеи не должны быть навсегда монополизированными одной личностью, одним предприятием-организацией или одним государством.

Весьма относительные, но все-таки локальные, успехи техники эпохи СССР в значительной степени объясняются тем, что серьезное внимание уделялось техническому новаторству. Достаточно сказать, что конкурентоспособные для того времени авиационные двигатели, произведенные в Рыбинске и Перми для самолетов ТУ-134, ТУ-154 и т. п., занимали 27 % мирового рынка моторов этого типа (да и по итогам 2013 г. российские авиадвигатели производителей из Уфы, Самары — так называемых центров компетенции — были самыми продаваемыми в мире, обогнав США). В учебных планах и рабочих программах советских вузов техника стояла наравне с наукой, и немало лучших умов страны занимались именно инженерно-технической деятельностью.

Сложность и возможности современной техники почти безграничны, способности же отдельного человека гораздо более скромны. Поэтому грани индивидуального творчества раскрываются лишь в современных условиях научно-технической специализации. Однако для повышения эффективности всей системы необходимо наладить тесное сотрудничество специалистов, объединить их усилия для достижения общей цели. Только при соблюдении этого требования агрегированный итог может оказаться бóльшим, нежели простая сумма составляющих его частей, ну хотя бы по синергетической схеме образования целого.

Желаемое и рациональное объединение усилий искомых специалистов — это стержень проблемы общественной продуктивности (результативности и эффективности). Как добиться желаемого контакта в конкретных научно-производственных ситуациях, часто бывает не вполне ясно. Безусловно, трудно создать и поддерживать длительное время предельно высокий уровень творческой работы ученых и инженеров различных специальностей. Но наладить между ними *связи*, объединить их усилия для комплексного и оперативного решения общих вопросов — задача куда более сложная и тонкая. Вдобавок, рост предприятия-организации, меняющий целеполагание, размеры и уровень специализации экономического субъекта, вызывает в означенных связях сбои, подчас с трудом поддающиеся устранению. Тем не менее без прочных связей между специализированными областями общий процесс совершенствования искомой системы в настоящее время немыслим.

Сложность работы руководителя программ в области *R&D* усугубляется необходимостью понимать и оценивать, в первую очередь, роль *личностей*, а не более привычную и понятную для бытового восприятия роль *вещей*. Большинство возникающих в наше время задач может быть решено при коллективном подходе и комплексной координации. Задачи, ставящиеся перед изобретателями, отличаются такой сложностью, требуют таких затрат, что ни один индивидуум не сможет справиться с ними в одиночку. Именно так развитие науки и техники сужает поле деятельности изобретателя-одиночки и вызывает к жизни армии соответствующих специалистов. Но где же эти армии отечественных специалистов, готовых к коллективным суждениям, состоящие из чутких и вдумчивых людей, обладающих к тому же критическими способностями конструктивного мышления и обширными познаниями?

2. Современная жизнь и в родном отечестве не стоит на месте, она предъявляет социуму быстро меняющиеся и возрастающие требования. С каждым днем разбухают в объеме новые познания и ветшают еще недавно приобретенные, и эти бурные процессы ставят перед исследованиями и разработками в области педагогики и образования поистине грандиозные задачи. Недаром пересматриваются многие традиционные формы обучения, заново формулируются цели образования и создается внушительный арсенал технических средств обучения и дидактических материалов, рассчитанных на новые и новейшие методы преподавания в рамках формулируемой отечественной образовательной парадигмы.

Таким образом, образование по своей сути уже является своеобразной инновацией. Проблема инновационного развития страны является ключевой для занятия Россией достойного места в мировом сообществе. Разве может считаться Россия великой державой, если она поставляет на рынок всего 0,2–0,3 % мирового уровня инновационных продуктов, тогда как США — 40 %, и если в Западной Европе инновации используют 80 % компаний, а в России — только 5 % [3; 12].

Инновация как средство и одновременно процесс предполагает введение чего-либо обязательно нового, переломного, кардинального. Применительно к образовательному процессу инновация означает введение нового в цели, содержание, методы и формы обучения и воспитания, организацию совместной деятельности преподавателя и обучающегося, например в режиме работы в малых группах (до 8 человек) и даже индивидуальных занятий (консультации, зачеты, экзамены, коллоквиумы и пр.). В этом случае в малой группе происходит овладение технологией формирования команды в соответствии с социокультурными нормами, овладение технологией демократического общения как технологией «горизонтальных» коммуникаций [8].

Как представляется авторам настоящей статьи, общими целями инновационного по замыслу образования в рамках заявленной парадигмы являются:

1) обеспечение высокого уровня интеллектуально-личностного и духовного развития обучающегося;

2) создание надлежащих условий для овладения им навыками научного стиля мышления;

3) научение и освоение научной методологии нововведений в социально-экономической и профессиональной сферах.

Объявленная Минобрнауки РФ концепция реформы и модернизации образования всю тяжесть ее реализации возлагает на регионы и непосредственно на образовательные учреждения, предоставляя им возможность не только самостоятельного ведения финансово-хозяйственной деятельности в сфере образования, но и ответственности за достигнутые результаты. Реализация национального образовательного проекта, естественно, включает в себя: повышение качества образования, освоение профильного дистанционного обучения, внедрение новых информационно-коммуникационных технологий в учебный процесс и в процесс управления системой образования, обеспечение ее материально-технической базы, формулирование новых принципов финансирования и самостоятельного управления вузов. Вот далеко не полный перечень приоритетных задач, которые лягут на плечи руководителей и управленцев системы образовательных учреждений.

Сейчас все народнохозяйственные отрасли страны нуждаются в работниках, которые проявляют инициативу в поисках заказных работ на рынке и в создании новых рабочих мест. Старая школьная и вузовская системы были вполне эффективными в деле подготовки работников в условиях, когда инициатива и творческие способности не проверялись, не подвергались валидации и не вознаграждались соответствующим образом. Но ныне такие навыки, как полезная, разумная инициатива, творческий подход к поиску и применению найденной научной информации, пользуются на рынке труда наибольшим спросом. Вопрос заключается в том, сможет ли образовательная система в области профессиональной подготовки в ходе своего реформирования сместить акценты, чтобы удовлетворить не только эту, но и другие новые и новейшие потребности, которые еще только намечаются и формируются не всегда явно.

Например, в коммерческой и предпринимательской деятельности необходимы такие знания, навыки, умения и компетенции, как подготовка и работа с компьютерными текстами на иностранных языках (в современных западных ТНК знание трех иностранных языков помимо родного — обычное требование к линейным менеджерам), свободные и продуктивные контакты с клиентами и партнерами, в том числе зарубежными, составление креативных рекламных текстов, посланий, умелое планирование бюджета организации, профессиональное открытие нового бизнеса, создание нового бизнес-процесса и мн. др.

Компетенции расширяют этот набор за счет таких важных комплексных характеристик, как интеллектуальное и культурное развитие, ценностные ориентации, профессиональные мотивация и самоопределение, профессионально-этические компоненты, уже упомянутая профессиональная мобильность, способность использовать знания для принятия самостоятельных профессиональных решений, приобретение практического опыта и т. п. Все сказанное в совокупности определяет способность и готовность личности осуществлять профессиональную деятельность в широком и многообразном контексте.

Ведущей фигурой организации современного производства и сбыта продукции в условиях второго десятилетия XXI в. становится информационно-ориентированный работник — этакий «синтетический специалист», по существу, менеджер-исследователь, аналитик потребительских и финансовых рынков, специалист по корпоративным сетям, созданию и поддержанию эффективных коммуникаций, специалист по организации рекламных и *PR*-кампаний, маркетолог, выстраивающий сети отношений с потребителями целевого рынка. Согласно экономической теории готовый рыночный продукт (собственно товар) в постиндустриальную эпоху становится все более насыщенным информацией и знаниями, что и обеспечивает ему высокую экономическую добавленную стоимость (от англ. *Economic Value Added;* ЭДС) и необходимую инновационность.

Соответственно, приоритетными становятся профессии, связанные с оперированием информацией по глобальным сетям, обеспечивающие увеличение ЭДС продукта на всех стадиях производственного цикла и технологических цепочек — от ресурсов на входе до трансформации в самой организации и сбыта готового продукта потребителю на выходе. При этом основополагающими качествами такого профессионала, нашпигованного инновационными технологиями, становится подлинная образованность (не путать с графой кадровой службы «образование»), креативность, экономическая проницательность и чутье финансового аналитика.

В дальнейшем все более жесткие требования будут предъявляться к качеству ЧК, и «информационный работник» должен, наряду и благодаря накопленному ЧК, обладать так называемым *проектным* типом мышления. В основе проектного типа лежит не интерес к стабильной, гарантированной

и постепенной карьере в рамках одной структуры, а подлинный интерес к конкретному проекту и общественное (цеховое) признание фигуранта среди коллег-профессионалов с эквивалентными личностными характеристиками и параметрами.

Очевидно, что в ближайшие 15 лет неизбежно предстоит смена национальной экономической модели — от ресурсной модели к ее индустриальной (постиндустриальной, реиндустриальной и т. п.) разновидности. Появляется острая потребность в отраслевых менеджерах, которые могут работать в реальном секторе экономики. Бизнес идет в направлении развития информационно-сетевой экономики, тех или иных форм аутсорсинга. Одновременно должны происходить изменения характера и уровня требований к качеству рабочей силы не только в профессионально-квалификационной сфере труда, но и в социально-психологической и социально-культурной сферах.

Если основными востребованными морально-психологическими качествами рабочей силы в индустриальную эпоху были, прежде всего, дисциплина, знание своего места, жестко обозначенного в организационной иерархии и технологической цепочке, регламентная исполнительность, то новые императивы настаивают на большей инициативе и самостоятельности работника, его способностях работать во временных трудовых коллективах, рабочих группах, оперативных творческих командах, его высокой мотивации к переобучению, приобретению нового научного знания, инновационных умений и иных востребованных временем навыков.

Плохо, когда самоцелью модернизации становится некая «инновационная» активность, по сути выливающаяся в пустословие. Еще хуже, если результатом «модернизаторской» деятельности на самом деле становится контрмодернизация, т. е. разрушение, например, некогда высококачественной системы российского образования. Поэтому любая образовательная реформа или «модернизация» при отсутствии ее правильно осознанной и верно сформулированной цели в лучшем случае — это излишняя суета и затратный официоз, в худшем — вольная или невольная деструкция культурно-образовательных ценностей общества, слом его вех и размывание скрепов.

Поэтому обществу необходимо выработать четко осознанное представление, каким сегодня должен быть идеальный выпускник российского вуза для национальной экономики на всех уровнях подготовки — бакалавриата, специалитета, магистратуры и аспирантуры. Этот же образ одновременно послужит и целевым ориентиром для подготовки педагогических кадров высшей квалификации для профильных факультетов вузов, готовящих кадры для отраслей народного хозяйства и видов экономической деятельности. А особое внимание следует уделить организации подготовки менеджеров перспективного планирования и использования инноваций в создаваемом новом технологическом укладе национальной экономики.

3. Как следует относиться к формированию в настоящее время глобальной системы упомянутого выше дистанционного способа получения высшего образования через Интернет? Насколько успешной может оказаться реализация подобной модели на постсоветском пространстве? Окажутся ли заслуживающими доверия дипломы разных степеней и уровней, полученные дистанционно? Ведь не символическая учеба в университете предполагает, что студенты тесно общаются с преподавателями, а полноценный учебный процесс, осуществляемый в стенах кампуса, состоит не только из лекций и презентаций. Здесь следует вспомнить о существовании *идеальной модели* университета всестороннего образования, разработанной еще В. Гумбольдтом (1831–1833) и построенной на синтезе принципов: *академические свободы* (при одновременной ответственности перед потребностями государства и общества) и *единство преподавания и исследования* [13]. Воплощение гумбольдтовой модели, разумеется, недостижимо в любой из известных интернет-моделей.

Но интернет-модель высшего образования в условиях глобализации и в среде наиновейших, совершенных *IT* обеспечивает известную конкурентоспособность малоизвестных, дешевых и агрессивных вузов на фоне куда более серьезных и именитых конкурентов, но не разработавших надлежащим образом собственную политику и стратегию существования в сфере интернет-образования или не заявивших о себе вовсе на этом сегменте рынка дистанционных образовательных услуг. Последние из перечисленных субъектов рынка образовательных услуг могут оказаться аутсайдерами в этой двусмысленной и сомнительной, по мнению авторов, гонке за всеобщим высшим образованием.

Естественно, безотносительно гонки, победить должно качество фундаментальной образовательной услуги, но цена на конкретную такую услугу также играет свою заметную роль при осуществлении потребительского выбора. Как отмечает профессор Э. Хаберле из Университета Сан-Франциско

(США), если Гарвард предлагает некий учебный интернет-курс за $5000 тыс., а параллельно получено предложение от Community College из Миссисипи за аналогичный курс в половину указанной стоимости, то выбор потребителя можно будет в большинстве случаев предсказать с высокой степенью вероятности [11, с. 67].

Другой известный случай еще более поучителен. Так, Технический университет Джорджии в Атланте предлагал в 2013 г. полноценный учебный курс с дипломом магистра в области Computer Science, и в условиях нахождения в университетском кампусе стоимость обучения составила $45 тыс.; тот же самый курс, но в Интернете был оценен в $7 тыс.

При полной идентичности дипломов этого вуза по разным формам обучения большинство потребителей образовательных услуг, безусловно, выберут онлайн-способ обучения, а университет при этом заработает гораздо больше, чем при стационарном варианте обучения*. Но такое возможно лишь при одном условии: когда у вуза зафиксирована хорошая репутация в обычных образовательных моделях. А если эта репутация при неудачной реализации онлайн-программ окажется разрушенной и умрет, как убедить потенциальных потребителей образовательной услуги учиться дистанционно?

Увы, репутация большинства российских, даже по-своему флагманских, вузов невысока. И коренные проблемы высшего (профессионального) образования на постсоветском пространстве, в условиях инновационного развития экономики, власти в посткризисный период попытались преодолеть путем создания в 2009 г. сети федеральных научно-исследовательских университетов. Эта в целом здоровая инициатива потребовала даже перераспределения финансовых потоков в сложной экономической ситуации преодоления последствий кризиса ликвидности. По замыслу инициаторов, такое переформатирование вузов позволило бы интенсифицировать фундаментальные и прикладные научные исследования, нацеленные на инновационные результаты. Та же система, которая существует сегодня, т. е. наука при кафедрах, чрезвычайно важна, поскольку она повышает уровень подготовки специалистов, опираясь на комплексные кафедральные научные исследования, особенно при соответствующей подпитке грантами. Но, к сожалению, система является недостаточной с точки зрения реального присутствия на рынке новых технологий и нового оборудования с заданным уровнем инновационности.

Поэтому одним из приоритетных вопросов в современном университетском мире становится научный менеджмент, который определяет пути движения (траекторию) научных разработок на рынке технологий и оборудования. Сегодня на импортозамещающий рынок нужно выходить не с изобретениями или идеями (хотя они сами по себе дорогого стоят), а с готовыми изделиями, пилотными образцами и новыми технологиями, которые уже получили финансовую и организационную поддержку, но требуют немедленной коммерциализации.

4. Конечно, с учетом сокращения расходов на образование вузы любых организационно-правовых форм будут испытывать в обозримой перспективе трудности финансирования своей профильной деятельности. Поэтому вопросы образования цен и тарифов на образовательные услуги в нишах традиционного планового коммерческого и дополнительного образования приобретают особое значение и требуют обстоятельного анализа. Какими должны быть цены? Достаточно ли будет поиграть с ценами в разных ситуациях, чтобы окончательно установить какой-либо ценовой уровень? Без специального исследования здесь не обойтись, и такое исследование было проведено авторами настоящей статьи.

На рынке потребительских товаров и услуг часто присутствует покупатель, который намного хуже продуцента осведомлен об имеющихся на рынках альтернативах и, соответственно, действует далеко не самым рациональным образом, а зачастую склонен и к «показному потреблению». Чувствительность покупателя-потребителя к цене — это мера его реакции на уровень предлагаемой ему цены и, соответственно, его готовности совершить покупку. В авторском исследовании было выделено 16 наиболее существенных факторов.

Описание исследования. Цель исследования: выявить особенности восприятия цен потребителей образовательных услуг. Объект исследования: общественное мнение потребителей (студентов) отно-

* Вот она — лучезарная перспектива замены «дорогостоящих» профессоров «дешевыми» ассистентами. Заметим, правда, что, во-первых, это касается главным образом западных систем оплаты труда ППС образовательных организаций (вошедшее в традиции университетов содержание «дорогущих» профессоров). А, во-вторых, здесь неминуем разрыв единства исследовательской и преподавательской функций университета.

сительно цен на образовательные услуги высшего образования. География исследования: Санкт-Петербург. Период исследования: выборочное наблюдение проводилось с июня по октябрь 2014 г. Тип выборки: стратифицированная по трем вузам разной организационно-правовой формы.

Основа выборки: студенты (бакалавры, магистры, специалисты), а также те, кто уже закончил обучение в одном из трех вузов Санкт-Петербурга: Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ), Санкт-Петербургский государственный экономический университет (ФГБОУ ВО СПбГЭУ), Санкт-Петербургский университет управления и экономики (НОУ ВО СПбУУиЭ). Объем выборки: 120 респондентов, среди которых 58 % являются покупателями образовательных услуг в СПбГУУ, 27 % — в СПбУУиЭ и 15 % — в СПбГУ.

Условия отбора: респонденты должны были обучаться на факультетах экономики или менеджмента на платной основе и получать первое высшее образование по очной форме обучения. Данные учебные заведения были выбраны по принципу сопоставимости ценовых сегментов вузов Санкт-Петербурга. Так, стоимость обучения за год в СПбГУ на выбранных факультетах составляет примерно 300 тыс. руб. (высокий ценовой сегмент), в СПбГЭУ — 150 тыс. руб. (средний ценовой сегмент), в СПбУУиЭ — 40 тыс. руб. (низкий ценовой сегмент).

Метод сбора данных: письменный опрос, а также опрос по средствам электронной почты и программы для онлайн-опросов *Survio*. Описание исследования: в ходе количественного исследования был проведен опрос с целью выявления наиболее значимых факторов, влияющих на принятие решения о покупке образовательных услуг. При этом вопросы анкеты условно можно разделить на две части.

Первая часть — основная — включает перечень утверждений. Потребителям предлагается оценить утверждения по 7-балльной шкале, где под номером «1» подразумевается ответ «абсолютно согласен», а под номером «7» — «абсолютно не согласен». Вопросы данной части составлены с использованием результатов исследований из работы Флориана Симса “Preis wahrnehmungvon Dienstleistungen” [14]. Для программы статистического наблюдения было выделено 16 основных факторов, влияющих на восприятие цен покупателями в процессе принятия решения о покупке образовательных услуг: важность цены; внешняя референтная цена; ценовые знания; ценовая надежность; бюджетные ограничения; внутренняя референтная цена; ценовые ожидания; ценовая прозрачность; ценовая справедливость; условия оплаты; ценовая благоприятность; ценовое достоинство; цена как показатель качества; ценовые эмоции; ценовая безопасность; ценовые пороги. Все вопросы анкеты можно распределить по названным факторам.

Вторая часть анкеты касается общих сведений о потребителе: пол, возраст. Также в данной части респондентам предлагается ответить на вопросы, касающиеся использования образовательных услуг, с тем чтобы определить: вуз, в котором обучается или обучался респондент; часть бюджета, которую составляет оплата образовательных услуг; каким образом респондент оплачивает образовательные услуги; год окончания обучения (фактический или планируемый); источник финансирования обучения; образовательную степень.

Здесь своевременным будет рассмотреть 13-й фактор из перечня первой части опросного листа — «цена как показатель качества». Покупатель обычно воспринимает цену как известное количество денежных средств, которое ему предстоит заплатить на рынке за право получения экономического блага в свою собственность. Но на товарном рынке встречаются отклонения от этого простейшего случая, когда цена на благо сама становится сигналом желаемого качества. При этом традиционно выделяются три группы таких благ (товаров и услуг): имиджевые; эксклюзивные; блага без иных характеристик качества. Все эти разнородные экономические блага объединяет одна характерная черта — по отношению потребителя к этой группе прослеживается проявление эффекта оценки качества через цену.

Если имидж говорит громко сам за себя, то высокая цена может быть положительно оценена потребителем и в случае, когда речь идет об эксклюзивных товарах. Повышение цены подчас увеличивает полезность такого блага за счет не всегда верно измеряемой характеристики — ограничения числа конкурирующих рыночным способом за благо потребителей из числа малообеспеченных претендентов.

Что же касается блага без иных характеристик качества, то здесь речь идет о ситуациях, когда потребитель не может оценить свойства и качество блага до его приобретения и начала использования или не в состоянии найти информацию о потребительских свойствах блага. В этом случае потребитель зачастую руководствуется представлениями о том, что высокая цена (косвенное свидетельство),

как правило, связана с высоким качеством блага. Чем в большей мере потребитель вынужден полагаться на цену как на индикатор конкретного качества, тем менее он будет чувствителен к уровню цены. Склонность же потребителя к сравнительному анализу свойств и цен конкурирующих благ существенно зависит от соотношения уровня цен и тех усилий, которые надо приложить для сокращения затрат на покупку, например путем поиска более дешевой альтернативы анализируемому благу.

Как известно, философская категория *качество* отражает важную сторону объективной действительности — ее определенность. Проблемы этого понятия и все, что связано с качеством, детально исследованы в работах представителей Петербургской научной школы качества [см., напр.: 9]. Качество объекта (в нашем случае — блага, образовательной услуги), как правило, не сводится к отдельным его свойствам, а связано с объектом, воспринимаемым целиком, охватывая его полностью, в его связях с окружающей средой, и неотделимо от него. Вместе с тем качество, являясь инструментом идентификации объектов, позволяет объединять их на основании имеющейся у них общности или выделять множества (систему) из окружающего сообщества. Сказанное в полной мере отвечает идеологии концепции *системного качества*, разработанной в свое время заслуженным деятелем науки, профессором А.И. Ротштейном [10].

Один из создателей немецкой классической философии Г. Гегель отмечал, что «из сравнения качества с количеством легко видеть, что по своей природе качество есть первое». Качество выступает как единичное количество. Философское определение качества, по Г. Гегелю, является базовым для любых попыток иного определения качества [2]. Словосочетание «некачественное благо» нелогично, ибо любой объект, в том числе и благо, не может не иметь качества, поскольку если нет качества у объекта, не существует и собственно объект.

Многие связывают термин «качество» с понятием «хороший» («качественная образовательная услуга» и т. п.), но понятие качества должно распространяться на любой объект, даже если он кому-то не нравится или кого-то не устраивает (яды, отходы, удобрения и т. п.). Выражение «повышение качества» имеет ограниченное применение и заменено в международных стандартах на термин «улучшение качества».

В 2005 г. Международной организацией по стандартизации (*ISO*) были сформулированы термины по качеству для всех отраслей бизнеса и промышленности. При уточнении термина *качество* из его предыдущих дефиниций был исключен термин *свойства*. Если расположить термины по общности понятий о качестве, то получим ряд: характеристика → свойства → качество. Последнее определение по *ISO* 9000 : 2005 звучит следующим образом: качество — это степень соответствия присущих (собственных) характеристик требованиям. Под требованиями понимаются потребность или ожидание, которое установлено, обычно предполагается или является обязательным.

Свойство, как и качество, — категория философская и выражает такую сторону объекта (блага, образовательной услуги), которая обусловливает его различие или общность с другими объектами и обнаруживается в его отношении к ним. Свойство обычно обобщает ряд характеристик объекта. Рынок же ориентирован не просто на удовлетворение потребностей потребителей, а на удовлетворение именно платежеспособного спроса покупателей, формируемого их потребностями. В определении *качества* понятие *потребности* является исходным и их характеристики должны соответствовать характеристикам качества объекта.

Количество экономических благ в сочетании с их качеством лишь в совокупности определяют возможности удовлетворения потребностей. Для каждого конкретного вида блага существенно, насколько взаимосвязаны эти показатели и улучшение каких свойств экономического блага, скажем, образовательной услуги, обеспечивает меньшими затратами удовлетворение одних и тех же потребностей индивида. Объем потребностей является величиной и динамичной, и неустойчивой. Рост качества блага как потребительной стоимости, удовлетворяющей данную потребность, будет оказывать влияние в сторону уменьшения его требуемого количества.

5. Также целесообразно пояснить содержание девятого фактора из перечня, названного в данном контексте как *ценовая справедливость*, что в целом отражает другой аспект наших исследований. Обычно в работах по образованию цени тарифов выделяют несколько феноменов, связанных с ценовыми различиями. И среди таких феноменов интересными являются представление о так называемой *справедливой*, или относительной, цене, что также предполагает наличие имплицитной (неявной) связи между ценой на потребительское благо и его качеством, восприятие ценовых различий и некоторые

другие. Все эти явления чаще всего выглядят как не очень логичные, не совсем рациональные поступки потребителя, совершающего покупку по ходу торговой операции.

Впервые понятие *относительности цены* в научный оборот ввел в XIII в. Фома Аквинский [1]. Важное место в его учении занимает теория так называемой «справедливой цены». Справедливой он считал такую цену, которая: 1) учитывает труд, затраченный на производство товаров, т. е. цена призвана обеспечивать эквивалентность обмена в соответствии с количеством и качеством труда и издержек, и в ней должны возмещаться затраты на хранение, доставку товаров, а также учтена страховка на случай возможной утраты товара; 2) дает возможность продавцу жить соответственно своему социальному положению («пропитание по статусу»), т. е. один уровень благосостояния цена должна обеспечить ремесленнику, другой — церковнослужителю, третий — феодалу; 3) должна дифференцироваться в зависимости от того, насколько покупатель приближен к Богу, т. е. для представителей церковного сословия цена должна быть, разумеется, ниже, чем для крестьянина.

Еще раньше (811–813 гг.) термин «справедливая цена» появился в прообразе административного кодекса в Капитулярии о свершении справедливости (*Capitularia regum francorum*) франкского короля Карла Великого [6]. Справедливыми он полагал те цены, которые назначал сам и другие сюзерены королевства. А еще за 500 лет до этого римский император Диоклетиан принял в 301 г. закон о справедливых ценах (как он их понимал), единых на товары и услуги для всей Империи. Довольно быстро это привело к тому, что население территорий перешло на бартерные отношения и при этом расцвела спекуляция и коррупция [7]. Такова неожиданная эволюция понимания социально-экономической справедливости — новой эры справедливости.

Но ощущение нерациональности покупателя при покупке и неправильности продавца при продаже при анализе тех и других поступков происходит из неполного представления о закономерностях, по которым индивид принимает решения. Практически всегда это не логические принципы, а некие схемы рассуждения, позволяющие принимать решения о покупке/продаже с малым числом ошибок в достаточно стабильной ситуации и с малыми затратами и усилиями. Поэтому в обычных и устойчивых ситуациях обыденные умозаключения индивидуумов выглядят и логичными, и рациональными, и правильными, а при особых условиях выработки решения они приводят к логическим ошибкам.

Американские экономисты Thomas T. Nagle и John E. Hogan определяют справедливую (относительную) цену как представление потребителей о том, сколько должно стоить данное благо, какая цена будет для него справедливой, на что можно рассчитывать при покупке этого блага [15]. Следует заметить, что знание о величинах и механизмах изменения справедливой (относительной) цены оказывается существенно важным именно для продавца, так как только в сравнении с этими величинами потребитель / покупатель оценивает выгодность торгового предложения.

Указанные авторы отвечают на вопрос, как потребитель формирует свое представление о справедливой (относительной) цене? Окружающий мир, по их мнению, в восприятии индивида принципиально неоднороден, и он делит все явления и объекты, с которыми ему приходится сталкиваться, на классы, группы, категории, страты и т. д., которые организованы в некое подобие иерархической структуры, что находит свое отражение в таком технико-гносеологическом понятии, как *категоризация*. Однако эта умозрительная классификация нежесткая, без четко выделенных и постоянно применяемых критериев и счетных индикаторов. Индивид подсознательно пользуется ею, специально не задумываясь, не отдавая себе отчета в том, что он классифицирует. Ему кажется, что оценка, даваемая им тому или иному объекту, — нечто само собой разумеющееся.

На оценку объекта по неустойчивым критериям, относящим его к приблизительной категории, оказывает воздействие множество факторов. Для этой оценки потребитель чаще всего черпает информацию из контекста ситуации, в которой происходит оценивание, из соотношения с другими объектами того же типа, фигурирующими в ситуации, из знания о прошлом или предполагаемом в будущем состоянии данного объекта. Все эти информационные источники создают определенные нормали, точки отсчета категориальной сетки. И с помощью последних, как демонстрируют авторы, можно управлять категоризацией, а следовательно, и намечать справедливые (относительные) цены.

Выводы

1. Для той системы высшего образования, которая вполне благополучно существовала в России до рыночных преобразований и накопила много положительного, была характерна подготовка узких специалистов, что вполне соответствовало целям и задачам индустриального общества и отвечало ин-

тересам отраслевого принципа подготовки кадров. Неизбежный же переход к постиндустриальному обществу и инновационной экономике порождал новые требования к системе образования, которая должна быть ориентирована на доминирование довольно широкого профиля подготовки.

2. Подобный профиль обычно достраивается множеством приемов разнообразных образовательных технологий, включая инновационные, т. е. до кондиций такого работника, который требуется конкретным секторам экономики и собирательным отраслям народного хозяйства. Такая перестройка должна базироваться на совершенствовании системы непрерывного образования потребителя услуги более-менее точной идентификации спектра его будущих образовательных траекторий с учетом как прогнозируемых темпов профессионального и карьерного роста, так и длительности *жизненного цикла* (*Life Cycle Analysis — LCA*) образовательного продукта той или иной образовательной организации.

3. Наиболее важным аспектом исследования образования цен на образовательные услуги системы высшего образования по различным формам и способам обучения (и не только на коммерческой основе) является установление количественных соотношений и измерение существующих связей между уровнем рыночных цен и системным качеством предоставляемых образовательных услуг. С этой целью было предпринято изучение отмеченных соотношений на основе выборочного наблюдения за потребителями образовательных услуг трех петербургских вузов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аквинский Фома.* Сума против язычников. Книга первая 1259–1264 / пер. Т.Ю. Бородай. Долгопрудный: Цифровая библиотека по философии, 2000.
2. *Гегель Г.В.Ф.* Наука логики: в 3 т. М.: Мысль, 2012.
3. *Дегтярев Г.М., Носов В.Н.* О некоторых трудностях на путях инновационного развития России // Общество. Среда. Развитие. 2010. № 2. С. 114–118.
4. *Егорова Е.Б., Цацулин А.Н.* Каким уровнем образования должен обладать профессионал рынка туристского продукта? Туризм — путь достижения Целей Тысячелетия: сб. материалов. Часть I. СПб.: Невский Фонд, 2008. С. 33–35.
5. *Ефимов О.И.* Коммуникативная компетентность // Международный журнал социальных и гуманитарных наук «Личность — Культура — Общество». Т. XII. 2010. Вып. 3. № 65–66.
6. Капитулярий о свершении справедливости (811–813) // Девятайкина Н.И., Мананчикова Н.П. Практикум по истории средних веков. Воронеж: Изд-во ВГУ, 1999. 240 с.
7. *Кравчук А.* Галерея римских императоров. Доминат. URL: http://www.telenir.net/istorija/galereja_rimskih_imperatorov_dominat/index.php (дата обращения: 11.11.2014).
8. *Миронов Д.Ф.* Техническая реализация теоретических разделов УМК учебной дисциплины // Информационно-методическое и организационное обеспечение профессионального образования в условиях многоуровневой подготовки специалистов. СПб.: Изд-во СЗАГС, 2008.
9. *Окрепилов В.В.* Экономика качества. СПб.: Наука, 2011.
10. *Ротштейн А.И.* Очерки промышленной статистики. М.: Статистика, 1964. 412 с.
11. *Сумленный С.* Останется десять университетов // Эксперт. 2013. № 48, 2–8 дек.
12. *Цацулин А.Н., Яковлев М.А.* Показатели инновационной активности хозяйствующих субъектов: мифы и реалии // Вестник национальной академии туризма. 2013. № 2. С. 58–63.
13. *Шнедельбах Г.* Философия в Германии 1831–1933 гг. / пер. с нем. М.: Логос, 2002.
14. *Siems F.* Preiswahrnehmung von Dienstleistungen, 2003. 365 s.
15. *Thomas T. Nagle and John E. Hogan.* The Strategy and Tactics of Pricing: A Guide to Growing More Profitably. 4th ed. (Dec 3, 2005). 624 p.
16. URL: http://itar-tass.com/ekonomika/682428 (дата обращения: 04.11.2014).

А.В. ЗАТЕВАХИНА, А.С. ЛЯМИН

Анна Васильевна Затевахина — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, организации и управления производством ФГБОУ ВПО «Балтийский государственный технический университет «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова».

В 2000 г. окончила Балтийский государственный технический университет «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова.

Автор более 10 публикаций.

Сфера научных интересов — финансовый консалтинг, финансовые рынки, экономика предприятий.

Александр Сергеевич Лямин — аспирант кафедры экономики и менеджмента НОУ ВПО «Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей экономики и права».

В 2011 г. окончил Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики.

Область научной специализации — экономика сферы услуг.

✧ ✧ ✧

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА СФЕРЫ УСЛУГ

Сформулировать методы управления инновационным развитием финансового сектора сферы услуг можно, установив: состав ресурсов данной отраслевой составляющей; технологические элементы системы; специфику структурной организации; потенциал; целесообразность деятельности.

К ресурсам относятся финансово-кредитные, материально-технические (основные фонды, оборотные активы), информационные и трудовые ресурсы, участвующие в процессах создания и внедрения новшеств, обновлении и модернизации основного капитала, осуществлении финансовой деятельности.

Среди технологических элементов можно назвать: функции управления инновационным развитием (планирование, организация, регулирование, прогнозирование, контроль, анализ и учет), обобщающую и частные (функциональные) стратегии, организационно-экономические, финансово-инвестиционные, научно-инновационные, социальные и маркетинговые комплексные меры по повышению уровня инновационности и роста экономических результатов финансовой деятельности отраслевой составляющей, предприятия сферы.

Установление всех элементов системы позволяет сделать предположение о применении нескольких методов формирования системы управления инновационным развитием финансового сектора

ГРНТИ 06.71.51
© А.В. Затевахина, А.С. Лямин, 2014

сферы услуг. Методы управления определяются в соответствии с принципами: функционального назначения, целесообразности, ресурсно-технологической характеристики. В связи с этим выделяются экономический, социально-психологический, административный и смешанный методы.

Экономический метод. Сущность экономического метода вытекает из его функционального назначения. В рамках применения метода предполагается воздействие на участников инновационного и финансового процессов отрасли (сферы услуг) — субъектов хозяйствования — комплексными мерами. С одной стороны, меры должны быть направлены на определение и повышение экономического интереса в оказании качественных услуг на основе применения различных новшеств (технологических, организационных, информационных и маркетинговых). С другой стороны, меры должны воздействовать на контингент потребителей услуг, а именно способствовать его расширению, стимулировать достижение поставленных экономических задач в установленные сроки.

Особенности экономического подхода к формированию системы управления инновационным развитием отраслевой составляющей сферы услуг позволяют менеджменту учитывать экономические интересы таких внешних и внутренних групп влияния на финансовую и инновационную деятельность, как:

— собственники финансового учреждения, заинтересованные в росте годовых дивидендов, стоимости акций;

— потребители финансовых услуг (клиенты), с предпочтениями оказания им модифицированных и новых видов финансово-кредитных услуг высокого качества;

— менеджеры, определяющие свои интересы в росте окладов, премий, с уровнями ответственности и снижением уровня конфликтности среди персонала;

— персонал, заинтересованный в увеличении реальной заработной платы, гарантиях занятости, в повышении своей квалификации и профессионального мастерства.

Социально-психологический метод. Подразумевает обеспечение эффективности использования человеческих ресурсов при формировании системы инновационного развития как отрасли или сектора, так и предприятия.

Социально-психологический метод предполагает:

— разработку и внедрение ценностей инновационного развития на неформальном уровне;

— разработку системы адаптации к инновациям и распространения новых парадигм поведения;

— формализацию отношения к инновациям на уровне стандартов качества, квалификаций, корпоративных стандартов или регламентов (или иных документов);

— развитие готовности персонала к обновлению и соблюдению форм труда, взаимодействия, производства;

— квалификацию и валидацию;

— персонализацию (и национализацию) инноваций.

Административный метод. Стремление менеджмента к повышению уровня управляемости и росту результативности инновационной и финансовой деятельности участников рынка определило необходимость преобразования пассивных организаций и процессов в активные, способные в реальном времени оперативно реагировать на внутренние и внешние изменения, что позволяет судить о сущности административного метода, направленного на формирование системы управления инновационным развитием отрасли или сектора.

Посредством административного метода разрабатываются организационные меры по:

— повышению уровня ответственности и делегированию полномочий;

— наличию стандартных и нестандартных процедур, критериям и параметрам контроля;

— операционным процедурам, связанным с надежностью регистрации контрактов, регулированию денежных потоков и особенностью бухгалтерского учета (наличие схем учета для всех используемых финансовых инструментов, качество аудита, обработка и классификация данных);

— внедрению новых технологий не только в целях сокращения затрат и повышения операционной производительности бизнес-процессов, но и для расширения состава конкурентных преимуществ;

— наличию и обновлению инструментария по обработке и передаче информации;

— осуществлению всех функций контроля и самообследованию.

Системный подход. Устанавливает цели в системе управления инновационным развитием отрасли «финансовая деятельность» сферы услуг в аспекте уточнения текущих, перспективных и стратеги-

ческих целей системы управления инновационным процессом, установления количественных характеристик целей для каждой финансовой операции и стадии инновационного процесса.

Цели системы управления инновационным развитием отраслевой составляющей «финансовая деятельность» сферы услуг и соответствующие им измеряемые количественно показатели должны отвечать принципам:

— линейной зависимости от изменения экономического, финансового результата, с тем чтобы определить адекватное отклонение от исходного финансового или инвестиционного процесса;

— достоверности количественных значений показателей;

— соответствия производимых затрат на проведение инновационного процесса нормам и нормативам потребляемых видов ресурсов;

— сбалансированности целевых установок системы управления, экономических результатов, ресурсному потенциалу объекта управления инновационным развитием;

— целостности состояния системы управления — цели и показатели должны быть урегулированы в процессе принятия комплексных мер по приведению в соответствие поставленных к достижению целей и характеризующих их идентификаторов;

— делегирования ответственности различным уровням управления с разграничением полномочий для каждого уровня;

— стабильности установленных к достижению целей и соответствующих им показателей в течение периода осуществления инновационного, финансового процессов [1].

При этом необходимо учитывать, что целевые ориентиры достижения экономических, финансовых результатов в системе управления инновационным развитием некредитной финансовой организации отраслевой составляющей «финансовая деятельность» сферы услуг в существенной степени зависят от достоверности и значимости определения экономической целесообразности разработки и внедрения инновационного проекта.

Смешанный метод. Качественный уровень создаваемой системы управления инновационным развитием зависит от рационализации и гармонизации ее элементного взаимодействия, от формируемых и воплощаемых в системе управления инновационным развитием субъектов финансовой деятельности и организационно-экономических и иных мер по соблюдению нормативных идентификаторов, основных характеристик, отражающих экономически успешное инновационное и финансовое средне- и долгосрочное развитие формируемой системы управления. В таблице приведены организационно-экономические идентификаторы системы управления инновационным развитием [2–4].

Таблица

Организационно-экономические идентификаторы системы управления инновационным развитием отраслевой составляющей «финансовая деятельность» сферы услуг

Идентификатор	Определение организационно-экономического идентификатора
Результативность	Соотношение полученного результата и того, чего хотят или ожидают управленцы от изменения инновационного и финансового процессов
Уровень выполнимости поставленных задач	Степень точности выполнения поставленных задач в повышении уровня инновационности
Адаптируемость	Свидетельствует о том, насколько инновационный и финансовый процессы способны реагировать на изменения внешней среды
Производительность	Отношение экономического результата на выходе системы управления к среднегодовой численности персонала
Длительность	Время, которое необходимо для выполнения инновационного процесса, или промежуток времени между началом процесса и его завершением
Стоимость выполненного процесса	Совокупность всех затрат, которые необходимо произвести для выполнения инновационного или финансового процесса
Экономичность	Выполнение инновационных, финансовых процессов с минимальными затратами ресурсов
Потребление	Число потребителей конечного продукта

Уровень выполнимости поставленных задач как качественный идентификатор зависит от анализа менеджментом инновационной, финансовой задачи, ее расчленения на составные части и закрепления их за исполнителями.

Объективность и выполнение решаемых задач в системе управления инновационным развитием могут быть высокими в том случае, когда соблюдено приемлемое соответствие закрепления частей решаемой задачи за исполнителями, согласно достижению цели системы управления и на основе взаимодействия ее технологических и ресурсных потенциалов.

Идентификатор (параметр) адаптируемости системы управления инновационным развитием процесса оказания своих услуг должен играть активную роль в противодействии влиянию негативных факторов внешней и внутренней среды, готовности устранять последствия их влияния. Оперативное реагирование на изменение состояния внешней среды, предупреждение и нейтрализация проявившихся негативных процессов и явлений также характеризуют уровень адаптируемости функционирующей системы управления инновационным развитием объекта (отрасли, предприятия) финансовой деятельности.

Показатель качества системы управления инновационным развитием, идентифицируемый с длительностью инновационного, финансового процессов, наряду с требованием нормативного соответствия протяженности во времени анализируемых процессов, должен включать и такую составляющую, как способность менеджмента устанавливать наступление экономических, инновационных, социальных изменений состояния внешней среды в определенном интервале времени, и прогнозировать эти изменения в долгосрочном периоде на основе отдельных информационных данных о вероятностных изменениях состояния макросреды.

Уровень экономичности осуществляемого инновационного или финансового процесса должен определять качество системы управления на основе: учета своевременной реализации потенциальных возможностей по снижению затрат в процессах роста инновационности финансовой организации отраслевой составляющей сферы услуг; повышения стоимостных объемов оказываемых услуг; соблюдения и поддержания целевой ориентации системы управления на достижение максимально возможного экономического результата в рамках инновационности процесса оказания услуг.

Производительность труда участников инновационного и финансового процессов локальных и отраслевых составляющих сферы услуг, как один из основных показателей эффективности функционирования системы управления инновационным развитием, зависит от интенсивности использования труда персонала финансовой организации (субъекта хозяйствования), внедрения технологических, информационных и организационных новшеств, создания новых видов финансовых и сопутствующих им услуг, от результатов системного анализа инновационной и финансовой деятельности.

Формирование системы управления инновационным развитием финансового сектора сферы услуг невозможно на основе одного подхода или метода. Комплексный характер организационного дизайна инновационного развития сферы услуг (как и составляющих сферы) — залог ее полноценности и эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афонин И.В.* Инновационный менеджмент. М.: Гардарики, 2005.
2. *Ольнев О.К.* Механизм стратегического управления проектным инвестированием в новшества. СПб.: Диалог, 2010 (препринт).
3. *Сигова М.В.* Приоритеты развития российского рынка консалтинговых услуг в условиях информационной революции // Проблемы современной экономики. 2008. № 4. С. 430–433.
4. *Сигова М.В.* Рынок консалтинговых услуг как элемент внешней среды предприятий национальной экономики // Журнал правовых и экономических исследований. 2009. № 1. С. 110–115.

О.Е. ПИРОГОВА

Оксана Евгеньевна Пирогова — кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического университета.

В 1997 г. окончила Санкт-Петербургский торгово-экономический институт, в 2000 г. защитила кандидатскую диссертацию.

Автор более 50 публикаций.

Сфера научных интересов — разработка механизмов повышения устойчивости торговых предприятий.

✧ ✧ ✧

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СТРУКТУРЕ КАПИТАЛА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ТЕМПОВ РОСТА СТОИМОСТИ

Торговая отрасль является необходимым элементом системы народного хозяйства, который отвечает за связь между сферой производства и сферой потребления. Торговля занимает особое место в российской экономике, являясь своеобразным локомотивом развития экономики России в конце 1990-х — начале 2000-х гг. Торговля занимает ведущее место среди других отраслей по занятости, обеспечивает существенную часть валовой добавленной стоимости. В настоящее время в Российской Федерации продолжается реализация программы развития торговой отрасли на период до 2020 года. В этой программе намечены целевые ориентиры развития торговой отрасли. Достижение этих ориентиров невозможно без модернизации и внедрения современных методов хозяйствования и разработки новых методов управления, основанных на последних достижениях экономической науки.

Разработка новых подходов к управлению развитием торговых предприятий невозможна без глубокого анализа взаимоотношений, возникающих между предприятием торговли и заинтересованными сторонами (его стейкхолдерами) в процессе текущей деятельности и реализации планов стратегического управления. В настоящее время все более широкую известность получает стоимостная концепция управления (Value Based Management) [1; 6]. Концепция на основе стоимости (в более широком толковании — концепция ценностно-ориентированного управления) предполагает, что предприятие как открытая социально-экономическая система в своем развитии должно стремиться к максимизации своей стоимости [3; 4; 5]. В то же время внедрение стоимостной концепции в деятельность современных отечественных предприятий, в том числе торговых, встречает серьезные затруднения. Трудности внедрения стоимостной концепции в торговле связаны, прежде всего, со следующими аспектами [7; 4]:

— разработанные к настоящему времени методические подходы и экономические модели предназначены в основном для крупных торговых предприятий, вместе с тем для средних и мелких предприятий данная концепция остается малоприменимой;

— показатели для оценки стоимости предприятия или ее роста имеют различную форму и зачастую несопоставимы;

— большая часть показателей оценки роста стоимости являются коммерческим продуктом, содержат в методологии их применения ряд запатентованных и охраняемых ноу-хау, которые известны только производителю. Кроме того, внедрение таких продуктов требует существенных организационных и финансовых затрат, в том числе на адаптацию продукта под конкретное предприятие, а также на поддержание коммерческого продукта.

ГРНТИ 06.71.15
© О.Е. Пирогова, 2014

Несмотря на указанные трудности, стоимостной подход на данном этапе развития экономической науки представляется наиболее прогрессивным подходом, который позволяет осуществлять планирование и оценку деятельности предприятия на основе интегрированного показателя — стоимости. Очевидно, что и устойчивое развитие торговых предприятий может быть обеспечено только на основе успешного внедрения основных идей стоимостного подхода.

Выработка единых взглядов и подходов на управление с целью обеспечения роста фундаментальной стоимости требует разработки моделей и методов, позволяющих комплексно увязывать такие параметры хозяйственной деятельности торговых предприятий, как структура затрат, структура и стоимость источников финансирования, уровень хозяйственного риска. Одним из важных аспектов стоимостного подхода является признание платности источников капитала, которые ранее относились к бесплатным (например, собственный капитал) или условно-бесплатным (например, кредиторская задолженность). Следует отметить, что вопрос об учете различных источников финансирования в структуре капитала при оценке стоимости в настоящее время является дискуссионным [2–4]. Основные споры связаны с проблемой учета кредиторской задолженности.

Источники финансирования деятельности торговых предприятий делятся на две основные группы: собственные средства предприятий и привлеченные средства. Практически все предприятия торговли в той или иной степени используют оба источника финансирования, тем не менее его объемы и структура обусловлены многими факторами, такими как размер предприятия, динамика роста, история развития и др. Спецификой розничной торговли, по сравнению с другими отраслями экономики, является активное использование коммерческого кредита для финансирования текущей операционной деятельности. Коммерческий кредит используется для финансирования запасов, а также других элементов оборотных активов. Многие успешно функционирующие розничные предприятия имеют отрицательные показатели собственного оборотного капитала, под которым понимается разница между текущими операционными активами и обязательствами без учета займов и кредитов [2].

Более того, в структуре пассива современных торговых предприятий кредиторская задолженность в виде коммерческого кредита занимает существенное место. Ниже, в таблице, представлена информация о структуре капитала крупнейших отечественных торговых сетей.

Таблица

Структура капитала розничных торговых сетей РФ за 2013 г.

Показатель	ОАО «Дикси групп», тыс. руб.	ООО «Лента», тыс. руб.	ООО «О'Кей», тыс. руб.	ОАО «Магнит», тыс. долл. США	X5, тыс. долл. США
Капитал и обязательства	80 046 751	88 028 432	63 042 973	8 193 922	9 224 267
Собственный капитал и приравненный к собственному	27 52 8268	–	21 399 385	3 854 726	2 377 251
Долгосрочные обязательства	29 490 792	41 910 454	15 142 063	1 402 534	2 603 277
Краткосрочные обязательства	23 027 691	41 442 185	26 501 525	2 936 662	4 243 739
В том числе кредиторская задолженность	21 468 165	33 788 597	23 714 502	1 471 796	2 476 380
В % от величины капитала	26,81	38,38	37,61	17,96	26, 84

Составлено автором на базе открытой консолидированной финансовой отчетности соответствующих торговых сетей за 2013 г.

Из таблицы видно, что даже у крупных торговых сетей, которые по своему размеру могут сравниться с корпорациями среднего уровня и имеют доступ к достаточно дешевым кредитным ресурсам, доля кредиторской задолженности составляет в среднем 20–35 %. Для менее крупных торговых предприятий, таких как районные потребительские общества, крупные магазины и т. д., доля кредиторской задолженности может быть еще выше. Таким образом, кредиторская задолженность выступает важнейшим элементом капитала торговых предприятий — без использования коммерческого кредита торговым предприятиям было бы сложно обеспечить высокие показатели экономической деятельности и приемлемые темпы роста.

По мнению многих авторов [4; 5; 7], кредиторская задолженность не должна учитываться при рассмотрении средневзвешенной стоимости капитала предприятия. Однако при таком подходе складывается ситуация, когда существенная часть рабочего капитала торгового предприятия должна исклю-

чаться из анализа, а следовательно, не должна рассматриваться при определении драйверов стоимости. Можно было бы согласиться с авторами работ только в том, что зачастую данный вид капитала принимается как условно бесплатный и его можно не рассчитывать, вместе с тем, наличие кредиторской задолженности такого размера оказывает существенное влияние на распределение рисков между стейкхолдерами, претендующими на свободный денежный поток предприятия.

Таким образом, на современном этапе развития торговли в Российской Федерации коммерческий кредит, являясь одним из важнейших источников финансирования текущей деятельности торговых предприятий, может оказывать существенное влияние на формирование и распределение свободного денежного потока, а также перераспределение финансовых рисков между стейкхолдерами торгового предприятия.

Краткосрочная кредиторская задолженность — элемент структуры капитала предприятия. Анализ краткосрочной кредиторской задолженности должен выполняться в соответствии со структурой самой кредиторской задолженности. Согласно правилам бухгалтерского учета краткосрочные обязательства делятся на: краткосрочные займы и кредиты (со сроком погашения менее одного года), кредиторскую задолженность или краткосрочные кредиторские обязательства; задолженность перед участниками (учредителями по выплате доходов); доходы будущих периодов; резервы предстоящих расходов; прочие краткосрочные обязательства [2].

Как видно, кредиторская задолженность — один из элементов краткосрочной задолженности. С точки зрения стоимостной концепции для торговых предприятий значимыми представляются первый и второй элементы. Краткосрочные кредиты и займы в соответствии со стоимостным подходом учитываются в средневзвешенной стоимости капитала WACC [3; 5; 7]. Сама кредиторская задолженность (краткосрочные кредиторские обязательства) также неоднородна по структуре и включает в себя следующие основные элементы: задолженность поставщикам и подрядчикам — сумма задолженности перед поставщиками и подрядчиками за поступившие и не оплаченные материальные ценности (выполненные работы и оказанные услуги); задолженность перед персоналом организации — задолженность организации перед работниками по оплате труда; задолженность перед государственными внебюджетными фондами — сумма задолженности по страховым платежам, взносам на обязательное пенсионное страхование и др.; задолженность перед бюджетом — задолженность организации по всем видам платежей в бюджет; авансы полученные — суммы авансов, полученные организацией под предстоящую поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг); задолженность перед прочими кредиторами — задолженность перед страховыми организациями по страхованию имущества и работников организации, задолженность перед подотчетными лицами; задолженность по начисленным и не перечисленным штрафам (пеням, неустойкам) [2].

Для торговых предприятий характерной является ситуация, когда задолженность поставщикам и подрядчикам составляет 80–95 % всей кредиторской задолженности. Такие объемы задолженности по расчетам с поставщиками вызваны широким использованием коммерческого кредита при осуществлении операционной деятельности. Коммерческий кредит в соответствии с Гражданским кодексом РФ представляет собой в рассматриваемом нами случае в виде отсрочки или рассрочки платежа. Применение коммерческого кредита обусловлено разницей в продолжительности производственного и финансового циклов покупателя и поставщика.

При анализе капитала торгового предприятия с точки зрения стоимостного подхода на первый план выходят такие аспекты элементов капитала, как стоимость (т. е. затраты на привлечение капитала), а также риск, который генерирует тот или иной вид капитала для самого предприятия и кредитора. Следует отметить, что стоимость отдельных элементов кредиторской задолженности различна. Так, задолженность перед персоналом, государственными внебюджетными фондами, задолженность по налогам фактически являются бесплатными источниками, так как это временные финансовые средства, которые образовались в результате деятельности предприятия, но не выплачены в силу ненаступления срока оплаты. Вместе с тем доля таких элементов в структуре кредиторской задолженности торгового предприятия невелика.

С задолженностью перед поставщиками и подрядчиками дело обстоит сложнее. Традиционно в финансовом анализе считалось, что данный вид кредиторской задолженности формирует условно-бесплатные привлеченные средства. В дальнейшем, с развитием и внедрением стоимостного подхода, стало понятно, что бесплатность данного элемента весьма условна. Многие авторы предлагают оце-

нивать платность кредиторской задолженности в зависимости от величины потенциальной скидки, которую может получить покупатель, оплачивая поставленный товар раньше, чем предлагается в договоре поставки [там же]. Это значит, что поставщик в случае предоставления отсрочки платежа увеличивает стоимость поставляемого товара. Чем больше отсрочка, тем больше величина наценки или наоборот, при оплате товара в более короткие сроки покупатель получает скидку на товар. Как правило, данная скидка привязывается к величине банковского процента по краткосрочным кредитам.

В работе [там же] предлагается следующая формула для оценки стоимости кредиторской задолженности перед поставщиками:

$$k_{кр} = \frac{d}{100-d} \times \frac{360}{t-k} 100\%, \quad (1)$$

где d — скидка, которую можно получить, оплатив товар в течение k дней, %;

t — отсрочка оплаты товара, предоставляемая поставщиком, дни;

k — срок оплаты товара в случае предоставления скидки, дни.

Формула (1) состоит из двух элементов, которые отражают относительную скидку и срок ее предоставления, что позволяет привести стоимость данного источника средств к общепринятому значению. Исходя из изложенного, средневзвешенная стоимость капитала торгового предприятия ввиду высокой однородности кредиторской задолженности может определяться следующим образом:

$$WACC = k_e w_e + (1-n)(k_d w_d + k_{кр} w_{кр}), \quad (2)$$

где k_e, k_d, $k_{кр}$ — стоимость собственного капитала, заемного (долгового) капитала и кредиторской задолженности соответственно;

w_e, w_e, w_e — удельный вес в общей структуре капитала собственного капитала, заемного (долгового) капитала и кредиторской задолженности соответственно;

n — ставка налога на прибыль.

Однако учет кредиторской задолженности при оценке стоимости торгового предприятия не ограничивается расчетом средневзвешенной стоимости капитала. Дело в том, что возникающие скрытые платежи за использование коммерческого кредита влияют на другие экономические показатели, такие как прибыль от реализации, а также на операционный и сопряженный рычаги.

Важно отметить, что денежный поток в виде платы за коммерческий кредит, который получают поставщики, возникает на этапе погашения обязательств за поставленные товары перед поставщиками. Таким образом, плата за пользование данным видом капитала торгового предприятия имманентно (неявно) включена в эти платежи. Механизм возникновения скрытого денежного оттока как платы за пользование товарным кредитом продемонстрирован на рисунке. Кроме того, оплата стоимости коммерческого кредита происходит до выплаты основных процентов по долговым обязательствам торгового предприятия, а также до погашения затрат предприятия. Следовательно, коммерческий кредит, оказывая влияние на величину прибыли от реализации, также влияет на силу операционного и сопряженного рычагов.

Для оценки влияния коммерческого кредита примем ряд допущений, позволяющих оценить влияние коммерческого кредита:

1) при использовании коммерческого кредита в цену единицы продукции добавляется величина потенциальной скидки, которую может получить торговое предприятие от поставщика, т. е. возрастает товарооборот по покупным ценам;

2) при использовании коммерческого кредита торговое предприятие не увеличивает объемы продаж и величину розничного товарооборота в силу конкуренции на рынке. Увеличение розничной цены товара незамедлительно приведет к снижению объемов продаж.

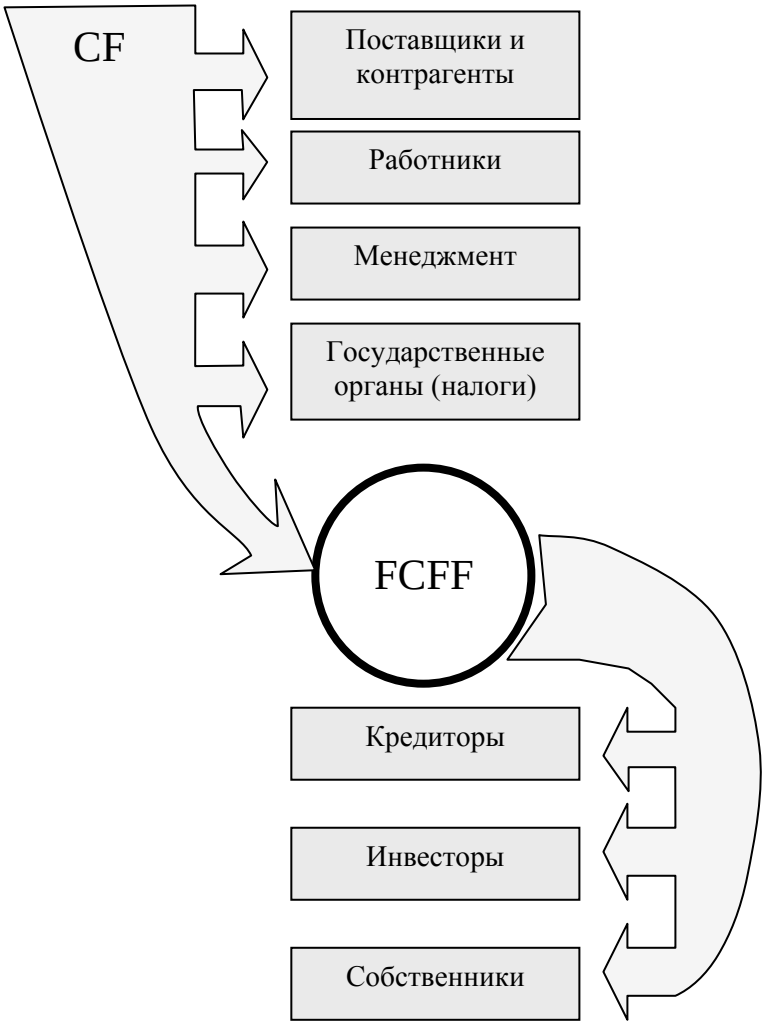


Рис. Схема формирования свободного денежного потока торгового предприятия

На основе подхода, использованного в работах [3;5], для торгового предприятия кредита прибыль от продаж можно записать в следующем виде:

$$EBIT = \left(Т_{рц} \cdot У_{тн} - ИО_{пост} - Т_{рц} \cdot У_{пер}\right) = Т_{рц}\left(У_{тн} - У_{пер}\right) - ИО_{пост}, \quad (3)$$

где $Т_{рц}$ — товарооборот по розничным ценам;

$Т_{пц}$ — товарооборот по покупным ценам;

$ИО_{пост}$ — условно-постоянные издержки обращения;

$У_{перем}$ — уровень переменных издержек в расчете на один рубль товарооборота по розничным ценам;

$У_{тн}$ — уровень торговой наценки в расчете на один рубль товарооборота по розничным ценам.

Если предприятие использует коммерческий кредит, то в цену каждой единицы продукции по покупным ценам должна включаться скидка, от которой отказывается торговое предприятие. Тогда формула (3) перепишется следующим образом:

$$EBIT = \left(Т_{рц} \cdot (У_{тн} + У_{ск}) - ИО_{пост} - Т_{рц} \cdot У_{пер}\right) = Т_{рц}\left(У_{тн} - У_{ск} - У_{пер}\right) - ИО_{пост}, \quad (4)$$

где $У_{ск}$ — уровень скидки в расчете на один рубль товарооборота по розничным ценам.

Таким образом, при использовании коммерческого кредита происходит снижение величины прибыли от продаж:

$$EBIT' = EBIT - T_{рц} \cdot У_{ск}. \quad (5)$$

Следовательно, и сила воздействия операционного рычага может быть записана следующим образом:

$$J'_{op} = \frac{EBIT' + FC}{EBIT'} = \frac{EBIT - T_{рц} \cdot У_{ск} + FC}{EBIT - T_{рц} \cdot У_{ск}}. \quad (6)$$

Путем несложных преобразований можно показать, что использование коммерческого кредита приводит к увеличению силы воздействия операционного рычага (при этом мы не должны забывать, что прибыль от реализации уменьшается). Данный вывод можно получить путем оценки величины $J_{op} - J'_{op}$, которая оказывается больше 0 (здесь J_{op} — исходное значение силы воздействия операционного рычага). Для силы воздействия сопряженного рычага будем иметь следующее выражение:

$$J'_{cp} = \frac{EBIT' + FC}{EBIT' - I} = \frac{EBIT - T_{рц} \cdot У_{ск} + FC}{EBIT - I - T_{рц} \cdot У_{ск}}. \quad (7)$$

Сопоставим значение силы воздействия операционного рычага путем сравнения с исходным значением:

$$J_{cp} - J'_{cp} = \frac{EBIT + FC}{EBIT - I} - \frac{EBIT' + FC}{EBIT' - I} = \\ = \frac{EBIT + FC}{EBIT - I} - \frac{EBIT - T_{рц} \cdot У_{ск} + FC}{EBIT - I - T_{рц} \cdot У_{ск}}. \quad (8)$$

Путем несложных преобразований легко убедиться, что числитель выражения (7) будет равен:

$$-(FC + I) \times (T_{рц} \cdot У_{ск}). \quad (9)$$

Таким образом, при использовании коммерческого кредита сила воздействия сопряженного рычага также увеличивается.

Анализ использования коммерческого кредита в деятельности торговых предприятий показал, что использование коммерческого кредита приводит к снижению величины прибыли от реализации, при этом темпы роста прибыли от реализации (сила воздействия операционного рычага) увеличиваются, темпы роста чистой прибыли (темпы роста доли собственников в свободном денежном потоке) также увеличиваются. Следовательно, при выборе способов финансирования текущей деятельности торговому предприятию необходимо сопоставлять величину утраченного дохода с такими положительными особенностями коммерческого кредита, как снижение вероятности возникновения разрывов в операционном денежном потоке предприятия и снижение вероятности потери платежеспособности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Засенко В.Е., Пирогова О.Е.* Особенности формирования механизма управления устойчивым развитием торгового предприятия на основе стоимостного подхода // Известия СПбГЭУ. 2013. № 3 (81). С. 65–70.
2. *Ковалев В.В.* Управление финансовой структурой фирмы. М.: Проспект, 2014. 256 с.
3. *Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж.* Стоимость компании: оценка и управление. М., 1999. 232 с.
4. *Кудина М.В.* Теория стоимости компании. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2010. 368 с.
5. *Модильяни Ф., Миллер М.* Сколько стоит фирма? Теорема ММ. М.: Дело, 1999. 272 с.
6. *Пирогова О.Е.* Управление развитием предприятия на основе конвергенции концепций стоимостного управления и устойчивого экономического развития // Известия Юго-Западного государственного университета. Сер.: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 3. С. 95–101.
7. *Теплова Т.В.* Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями. М.: ГУ — ВШЭ, 2000. 504 с.

В.В. БОРИСОВА, А.П. БОРИСОВИЧ

Вера Викторовна Борисова — доктор экономических наук, профессор кафедры логистики и торговой политики СПбГЭУ.

В 1978 г. окончила Ростовский институт народного хозяйства, аспирантуру НИИМС Госснаба СССР (г. Москва).

Автор более 100 научных публикаций, в том числе монографий, учебников и учебно-методических пособий по коммерческой логистике, логистике межрегионального товарообмена, торговому делу и маркетингу.

Сфера научных интересов — логистика, логистический менеджмент межрегиональных потоковых процессов в экономике, маркетинг, торговое дело.

Алексей Павлович Борисович — аспирант кафедры логистики и торговой политики СПбГЭУ.

В 2010 г. окончил СПбГУЭФ.

Автор 12 публикаций.

Область научной специализации — транспортная логистика, управление цепями поставок.

✧ ✧ ✧

КЛАСТЕРНАЯ ОРГАНИЗОВАННОСТЬ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УГОЛЬНЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ

Создание кластеров — современный подход к развитию промышленности и услуг в глобальной экономике через специализацию отдельных географических регионов.

Повышение уровня конкурентоспособности экспортного направления бизнеса российских участников угольного рынка во многом зависит от комплексного развития морской портовой инфраструктуры, обеспечивающей условия для экспорта угля за рубеж. В свою очередь повышение уровня конкурентоспособности отечественных морских портов возможно на основе усиления их инновационной логистической составляющей, оснащения портов новейшими техническими и технологическими электронными системами управления бизнес-процессами, обновления служебно-вспомогательного флота.

Модернизацию услуг морской портовой инфраструктуры мы связываем с развитием кластерных форм организованности российского бизнеса.

Международная конкуренция в секторе транспортно-логистической деятельности угольных компаний выдвигает новые требования к качеству, сервису, безопасности и скорости доставки груза. Среди приоритетных мероприятий по повышению эффективности функционирования отечественных

ГРНТИ 06.03.07

© В.В. Борисова, А.П. Борисович, 2014

морских портов при экспорте российского угля выделяются: создание территориальных кластеров и транспортных узлов на базе морских портов; запуск механизма особых экономических зон; внедрение логистических технологических платформ; обслуживание судов большей вместимости; развитие и использование систем навигационного оборудования и систем управления движением судов ГЛОНАСС, GPS; пропорциональное развитие технического и служебно-вспомогательного флота; автоматизация погрузочно-разгрузочных работ; оптимизация работы и движения в портовой зоне, включая эффективную работу подходов к порту; развитие фрахтовых логистических схем и портового экспедирования; современная информационная поддержка бизнес-процессов.

В ряде стран формирование кластеров уже стало объектом государственной политики. С кластерной организованностью хозяйствующих субъектов связываются надежды повысить конкурентоспособность не только отдельных отраслей, но и регионов. Государственная кластерная политика проводится в виде разработки специальных отраслевых и региональных стратегий развития или мероприятий по поддержке системы производства отраслей экономики.

Международный опыт показывает, что предприятия, объединенные в группы по принципу кластера, обретают дополнительную способность к экономическому развитию и лидерству на внутренних и внешних рынках.

Первенство в постановке и разработке проблем, которые позднее были отнесены к теории кластеров, принадлежит М. Портеру [10], профессору Гарвардской школы бизнеса, который в 1983 г. вошел в созданную президентом США Р. Рейганом Комиссию по конкурентоспособности промышленности. Особенность исследования проблемы состояла в том, что конкурентоспособность рассматривалась на уровне экономики страны, участвующей в международной торговле.

По мнению М. Портера, конкурентоспособность страны на мировых рынках следует рассматривать через призму конкурентоспособности не отдельных фирм, а объединений компаний разных отраслей, расположенных в данном регионе. Ставка делается на их способность эффективно использовать внутренние ресурсы региона. Таким образом, доказывается, что конкурентные преимущества создаются не извне, а на внутренних рынках.

Кластерная форма организованности имеет особые характеристики, которые отличают ее от любой другой формы. Она представляет собой группу предприятий, близость которых обусловлена: географическим соседством; экономической взаимосвязью (поставщики и производители продукции, инфраструктурные компании и т. п.); социальной зависимостью (подготовка кадров через образовательные учреждения); системой государственного управления и т. д.

М. Портер обосновал положение, которое крайне необходимо для понимания стратегического направления развития хозяйства России: конкурентные преимущества на мировом рынке получают не извне, они создаются на внутренних рынках страны. Система детерминант конкурентных преимуществ страны, выделенная М. Портером, включает: а) факторные условия — людские, природные ресурсы, инфраструктура, научно-исследовательский потенциал, факторы качества жизни и др.; б) условия внутреннего спроса — качество спроса, соответствие тенденциям спроса на мировом рынке, развитие объема спроса; в) стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция — цели, стратегии, способы организации бизнеса.

У кластерной формы организованности имеется важное преимущество: входящие в нее комплексы не разрушаются, их инициатива не подавляется, напротив, они получают дополнительные возможности для саморазвития. Термином «кластер» обозначается многопрофильный межотраслевой комплекс с неоднородной структурой; формальная связь соседствует здесь с неформальной взаимосвязью, от чего взаимодействие внутренних элементов становится более тесным, чем в целом между отдельными секторами экономики и структурами; взаимосвязи и взаимозависимости здесь усиливаются за счет повышения устойчивости вертикальной и горизонтальной технологической интеграции, основанной на общности целевого рынка [2; 4; 5].

Кластеры в виде сообщества фирм взаимосвязанных отраслей способствуют росту конкурентоспособности и системы в целом и каждого ее элемента в частности. В хозяйстве страны кластеры могут играть роль ключевых точек роста внутреннего рынка.

Международная конкурентоспособность страны держится на сильных позициях отдельных кластеров. В системе кластера отрабатывается новая форма связи: хозяйствующие субъекты взаимодействуют друг с другом на фоне переплетения конкуренции и сотрудничества [3].

Можно выделить три наиболее распространенных определения понятия «кластер»:

1) кластеры — регионально ограниченные организационные формы в рамках родственных секторов экономики, взаимодействующие с региональными научными центрами;

2) кластеры — вертикально интегрированные производства и системы поставок, характерные для цепей поставок типа «поставщик — производитель — сбытовик-клиент», и сети, сформированные вокруг головной компании;

3) кластеры — это отрасли промышленности, определенные на более высоком уровне агрегации (например, агропромышленный или химический кластер).

Кластерные образования в хозяйственной практике возникли не по воле конкретного законодателя. Их выделили при анализе хозяйственных систем, они то, что есть в действительности. Практика опережает разработку теории кластеров. В силу своей специфики, а также того, что во многих регионах страны морские порты играют градообразующую роль, являются важным социальным фактором развития приморских субъектов, на их базе стали формироваться территориальные кластеры.

Создание территориальных кластеров в России является одним из условий повышения конкурентоспособности экономики и интенсификации механизма частно-государственного партнерства. Территориальные кластеры в общей форме можно охарактеризовать как объединения предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг.

Государственная политика более эффективна, когда кластеры имеют важные области пересечения, что позволяет развивать новые технологии и потенциальные кластеры, а также стимулирует развитие кооперации за пределами традиционных отраслевых границ. Для целей поддержки государственной кластерной политики ключевое значение приобретает возможность применения инновационных методов их проектирования, включая логистические конфигурации кластерных образований.

Проведение кластерной политики способствует росту конкурентоспособности бизнеса за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, «ноу-хау», специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также за счет снижения транзакционных издержек, обеспечения условий для реализации совместных кооперационных проектов и продуктивной конкуренции.

Кластер можно представить как форму географической концентрации взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, посредников, фирм, работающих в родственных областях, и ассоциированных с ними учреждений, которые конкурируют, но в то же время сотрудничают и дополняют друг друга. С точки зрения эффективности кластерные образования можно рассматривать как способ увеличения добавленной стоимости и экспортного оборота, повышения конкурентоспособности региона через развитие инновационного капитала. Важной отличительной чертой кластерной формы организованности является ее изначальная инновационная ориентированность. Именно поэтому наиболее успешные кластеры формируются в инновационных секторах экономики, где осуществляется или ожидается «прорыв» в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые «рыночные ниши».

В угольной промышленности целесообразно создание новых территориально-производственных кластеров энергосырьевой специализации в формате современных комплексов Кузбасса и объединений в Эльгинском угольном комплексе (Республика Саха). Задачей формирования такого типа кластеров является поддержка инноваций, которые обеспечивают долговременное развитие деятельности региона. Они основаны на научной платформе. В их состав входят специализированные производства и инновационно-ориентированные предприятия [8].

Ныне определены направления государственной поддержки кластерных образований в виде: прямой бюджетной поддержки разработки и внедрения инновационных технологий; косвенной поддержки в форме налоговой политики и администрирования; инвестиций в инфраструктуру. В таких кластерах реализуется полный цикл переработки и использования угля, начиная от шахт и разрезов, обогатительных фабрик и заканчивая современными логистическими центрами по организации процесса обработки и доставки добытого сырья потребителям.

На данном уровне энергоугольные кластеры тесно взаимодействуют по логистической цепочке с современными портовыми кластерами в разных водных бассейнах России. Так создается основа оптимизации эффективности производственных мощностей и обеспечивается связность рынков. Формируется способность кластера устанавливать контроль над сбытом и поддерживать уникальные свойства компании. Основная задача таких организационных образований — повышение результативности работы угольной промышленности и морских портов путем внедрения комплексных инновационных решений.

Кластеры возникают на стыке суши и морской акватории, формируя важнейшие конкурентные преимущества экономик отдельных регионов. Примером может служить транспортно-логистический кластер в Мурманской области. К предпосылкам его формирования относятся выгодное географическое положение и наличие развитой транспортной инфраструктуры, в том числе портовых мощностей (действующих и проектируемых), располагающих судами разного профиля, ледокольным флотом, ремонтной базой, высококвалифицированными специалистами и управленческими кадрами. Основные функции кластера: обеспечение логистической деятельности, связанной с обслуживанием внешнеторговых грузопотоков массовых сырьевых грузов, реализации проекта грузового коридора Азия — Северная Америка; развитие Северного морского пути. Мурманский транспортно-логистический кластер имеет трансграничный характер, так как использует наукоемкие технологии соседних стран. Он стимулирует развитие судостроительных отраслей, интегрирует образовательные и научные услуги и способствует развитию малого и среднего бизнеса.

Решающее значение в перспективе будет иметь специализация морских портов через создание так называемых «эшелонированных портов» по роттердамскому образцу, когда портовая система включает удаленные железнодорожные узлы и транспортно-логистические комплексы. Для этого потребуется развитие подъездных путей к портам и портовых производственных и складских зон, обеспечивающих переработку поступающих грузов.

Проект развития Мурманского узла предусматривает формирование на базе морского порта Мурманск современного высокотехнологичного порта-хаба с комплексным развитием смежных структур, сформированных вокруг этого важного транспортного узла. Намечены строительство 4 новых терминалов и увеличение общего грузооборота порта в долгосрочной перспективе до 80 млн т. Вектор развития этого логистического морского комплекса будет направлен в сторону инновационного развития порта. Роль подобного инновационного логистического транспортного центра на Дальнем Востоке будет играть порт Ванино с вводом мощностей по перевалке угля в объеме 93,5 млн т. Особенное развитие порт Ванино получит в связи с формированием Ванино-Советско-Гаванского транспортного узла и свободной экономической зоны портового типа на его базе.

В ряде случаев морские порты выступают инициаторами создания технологических платформ. В морских портах России применяются следующие технологические платформы: 1) «Национальная информационная спутниковая система», которая связана с внедрением новых технологий связи, навигации, мониторинга, управления деятельностью порта, а также помогает создать особое информационное поле для обеспечения взаимодействие широкого круга контрагентов порта на основе использования технологий космической связи; 2) «Интеллектуальная энергетическая система России», обеспечивающая повышение надежности энергоснабжения в порту, повышение уровня сервиса, получение доступа по энергопотреблению в реальном времени, осуществление управления расходом энергии в порту и др.; 3) «Технология экологического развития», позволяющая решать ключевые проблемы в области охраны окружающей среды, ресурсосбережения и обеспечения экологической безопасности территории порта, направленная на создание современных систем мониторинга за состоянием экологии в порту; 4) «Северный морской путь» — технологическая платформа, направленная на рациональное использование транспортного потенциала морей Северного Ледовитого океана и частично Тихого океана, введение инноваций в сфере оказания логистических и портовых услуг.

Увеличение диапазона обрабатываемых судов связано с необходимостью обслуживания портом судов большей вместимости. Реализация этой задачи позволит грузовладельцам выбирать выгодные транспортно-логистические схемы доставки грузов, обеспечит повышение привлекательности порта с точки зрения снижения транзакционных издержек. Портам необходимо адаптироваться к тенденции укрупнения тоннажа используемых судов, что формирует повышенные требования к скорости базовых операций в структуре порта. Приоритетами являются: дноуглубительные работы для приема

крупнотоннажных судов; строительство угольных терминалов с выносом причальных сооружений на естественные глубины; увеличение количества причалов; техническая модернизация оборудования (портальные краны, конвейерные системы, колесные погрузчики); повышение скорости погрузочно-разгрузочных и негрузовых работ, снижение общего времени нахождения крупнотоннажных судов в порту и повышение скорости судоремонтных операций.

В российских портах созданы условия для внедрения современных погрузочно-разгрузочных систем. Среди них выделим следующие: система контроля за работой автоматизированных кранов и конвейерных систем (Automatic Crane Control); система автоматических самоходных транспортных средств (Automated Guided Vehicles); система приема и переработки отходов с судов. Оптимизация работы и движения в портовой зоне связана с внедрением электронного документооборота, в том числе таможенных, сертификационных и других документов (Electronic Data Interchange); электронной идентификации груза (Cargo Card System); систем онлайн-слежения и мониторинга перемещения груза в порту (On-Line Tracking and Tracing System); систем управления складскими помещениями (Warehouse System)

Современной практикой становятся создание в портовой зоне транспортно-логистических центров планирования и убытия грузов, аналитическая работа по оптимизации бизнес-процессов порта с точки зрения взаимодействия с железнодорожными подходами к порту и внедрения систем, отвечающих непосредственно за погрузку и разгрузку грузов. Повышается эффективность логистической деятельности специализированных компаний, осуществляющих большой комплекс поддерживающих операций в порту, направленных на оптимизацию прохождения материального и информационного потоков в пределах порта. Речь идет о транспортно-логистическом менеджменте с высокой долей инновационности операций, реализуемых в морских портах с грузом, позволяющих ускорить его прохождение через отельные звенья порта, снизить издержки и повысить эффективность всего процесса.

Работа с мировым фрахтовым рынком базируется на реализации контрактов, которые заключаются не только с конечными потребителями, но и с крупными трейдерами, осуществляющими диверсифицированные поставки и располагающими мощной складской инфраструктурой. Трейдеры способны сгладить провалы как по срокам поставок, так и по качеству угля, оперативно формируя необходимые смеси или перенаправляя флот в другие порты выгрузки. Имея большой флот, зафрахтованный на длительное время, крупные трейдеры способны произвольно варьировать судами и портами погрузки-выгрузки. Главный потребитель российского угля в Европе — Англия имеет порты захода, в которых созданы специальные «окна». Опоздание судна с подходом на несколько часов может привести к ожиданию очередного захода в порт более чем на неделю. Современные IT-решения позволяют практически минимизировать среднее время нахождения судна в порту при его погрузке или разгрузке и обеспечить эффективность использования площадей порта, близкую к максимальной. Часть российских информационных систем интегрирована в глобальную сеть Интернет и позволяет клиентам порта напрямую и моментально обмениваться с партнерами всей необходимой информацией в электронной форме. Комплекс таких программ включает: системы электронного документооборота; интернет-ориентированные инструменты для клиентов; системы планирования операций порта и движения судов [7].

Таким образом, можно выделить основные преимущества кластерного подхода, способствующие повышению конкурентных позиций отраслей, регионов и России в целом: снижение производственных издержек предприятий (за счет эффективной реализации долгосрочных контрактов, централизации ряда функций, внедрения общих информационных систем); повышение конкурентных преимуществ (за счет оптимизации качества и ценообразования, наличия долгосрочной стратегии развития, оптимизации внешних и внутренних связей); расширение доли кластера на внешнем и внутреннем рынках (за счет повышения экспортной способности фирм, маркетинга, имиджа и его продвижения на рынке); укрепление связей и сотрудничества (за счет налаживания сетевых связей с кластерными организациями в подобном секторе, развития интеграционных и кооперационных связей).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексеев К.Ю.* Развитие угольной отрасли России // Уголь. 2011. № 8. С. 6–14.

2. *Афанасенко И.Д., Борисова В.В.* Коммерческая логистика. СПб.: Питер, 2012. 352 с.
3. *Афанасенко И.Д., Борисова В.В.* Логистика в системе совокупного знания. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013.
4. *Афанасенко И.Д., Борисова В.В.* Логистика снабжения. СПб.: Питер, 2010. 336 с.
5. *Афанасенко И.Д., Борисова В.В.* Экономическая логистика. СПб.: Питер, 2010. 432 с.
6. *Борисович А.П.* Логистическая инфраструктура угольных терминалов морских портов России: инновационный срез // Инновационный потенциал модернизации экономики: инструменты логистики и маркетинга: материалы Международной научно-практической конференции (IX Южно-Российский логистический форум). Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2013.
7. *Борисович А.П.* Особенности логистической деятельности в угольной отрасли // Коммерция и логистика: сборник научных трудов. Вып. 12 / под ред. В.В. Щербакова, А.В. Парфенова, Е.А. Смирновой. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013.
8. Министерство транспорта Российской Федерации // Стратегия развития морской портовой инфраструктуры до 2030 г. М., 2012. 171 с.
9. Министерство энергетики Российской Федерации // Долгосрочная программа развития угольной промышленности России на период до 2030 года. М., 2012. 192 с.
10. *Портер Е.М.* Конкурентная стратегия, методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. М.: Альпина бизнес Букс, 2005. 454 с.

С.Ю. КОРНЕКОВА

Светлана Юрьевна Корнекова — кандидат географических наук, доцент СПбГЭУ.

В 1993 г. окончила Новгородский государственный педагогический институт.

Автор 86 научных работ.

Сфера научных интересов — социально-экономическая география, демография, география потребления.

✧ ✧ ✧

ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ В РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА

К числу удручающих, но в целом объяснимых пробелов в становлении отечественной региональной экономики относится недостаточное внимание к такой экономической категории, как *потребление*. Возможно, это обстоятельство объясняется тем, что само понятие «экономическое потребление» (обогатившееся во время Великой депрессии, благодаря теоретическим изысканиям Дж. Кейнса, понятием «общество потребления») считалось в СССР элементом западного лексикона и мало соответствовало коммунистическим представлениям о человеческом благополучии. Главным из человеческих благ в стране победившего социализма не без оснований считалось «духовное потребление», но оно, увы, не могло заменить собой потребление материальных благ.

Советская экономическая наука долго вообще не рассматривала категорию «потребление» в качестве производственного отношения и сферы экономической деятельности. Производство — вот та сфера общественной жизни, которая провозглашалась «абсолютным приоритетом», и это несмотря на то, что К. Марксом потребление рассматривалось наравне с другими производственными отношениями — производством, распределением и обменом. Но и после «снятия» идеологических препон, когда экономисты вплотную стали разрабатывать вопросы состояния и стратегии товарного обеспечения населения страны, разработка проблем потребления в региональном аспекте отставала по-прежнему.

Единичные статьи экономико-географов проливали мало света на суть научного направления. Первым из отечественных географов, кто попытался его идентифицировать, был С.А. Ковалев, связывавший географию потребления с географией *обслуживания* [6; 7]. Позже очертить круг проблем, определяющих содержание географии потребления, с разной степенью успешности пытались Э.Л. Калмуцкая [5], Т.И. Слонева [12], Т.М. Калашникова [4]. По мнению Т.М. Калашниковой, изложенному в известной статье «Основные положения географии потребления» (1994 г.), «география потребления — экономико-географическая дисциплина, устанавливающая закономерности формирования и развития потребления населением материальных благ в их натурально-вещественном проявлении, степень, источники и способы удовлетворения потребностей, соотношение потребностей и потребления, пути достижения равновесия между ними [там же, с. 24]. И далее: «География потребления населением материальных благ не рассматривает производственные связи, которые исследуются при анализе производственных систем» [там же].

Нетрудно заметить, что императивный акцент Т.М. Калашниковой на «закономерности формирования и развития потребления населением материальных благ в их натурально-вещественном проявлении», в сущности, отражал экономический подход к анализу проблемы. В экономических работах, посвященных затронутой тематике, проблема потребления (в том числе продовольственного) нередко

ГРНТИ 06.61.33
© С.Ю. Корнекова, 2014

рассматривается преимущественно сквозь призму специальных форм потребления — *натуральной, товарной* и *непосредственно-общественной* [2; 3]. Считается, что традиционной (вековой) производящей и потребляющей единицей в Российской империи было *крестьянское хозяйство*, роль которого еще более усилилась после освобождения крестьян от крепостной зависимости в 1861 г. Данная форма ассоциируется не только с сельскохозяйственным трудом, но и с крестьянскими промыслами, в том числе отхожими, связанными с временной работой в городах. Подобные промыслы с известной долей условности можно считать переходной формой потребления — от натуральной к товарной, которая в начале XX в. уже преобладала в России, хотя и незначительно.

Однако в условиях социалистических преобразований, прерывавшихся войнами и сопровождавшихся социальными потрясениями, натуральное семейное производство подчас резко усиливало свои позиции, а в отдельные годы становилось единственной возможностью (особенно для сельского населения) удовлетворить базовые потребности в продовольствии. Одну из причин подобных ситуаций экономисты усматривают в расхождении государственных цен и цен отсутствовавшего свободного рынка, которые намного превышали первые.

Еще одна форма потребления — непосредственно-общественная — связана с распределением товаров и услуг через общественные фонды потребления без прямой зависимости от количества и качества труда. Считается, что в условиях СССР на ее долю приходилось не менее 20 % потребления товаров и услуг, что являлось своеобразным рекордом в истории страны. И хотя данная форма потребления ассоциировалась главным образом с распределением жилья, услугами здравоохранения, образования и спорта, людям старших поколений памятны также продуктовые карточки и талоны на продовольственные товары.

К сожалению, увлечение анализом подобных экономических форм потребления мало приближает нас к решению острейших проблем потребления (особенно продовольственного) в России, связанных, например, с выявлением факторов, оказывающих влияние на состояние продовольственного обеспечения регионов; разработкой мер по продовольственному обеспечению населения, которые могут быть использованы при выработке региональных стратегий; с влиянием отношений собственности на продовольственное обеспечение населения и т. д.

Что касается социально-экономической географии, то, по мнению автора, важнейшим основанием для отнесения проблем потребления к сфере ее интересов является *территориальная системность*, проявляющаяся в формировании относительно замкнутых и территориально оконтуренных систем производства и потребления, основанных на использовании преимущественно ресурсов местного (но не только) происхождения [8; 9 и др.]. Именно в рамках таких систем наблюдаются устойчивые связи между сферами производства и потребления, образующие определенные корреляционные зависимости. В тех же случаях, когда подобная территориальная системность совсем не очевидна или отсутствует вовсе, географический предмет исследования не исчезает — он ассоциируется с уровнем и качеством потребления отдельными социальными, региональными, этническими и другими группами населения, региональными особенностями товарной обеспеченности и самообеспеченности населения, критериями и оценкой уровня продовольственной обеспеченности населения субъектов РФ основными продуктами питания, влиянием отношений собственности в регионах на продовольственное обеспечение населения и т. д.

Современная российская статистика дает общее представление о потреблении жителями страны основных продуктов питания (см. табл. 1). Однако приводимые данные не всегда отличаются корректностью из-за «теневых» объемов фиктивного импорта и экспорта (контрабанда, фальсифицируемые поставки по притворным схемам возмещения НДС, никем не регистрируемые объемы льготной и приграничной торговли, уклонения от уплаты таможенных платежей и т. п.). Ясно и то, что динамика объемов и структура потребления продуктов питания существенно различаются по субъектам Федерации.

Важность регионального подхода при исследовании проблем продовольственного потребления в нашей стране обусловлена не только ее колоссальными размерами, но и беспрецедентной (по меркам сопоставимых с РФ по уровню ВВП на душу населения государств) социально-экономической дифференциацией субъектов Федерации и имущественным расслоением населения. Несмотря на некоторые положительные изменения, кратность различия между максимальным и минимальным показателями ВРП в стране достигает 25 раз и более, что самым непосредственным образом отражается на

формировании продовольственного потребления регионов. (Поскольку в двух столичных агломерациях, Московской области, а также в «углеводородных» регионах — Тюменской области, Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах продовольственное потребление почти на 2/3 (до 70 %) формируется за счет импортных поставок, есть основания считать складывающийся здесь тип потребления *европейским*.)

Таблица 1

Динамика потребления продуктов питания в домашних хозяйствах РФ (в среднем на потребителя в год, кг)

Год	Хлебные продукты	Картофель	Овощи и бахчевые	Фрукты и ягоды	Мясо и мясопродукты	Молоко и молочные продукты	Яйца, шт.	Рыба и рыбопродукты	Сахар и кондитерские изделия
	Все домашние хозяйства								
1980	112	117	92	35	70	390	286	17	35
1990	97	94	85	37	70	378	231	15	32
2000	109	93	82	27	50	199	202	14	30
2010	102	66	97	70	79	263	221	21	33
2012	98	64	100	74	83	267	220	22	32
Домашние хозяйства в городской местности									
1970	120	122	80	40	63	359	215	18	32
1980	104	109	90	37	73	395	284	17	34
1990	88	86	82	38	71	367	219	16	32
2000	100	85	82	30	52	196	216	14	28
2012	92	60	100	79	85	274	223	22	31
Домашние хозяйства в сельской местности									
1970	159	164	76	30	45	319	242	10	34
1980	142	161	88	21	61	323	286	10	38
2000	132	116	80	20	42	209	165	13	35
2010	122	76	97	60	72	245	208	21	36
2012	116	75	100	62	76	249	212	22	35

Сост. по: данные Росстата [13].

По состоянию на 2013 г. всего 14 из 83 субъектов являлись нетто-производителями продовольствия, остальные выступали в роли нетто-потребителей [10]. Эта статистика свидетельствует об остроте проблемы национальной *продовольственной безопасности*, понимаемой как обеспечение людей всех регионов и социальных групп страны доступом к достаточной в количественном и качественном отношении безопасной пище. (Термин «продовольственная безопасность» (“*food security*”) обрел права «гражданства» на Всемирной конференции по проблемам продовольствия, организованной ФАО в 1974 г. в Риме). Поистине недопустимым фактом для страны, претендующей на высокие места в мировой табели о рангах, является то, что многомиллионное население до сих пор проживает в целом ряде беднейших регионов Сибири и Северного Кавказа в условиях самодостаточного типа хозяйствования, т. е. *натурального хозяйства*, предназначение которого состоит лишь в удовлетворении собственных насущных потребностей в продовольствии (не на продажу).

Конечно, региональный аспект продовольственного потребления, включая сравнение *продуктовых потребительских корзин* регионов (см. табл. 2), не дает полного представления о «перекосах» в потреблении продовольствия на внутрирегиональном (локальном) уровне, где искусственно созданы условия для стремительного роста потребностей незначительной части общества. Крайне нежелательные такого рода деформации в унитарном государстве являются недопустимыми при федеративном устройстве, поскольку ставят под угрозу территориальную целостность стран и социальную стабильность в регионах. Ослабляется также прочность единого экономического пространства, обязательными атрибутами которого являются единые рынки капитала, товаров и услуг, рабочей силы, а также целостность коммуникационных систем.

Таблица 2

Рейтинг субъектов РФ по стоимости продуктовых потребительских корзин в январе 2013 г.

Регионы Российской Федерации	Стоимость продуктовой потребительской корзины (в среднем на 1 человека в месяц)	
	Январь 2013 г., руб.	Сравнение со средним по РФ в январе 2013 г., %
Российская Федерация	**2657**	**0,0**
Регионы-лидеры		
Чукотский АО	7340	176,2
Магаданская область	5061	90,5
Камчатская область	4540	70,9
Сахалин	4225	59,0
Республика Саха (Якутия)	4021	51,3
Регионы-аутсайдеры		
Тамбовская область	2213	–6,7
Республика Марий Эл	2214	–16,7
Белгородская область	2202	–17,1
Саратовская область	2151	–19,1
Курская область	2076	–21,1

Ист.: [14].

К сожалению, физическая и экономическая доступность продовольствия в разных субъектах Федерации и среди разных слоев населения далека от рациональной. Эксперты Центра аграрных исследований РАНХиГС, анализируя продовольственную безопасность страны, выявили группы населения (в региональном разрезе или по уровню доходов), отличающиеся чрезмерно высокой долей расходов на питание и испытывающие явный дефицит белка в рационе [15]. В результате исследования выяснилось, что в 11 субъектах жители имеют возможность купить лишь до 80 % так называемого «рационального продуктового набора» (т. е. такого, который наиболее полно удовлетворяет реально обоснованные потребности в еде), отказывая при этом себе в здоровой пище, рекомендуемой медициной. Авторы справедливо отмечают связь отмеченных групп и регионов с потенциальными очагами социального напряжения.

Таблица 3

Десять наиболее неблагоприятных регионов, где значительная часть расходов семей уходит на питание [15]

Регионы	Доля семей, тратящих на питание 40 % и более доходов, %	Доля семей, тратящих на питание 50 % и более, %
Российская Федерация	*42*	*22,1*
Республика Ингушетия	95,3	83,4
Чеченская Республика	94,5	79,9
Республика Дагестан	75	55,4
Карачаево-Черкесия	62,3	42,2
Саратовская область	60,1	40,5
Республика Калмыкия	62,7	39,8
Пензенская область	60,3	38,7
Брянская область	63,2	37,2
Рязанская область	64,6	35,6
Ульяновская область	54,6	34,4

Данные таблиц 3, 4 дают общее представление о регионах, население которых тратит на питание наибольшую часть своих доходов, а также о субъектах РФ, заметно различающихся по уровню продовольственной доступности. Во втором случае продовольственная доступность ассоциируется с числом наборов продуктов, которые можно купить на сумму всех потребительских расходов в разных регионах на 1 человека в месяц. (В свою очередь, под «набором продуктов» подразумеваются те, которые

жители региона покупают ежедневно на основе сложившихся в семье стереотипов: хлеб, молочные и другие продукты, а также продукты второй, третьей и т. д. «надобности»).

Таблица 4

Число наборов продуктов, которые можно купить на сумму всех потребительских расходов в разных регионах на 1 человека в месяц [там же]

Регионы с худшей продовольственной доступностью	Число покупаемых наборов	Регионы с лучшей продовольственной доступностью	Число покупаемых наборов
Республика Ингушетия	1,6	Хабаровский край	4
Республика Дагестан	2	Тюменская область	4,2
Республика Тыва	3,2	Московская область	3,8
Чеченская Республика	1,7	Республика Башкортостан	3,9
Республика Калмыкия	2,7	г. Москва	4,9
Число покупаемых наборов в среднем по РФ — 3,6			

Очевидна тесная взаимосвязь между бедностью, с одной стороны, и уровнем и качеством продовольственного потребления — с другой. Если средняя заработная плата в Дальневосточном ФО в 2012 г. составила 33,7 тыс. руб., то в Северокавказском ФО — лишь около 17 тыс. [10] Несмотря на более высокие цены на продовольствие на Дальнем Востоке, подобная «вилка» с учетом хронической безработицы и традиционной многодетности свидетельствует как о недопустимом уровне бедности, так и об остроте продовольственной проблемы. Ссылки же на выделяемые Центром многомиллиардные трансферты региону и занижаемые масштабы «теневой» экономики на Северном Кавказе следует «пропускать» через «сито» поправок: во-первых, упомянутые трансферты, увы, практически не доходят до «простого» населения (что является одним из конфликтогенных факторов); во-вторых, размеры «теневого» сектора экономики, например в Москве или Санкт-Петербурге, вряд ли уступают таковым на Северном Кавказе.

Одним из знаковых региональных показателей уровня продовольственного потребления служит потребление мяса и мясопродуктов на душу населения. Абстрагируясь от почти двукратного отставания РФ от США в этом отношении, отметим разительные контрасты между самими субъектами Федерации. В 2012 г. при среднем по стране потреблении мяса и мясопродуктов (включая субпродукты II категории и жир-сырец) 74 кг на душу населения в год, в Костромской области и Республике Дагестан оно не превышало 40 кг, в то время как в Московской области и Республике Калмыкия этот показатель превышал 100 кг. Эти данные, даже с учетом несовершенства продовольственной статистики, в целом коррелируют с социально-экономической стратификацией регионов.

Четкая взаимосвязь прослеживается между характером продовольственного потребления и *уровнем урбанизации* регионов. С учетом того, что наиболее обездоленные слои населения РФ сосредоточены в сельской местности и малых городах (по данным Роскомстата, 40 % бедных проживают в сельской местности, а еще 25 % — в городах с населением менее 50 тыс.), можно безошибочно предположить, что именно здесь тип питания характеризуется известной узостью ассортимента и заметно меньшей долей импортных продуктов.

Отличительной (и, заметим, прискорбной) особенностью местных балансов продовольственных ресурсов в «бедных» регионах является повышенная роль алкогольной продукции. По результатам исследований авторов [11 и др.] в РФ употребление крепких алкогольных напитков (включая суррогаты) возрастает с запада на восток и с юга на север. При этом, по некоторым расчетам, около трети всех смертей в нашей стране связано с употреблением алкоголя. Утверждается, что в разных регионах смертность от алкоголя составляет от 30 до 46 %, а в среднем по стране — 37 % от всех смертей.

Совершенно очевидно, что без резкого, революционного повышения эффективности отечественного сельского хозяйства, сбалансирования его структуры, возрождения мотивационного «духа» производителей успешное решение задач продовольственного обеспечения населения страны невозможно. Приведем цитату, которая ярко и образно вскрывает глубинные причины деградации российской деревни и, следовательно, обострения продовольственной ситуации в стране: «Российское село сегодня не только перестало кормить город, но уже не может прокормить само себя, “на земле” остались одни немощные старики и калеки, более половины земельных угодий пустуют и поросли бурьяном,

мелиорация и культивация земель почти полностью отсутствуют. Безнравственно само отношение российского государства и общества к сельскому труду, безнравственны принудительно заниженные (ныне — в 15–20 раз) перекупщиками цены на отечественную сельскохозяйственную продукцию, безнравственно унижены не только сельские люди, но самое главное — безнравственно само отношение власти к тому, что творится в колыбели отечественной жизни — русской деревне. И, как общее следствие, — в значительной мере безнравственна почти полная утеря продовольственной безопасности России, которая на протяжении веков считалась едва ли не главным ее достоянием и предметом гордости» [10].

Трудно не согласиться с мнением авторитетного ученого в той части, что «какими бы ни были суровыми агроприродные условия на значительной части территории РФ, вопрос, исподволь навязывавшийся обществу некоторыми “младореформаторами” с начала 90-х годов: зачем вообще эта примитивная отрасль (сельское хозяйство — *С.К.*) нашей северной стране с ее огромным углеводородным и инновационным потенциалом, — сегодня, как никогда, представляется кощунственным» [1, с. 200]. Нынешнее развитие как политической, так и экономической ситуации в мире окончательно «хоронит» миф о якобы существующем свободном рынке, при наличии которого производство продовольствия может быть сосредоточено в нескольких наиболее благоприятных регионах и обеспечивать весь остальной мир. «Все национальные правительства убедились в том, что страна должна иметь собственное развитое сельское хозяйство, даже если оно целиком основано на дотациях» [там же, с. 199]. Последний тезис должен стать аксиомой для любого правительства, если оно вообще озабочено условиями жизни своих граждан.

Но теми или иными отраслями аграрного сектора должны располагать практически все азиатские регионы, даже весьма отдаленные от Транссибирской магистрали. Речь идет, прежде всего, о *развитии технологий создания искусственного климата для выращивания овощей и фруктов*, менее транспортабельных в сравнении со многими другими видами продовольствия. В этом отношении полезно заимствовать опыт, накопленный голландцами (ежегодно пополняющими национальную казну за счет тепличных комплексов примерно на 10 млрд евро). В связи с этим едва ли не самым примечательным для России является то, что урожайность в голландских теплицах повышают при помощи *природного газа*, который в изобилии имеется у нас в стране. Он используется для получения углекислоты (и обогрева теплиц), а углекислый газ, как известно, благотворно влияет на динамику фотосинтеза.

Современное, экономически эффективное парниковое хозяйство, обогреваемое газом, в состоянии стать мощным рычагом инновационного переворота в овощеводстве и существенно преобразить «допотопный» быт многих российских граждан, обогатив питательный рацион населения в десятках сибирских регионов. Начало перенесения отдельных отраслей российского «рискованного» земледелия в условия искусственного климата тормозится лишь отсутствием внятной стратегии развития аграрного сектора, а также воли чиновников, непосредственно ответственных за продовольственную безопасность страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гладкий Ю.Н.* Российское земледелие: упускаемые возможности генной инженерии и агрохайтека // Общество. Среда. Развитие. 2011. № 4. С. 199–203.
2. *Гужва Е.Г.* Макроэкономика. Теории потребления. СПб.: СПб ГАСУ, 1995. 112 с.
3. *Гужва Е.Г.* Потребление в России и СССР: проблемы теории и практики. СПб.: СПб ГАСУ, 2000. 90 с.
4. *Калашникова Т.М.* Основные положения географии потребления // Вестник Московского университета. Сер.: География. 1994. № 4. С. 23–29.
5. *Калмуцкая Э.Л.* География потребления. Черновцы: Чернов. ун-т, 1980. 95 с.
6. *Ковалев С.А.* География потребления и география обслуживания населения // Вестник Московского университета. Сер. 5: География. 1966. № 2. С. 3–10.
7. *Ковалев С.А.* Географическое изучение населения, его потребления и общественного обслуживания // Вопросы географии. Сб. 100: Перспективы географии. М.: Мысль, 1976. С. 156–166.
8. *Корнекова С. Ю., Гладкий Ю.Н.* О категории «потребление» в региональной экономике // Вестник Российской академии естественных наук. Вып. 17. 2013. № 4. С. 163–167.

9. *Корнекова С.Ю., Файбусович Э.Л.* Районирование потребления продовольственных товаров в России // Известия СПбГЭУ. 2012. № 6 (78). С. 58–64.
10. О продовольственной безопасности России. Доклад группы экспертов Изборского клуба под руководством акад. РАН С.Ю. Глазьева / Изборский клуб. Институт динамического консерватизма. URL: http://www.dynacon.ru/content/articles/ 1725/
11. Острая интоксикация этиловым спиртом, а не его суррогатами — основная причина смертельных отравлений алкоголем в России // Наркология. 2005. № 10. С. 50–59.
12. *Слонева Т.И.* Продовольственный комплекс как объект экономико-географических исследований // Вопросы социально-экономической географии Верхневолжья. Калинин, 1983. С. 19–28.
13. Федеральная служба государственной статистики (ФСГС). Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах в 2012 году (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств). М., 2013.
14. Федеральная служба государственной статистики (ФСГС). TEBIZ GROUP. Социально-экономическое положение федеральных округов-2013. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics
15. *Шагайда Н., Узун В.* Продовольственная безопасность: мониторинг, тенденции, угрозы. Доклад Центра аграрных исследований при Институте прикладной экономики РАНХиГС. URL: http://itar-tass.com/press/events/1556

О.А. ПОПОВА

Ольга Александровна Попова — кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент, маркетинг и коммерция» ФГБОУ ВПО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления».

В 1992 г. окончила Восточно-Сибирский технологический университет. В 2001 г. — аспирантуру в Иркутской государственной экономической академии.

Автор 20 научных публикаций.

Сфера научных интересов — региональная экономика, стратегическое управление, экономика природопользования, управление государственными и муниципальными закупками, маркетинг.

✧ ✧ ✧

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Анализ мировой практики показывает, что государственные закупки являются важным инструментом регулирования рынка, поддержки экономической и социальной стабильности, обеспечения роста экономики.

Сегодня наблюдается устойчивый рост объема закупок товаров, работ и услуг для нужд государства, муниципальных образований и компаний, контролируемых государством. Растет государственный заказ на региональном уровне. Ежегодный объем бюджетных — государственных и муниципальных — закупок в России составляет примерно 8 трлн руб., или около 20 % ВВП.

Государственные закупки выполняют ряд важнейших функций в развитии экономики:

1. Воспроизводственная функция. Механизм государственных закупок позволяет удовлетворить государственные нужды в товарах, работах и услугах в заданных объемах и с требуемым уровнем качества, что обеспечивает стабильные экономические взаимосвязи с участием государства как хозяйствующего субъекта.

2. Стимулирующая функция. Государственные закупки являются инструментом создания инвестиционного климата, регулирования отраслевой и региональной структур экономикии служат фактором роста совокупного спроса.

3. Функция ценового регулирования. Государственные закупки, влияя на уровень цен, оказывают косвенное воздействие на динамику цен в рыночной экономике в целом.

4. Стратегическая функция. Направленность развития является одним из ключевых факторов существования социально-экономической системы, и с этой позиции государственные закупки задают такую направленность на краткосрочную перспективу, обеспечивая, в частности, определенный уровень государственных услуг, что, в свою очередь, свидетельствует о степени социальной ориентации политики государства.

5. Инновационная функция. Государственные закупки через закупки инновационной и высокотехнологичной продукции реализуют один из принципов контрактной системы — принцип стимулирования инноваций. Реализация данной функции может происходить через бюджетное финансирование инновационных разработок напрямую, путем проведения конкурсных процедур, или через стимулирование спроса на новые продукты и технологии, регулируя и стимулируя инновационную деятельность.

На протяжении многих лет объем государственных закупок в таких отраслях, как машиностроение, электротехническая отрасль, компьютерные технологии и др., был невысоким, в результате чего

ГРНТИ 06.61.33
© О.А. Попова, 2014

произошло техническое и технологическое отставание предприятий, банкротство или перепрофилирование таких производств, как производство медицинской аппаратуры, электротехники, спецтранспорта и др. Рост спроса на такую продукцию со стороны государственных заказчиков показал зависимость от импорта и неспособность промышленности удовлетворить спрос на современную продукцию.

Таким образом, государство как субъект экономической деятельности, осуществляя значительные объемы закупок для удовлетворения общественных потребностей, содействует росту экономики и ее инновационному развитию.

На современном этапе государственные закупки становятся одним из значимых инструментов регулирования (стимулирования) преобразований в приоритетных отраслях экономики благодаря применению определенных преференций. Так, с помощью преференций можно поддерживать в рамках международной торговли отечественного производителя, а на внутреннем рынке, к примеру, малый бизнес, некоторые общественные организации (например, работающие с применением труда инвалидов и т. д.), организации, осуществляющие свою деятельность по социальной поддержке и защите граждан, профилактике и охране здоровья, по решению других социальных проблем, и т. д. При этом, как показывает международный и российский опыт, предоставление преференций должно носить взвешенный, сбалансированный характер. Они не должны проходить у отдельных категорий поставщиков иждивенческие ожидания или приводить к монополизации некоторых сегментов отраслевых и локальных рынков. Такие негативные последствия влекут за собой падение качества поставляемой для государственных и муниципальных нужд продукции и необоснованное завышение цен, а также стагнацию отдельных отраслей экономики и потерю их конкурентоспособности.

В целом влияние государственных закупок на экономику проявляется в следующем.

1. Применение национального режима при осуществлении закупок

Законом о контрактной системе установлен национальный режим при осуществлении закупок к товарам, происходящим из иностранного государства [6]. Приказом Минэкономразвития России от 25.03.2014 г. № 155 «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [5] определены товары, происходящие из иностранных государств, в отношении которых определены условия допуска для целей осуществления закупок. Такой перечень очень объемный и включает в себя продукты питания, посуду, оборудование для металлургии, ядерные реакторы, экскаваторы, дробилки, мельницы, изделия медицинские, включая хирургическое оборудование, ортопедические приспособления и другие товары.

Такая система преференций для отечественных поставщиков в рамках государственных закупок, производителей дружественных государств, таких как Республика Беларусь, Республика Казахстан, определяет равный доступ на рынок всех участников соглашения.

Применение национального режима в части ограничения допуска иностранной продукции обусловлено защитой основ конституционного строя, обеспечения обороны страны и безопасности государства, защиты внутреннего рынка, развития национальной экономики, поддержки российских товаропроизводителей.

Так, установлены запреты на допуск товаров легкой промышленности, согласно утвержденному перечню [4], установлен особый режим допуска товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств [3], и отдельных товаров, работ (услуг) для нужд обороны и безопасности государства [2]. Эти меры запрещают закупать зарубежную продукцию, если внутри страны производится аналогичная, или обязывают иностранные фирмы заключать договоры с местными фирмами на выполнение ряда производственных операций либо поставлять продукцию через них.

2. Поддержка субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций

Государство через систему государственных закупок осуществляет экономическую поддержку бизнеса и социально ориентированных некоммерческих организаций, инвестируя средства бюджета.

Правилами контрактной системы предусмотрены преференции субъектам малого предпринимательства (СМП) и социально ориентируемым некоммерческим организациям (СО НКО):

— заказчики обязаны осуществлять закупки у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций в объеме не менее чем пятнадцать процентов совокупного годового объема закупок, рассчитанного с учетом положений Закона о контрактной системе;

— начальная (максимальная) цена контракта не должна превышать двадцать миллионов рублей;

— при определении поставщиков, участниками закупок могут быть только субъекты малого предпринимательства, социально ориентированные некоммерческие организации.

По данным Министерства экономики РФ, объем государственных закупок, осуществляемых среди СМП и СО НКО, возрос на 18 %. Так, за 9 месяцев 2013 г. было опубликовано процедур на сумму 169,3 млрд руб., за аналогичный период 2014 г. — 369,3 млрд руб. [1]

Таким образом, государственные закупки у СМП и СО НКО являются инструментом для реализации:

— государственной политики по поддержке малого предпринимательства социальной направленности;

— мер по повышению эффективности отечественной экономики.

3. Формирование спроса на современную продукцию

Повышая требования государственных заказчиков к продукции поставщиков, совершенствуя правовое регулирование, государство способствует формированию спроса на современную продукцию. Так, Федеральный закон № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности...» вводит новую норму к осуществлению закупок для государственных и муниципальных нужд. Государственные и муниципальные закупки допускаются только при условии соблюдения требований энергетической эффективности товаров, работ и услуг.

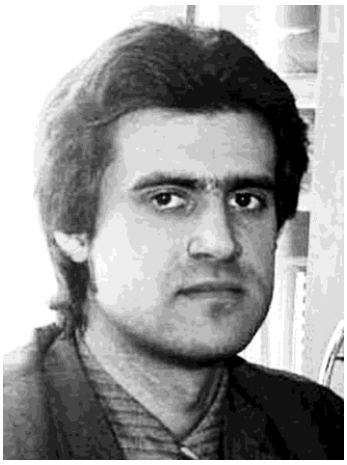
Одним из нововведений, предусмотренных в контрактной системе, является нормирование закупок, позволяющее определить перечень обязательных требований и ограничений, предъявляемых к количеству, качеству, потребительским свойствам и иным характеристикам товаров, работ, услуг. При этом данные товары, работы, (услуги) не должны иметь избыточные потребительские свойства и не являются предметами роскоши, такой подход позволяет воздействовать на спрос товаров, работ (услуг) и формировать оптимальную структуру регионального рынка.

Рынок государственных закупок позволяет сориентировать собственных производителей на принятие эффективных управленческих решений в области инвестиций, структурных преобразований для производства продукции, обеспечивающей конкурентоспособность экономики в целом.

На наш взгляд, государственные закупки позволяют перейти к более эффективной модели развития региональной экономики, учитывающей такие факторы, как наличие и распределение природных, производственных, трудовых и других ресурсов. Таким образом, государственные закупки формируют экономическое пространство, в котором есть возможности развития всех субъектов экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. URL: http://economy.gov.ru/ (дата обращения: 10.10.2014).
2. Постановление Правительства РФ от 24.12.2013 г. № 1224 «Об установлении запрета и ограничений на допуск отдельных товаров, происходящих из иностранных государств, работ (услуг) иностранными лицами, для целей осуществления закупок товаров, работ (услуг) для нужд обороны и безопасности государства» // СПС «КонсультантПлюс».
3. Постановление Правительства РФ от 14.07.2014 г. № 656 «Об установлении запрета на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // СПС «КонсультантПлюс».
4. Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // СПС «КонсультантПлюс».
5. Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».
6. Федеральный закон от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» // СПС «КонсультантПлюс».



Д.В. КОЛПАКИДИ

Дмитрий Викторович Колпакиди — кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики, менеджмента и туризма Евразийского лингвистического института в г. Иркутске — филиала ФГБОУ ВПО «Московский государственный лингвистический университет».

В 2007 г. окончил Байкальский государственный университет экономики и права.

Автор 49 публикаций.

Сфера научных интересов — предпринимательская деятельность, инвестиционное проектирование, экономика предпринимательства, менеджмент туризма.

✧ ✧ ✧

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТУРИЗМА

В процессе социально-экономического развития Правительством Российской Федерации большое внимание уделяется развитию туризма, особенно в отношении территорий, имеющих высокий туристско-рекреационный потенциал [1; 2; 5; 7; 9]. Приоритетными направлениями государственного регулирования туристской деятельности являются поддержка и развитие внутреннего, въездного, социального и самодеятельного туризма.

Основой туристского потенциала Иркутской области является оз. Байкал, признанное ЮНЕСКО объектом Всемирного природного наследия. Базой развития туризма является транспортная инфраструктура. В регионе достаточно развиты все виды транспорта: железнодорожный, автомобильный, воздушный и водный. Стратегическими документами совершенствования сферы туризма в Иркутской области предусматривается развитие следующих видов туризма: культурно-познавательного, экскурсионного, делового, водного, приключенческого, экстремального, спортивного, социального. Региональным центром является г. Иркутск со сложившейся экономической, культурной, кадровой и туристской инфраструктурой. Город имеет очень выгодное для развития туристской отрасли географическое расположение — является воротами в страны Юго-Восточной Азии.

Особый интерес к Иркутской области связан с ее близостью к оз. Байкал, широким спектром туристских ресурсов (познавательных, культурно-исторических, рекреационных), высокой инвестиционной привлекательностью региона. Эти факторы и обусловливают возможность для позиционирования Иркутской области как региона, привлекательного для российских и иностранных туристов, посещающих его как с деловыми, так и с рекреационными целями.

В соответствии с Федеральным законом от 24.11.1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» [8] государственное регулирование туристской деятельности в Российской Федерации осуществляется различными способами, в том числе путем информационного обеспечения туризма; создания благоприятных условий для развития туристской индустрии.

В конце 2012 г. Министерством культуры Российской Федерации был инициирован процесс разработки общероссийской системы навигации и ориентирующей информации для туристов, в том числе формирования национального туристского интернет-портала, а также создания на территории субъектов Российской Федерации туристских информационных центров, установки дорожных указателей к объектам культурного наследия и иных носителей информации.

Туристско-информационные сервисы функционируют во всем мире и предоставляют широкий спектр услуг — от простого консультирования до турагентской деятельности. На территории США действует большое количество информационных центров, где можно найти карты, справочную лите-

ГРНТИ 82.13.31
© Д.В. Колпакиди, 2014

ратуру, узнать о проводимых мероприятиях, получить помощь сотрудников. Для продвижения и развития туристской отрасли экономики Англии в апреле 2003 г. была создана организация VisitBritain. Она была сформирована путем слияния британского туристического управления и совета по туризму Англии. Этот вневедомственный государственный орган находится под надзором Департамента по культуре, СМИ и спорту. VisitBritain является партнером — основателем Европейской сети доступного туризма (ENAT), международной организации, основанной в Европе в 2006 г. для содействия развитию доступного туризма [12; 13].

В Китае также работает огромное количество информационных центров, как виртуальных, так и реальных. Один из самых известных виртуальных порталов — сайт china.org.cn. На этом сайте представлена информация о стране на 9 языках: китайском, английском, французском, немецком, испанском, японском, корейском, арабском и эсперанто. Кроме данных для туристов, также описываются новости о событиях, происходящих в мире, а также о культурном обмене и взаимоотношениях со странами, на языке которых предоставляется информация [3].

Iperú, помощь и информирование туристов, — это бесплатная услуга, предоставляемая перуанским правительством через Комиссию по содействию экспорту и туризму в Перу и Национальный институт по защите конкуренции и интеллектуальной собственности. Туристам предлагается информация о достопримечательностях, маршрутах, времени поездки и зарегистрированных компаниях, предоставляющих туристические услуги. Организация также оказывает помощь в случае возникновения проблем при поездке в Перу. Несмотря на то, что iperú является частью общественной организации, она выполняет свои функции без выходных и праздничных дней, а также во время остановок или забастовок. Как правило, к названию iperú прибавляется название города, в котором находится отделение, сохраняя логотип и корпоративные цвета [11].

Существуют также специализированные информационные центры, ориентированные на определенную целевую аудиторию — студентов, школьников, пенсионеров, сотрудников определенных предприятий. Хороший пример подобной организации — компания Conexión, которая создана 6 лет назад в г. Гвадалахара (Мексика), а сейчас уже работает по всей стране, имеет свои филиалы во всех крупных городах Мексики и на данный момент занимается не только организацией внутреннего туризма, но и турагентской деятельностью в направлении близлежащих стран Латинской Америки (Куба, Коста-Рика, Белиз), а также США. Работа компании направлена на студенческий контингент, приезжающий в страну по обмену, как правило, на один-два семестра стремящийся познакомиться со страной за короткое время. Организация предоставляет следующие услуги: консультирование туристов; встреча в аэропорту с трансфером; аренда комнат в домах, хостелах; регулярные поездки по стране и за границу в качестве турагента; выездные кемпинг-лагеря; проведение вечеринок в ночных клубах города со сниженными ценами на напитки, тематических вечеринок [10].

В каждой стране туристско-информационный центр имеет национальные особенности, предоставляет разные услуги, организации подчиняются различным ведомствам, нет строгой классификации деятельности — каждая организация сама определяет и совершенствует спектр предоставляемых услуг. Туристско-информационные центры в России — достаточно новый объект туристской деятельности, в то время как в мире это давно процветающий сегмент рынка. В настоящее время в субъектах Российской Федерации насчитывается более 120 туристских информационных центров. Активно ведется разработка единых стандартов их деятельности, а также методических рекомендаций для органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по созданию и эффективному функционированию туристских информационных центров. Органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации в сферах культуры и туризма рекомендовано предусмотреть в бюджетах субъектов Российской Федерации и бюджетах органов местного самоуправления бюджетные ассигнования на создание и функционирование туристских информационных центров [6].

В настоящее время в России функционирует ряд информационных центров, расположенных в следующих регионах и городах областного значения: Алтай, Архангельская, Астраханская области, Великий Новгород, Вологодская область, Екатеринбург, Иркутск, Казань, Калининград, Калужская, Курская, Ленинградская области, Москва, Мурманская область, Новосибирск, Пермский край, Псковская область, Республика Марий Эл, Санкт-Петербург, Свердловская, Тюменская, Ульяновская области, Ямало-Ненецкий автономный округ. Кроме того, создание туристско-информационных центров может осуществляться на базе как городов, так и каких-либо определенных культурных или природ-

ных достопримечательностей, привлекательных для туристов. Практически в каждом крупном российском городе есть собственная подобная служба, представленная в различных формах.

Проект создания Байкальского регионального туристско-информационного центра был направлен на обеспечение доступа различных категорий туристов к максимально полной информации о туристских ресурсах, средствах размещения, продуктах турбизнеса, транспортной инфраструктуре Иркутской области на нескольких иностранных языках. Центр должен стать надежным и достоверным источником информации о возможностях регионального туризма для иностранных и российских гостей региона — его визитной карточкой.

Стратегическая задача проекта: продвижение туристского бренда региона в сотрудничестве с представителями власти и турбизнеса через предоставление достоверной и максимально полной информации о туристских ресурсах, средствах размещения, продуктах турбизнеса, транспортной инфраструктуре Иркутской области на нескольких языках (русский, английский, французский, немецкий, итальянский польский, китайский, корейский и т. д.) для иностранных и российских туристов, а также жителей региона.

К основным преимуществам проекта можно отнести: наличие помещения в центре г. Иркутска, расположенного по адресу: ул. Ленина, д. 8, ФГБОУ ВПО «Иркутский государственный лингвистический университет» (ИГЛУ) (с входом непосредственно с одной из главных улиц города); возможность использования учебной и научной базы ФГБОУ ВПО «ИГЛУ» для успешной реализации проекта; наличие квалифицированных специалистов в сфере туризма со знанием нескольких иностранных языков; возможность бесплатного перевода информационных материалов (афиш, буклетов, информационных сообщений, новостных статей и т. д.) «на лету» для размещения на стендах Центра студентами ФГБОУ ВПО «ИГЛУ»; поддержка региональных органов власти; поддержка регионального турбизнеса в лице Сибирской Байкальской ассоциации туризма (СБАТ), Российской гостиничной ассоциации (РГА), Байкальской ассоциации делового туризма (БАДТ); наличие рядом со зданием просторной автостоянки для экскурсионных автобусов; возможность использования опыта сотрудничества ФГБОУ ВПО «ИГЛУ» с учебными учреждениями и организациями Франции, Швейцарии, Испании, Кореи, Китая, Монголии для продвижения туристского бренда региона; перспектива использования опыта, накопленного Центром, для создания региональной сети информационно-туристских цент-ров в муниципальных образованиях с высоким потенциалом развития туризма.

В качестве основного конкурента вновь созданного Центра следует проанализировать работу туристско-информационного центра — Информационно-туристской службы г. Иркутска (ИТС). ИТС имеет достаточно продолжительный срок работы и приобретенный опыт обслуживания клиентов. Байкальский региональный туристско-информационный центр ввиду своего недавнего открытия такого опыта не имеет.

1. Предоставляемые услуги. ИТС г. Иркутска имеет возможность осуществлять поддержку по большому количеству информационных пакетов по различным направлениям. Байкальский региональный туристско-информационный центр только начал разработку этих пакетов и пока не имел возможности оценить их эффективность.

2. Реклама и способы распространения информации. ИТС г. Иркутска имеет рекламные стойки на улицах города, на вокзале и в аэропорту. У Байкальского регионального туристско-информационного центра на данный момент пока нет практически никакой рекламы, что создает определенные трудности — потенциальные клиенты просто не знают о существовании центра и, следовательно, не могут воспользоваться его услугами.

3. Финансирование. Несомненным преимуществом ИТС г. Иркутска является его полное финансовое обеспечение из муниципального бюджета, что позволяет предоставлять все услуги бесплатно, в то время как источник финансирования Байкальского регионального туристско-информационного центра пока точно не определен. На данный момент Байкальский региональный туристско-информационный центр является структурным подразделением ФГБОУ ВПО «ИГЛУ», но ведутся переговоры о возможностях финансирования со стороны правительства Иркутской области. В связи с реорганизацией ФГБОУ ВПО «ИГЛУ» с последующим его преобразованием в филиал ФГБОУ ВПО «МГЛУ» дальнейшая судьба Центра и вовсе под вопросом.

4. Языковая поддержка. Байкальский региональный туристско-информационный центр имеет всего несколько конкурентных преимуществ перед ИТС г. Иркутска. Одно из них — возможность предо-

ставления услуг на разных языках. Но на данный момент Центр не имеет возможности пользоваться этим преимуществом ввиду крайне малого числа клиентов. Языковая поддержка в ИТС г. Иркутска оказывается не на должном уровне, в то время как Байкальский региональный туристско-информационный центр может оказывать языковую поддержку на нескольких европейских и восточных языках.

5. Местоположение. Расположение Байкальского регионального туристско-информационного центра в центральной части города делает его более привлекательным по сравнению с ИТС г. Иркутска, но необходимо учитывать, что даже выгодное местоположение, не подкрепленное какой-либо рекламой, не будет привлекать значительное число клиентов. На данный момент большинство туристов обратились за консультацией в Байкальский региональный туристско-информационный центр только потому, что увидели вывеску. Поэтому можно судить о крайне низком охвате целевой аудитории. Все туристы, целенаправленно собираясь получить консультацию, отправляются в Городской туристско-информационный центр, несмотря на его не очень удобное местонахождение.

6. Цены на услуги. Информационные услуги в обоих центрах предоставляются бесплатно.

Реализация проекта планируется в два этапа. На первом этапе (пилотном) проведено техническое оснащение всех помещений Центра, подобран и подготовлен соответствующий персонал. На данном этапе деятельность Центра должна осуществляться в тестовом режиме, т. е. до того момента, как на втором этапе Центр выйдет на полную проектную мощность, необходимо осуществить проведение интенсивной рекламной кампании Центра по продвижению своих услуг на рынок, учет статистических данных востребованности информационных услуг на внутреннем и международном рынках для формирования концепции функционирования Центра (количество требуемых штатных единиц, уровень и содержание требований к персоналу, востребованность качественного знания иностранных языков и межкультурного этикета), осуществление подготовки персонала для дальнейшей деятельности Центра, наработка опыта оказания консультаций. На данном этапе, поскольку часть должностных обязанностей персонала будет совмещаться, для функционирования Центра потребуется 6 штатных единиц (из них 2 стажера посезонно).

На втором этапе реализации проекта предусматривается выход Центра на полную проектную мощность. Для этого понадобится расширение штатной численности персонала до 10 единиц. Успешная реализация проекта потребовала вложения средств в размере свыше 600 тыс. руб., необходимых для проведения ремонтных работ и оборудования Центра в соответствии с современными мировыми стандартами. Проектом предусматривается оказание на бесплатной основе следующих услуг (см. табл.).

Таблица

Услуги Регионального туристско-информационного центра

Услуга	Описание	Партнеры
1	2	3
Реклама и продвижение региональных турпродуктов	Реклама и продвижение региональных турпродуктов через сайт и печатные материалы в офисе, консультации по выбору турпродуктов, месторасположению турфирм	Агентство по туризму Иркутской области, Сибирская Байкальская ассоциация туризма (СБАТ)
Реклама и продвижение гостиничных услуг (гостиницы, хостелы)	Реклама и продвижение гостиничных услуг (гостиницы, хостелы) через сайт и печатные материалы в офисе, консультации по выбору гостиниц, наличию свободных мест, месторасположению гостиниц, хостелов	Агентство по туризму Иркутской области, Российская гостиничная ассоциация (РГА)
Содействие в продвижении делового туризма	Содействие в продвижении делового туризма через сайт и печатные материалы в офисе, консультации по проводимым мероприятиям, месторасположению выставочных центров	Агентство по туризму Иркутской области, Байкальская ассоциация делового туризма (БАДТ)

Окончание табл.

Предоставление информации о транспортной инфраструктуре, маршрутах самостоятельного осмотра достопримечательностей города и области	Предоставление информации о расписании железнодорожного, автомобильного, воздушного, водного транспорта, консультации по выбору транспорта и маршруту передвижения, прокладка маршрута по карте, бесплатная выдача карт, информация и консультации по самостоятельному осмотру достопримечательностей области и города	Транспортные компании, вокзал, аэропорт, автовокзал, пароходство через Агентство по туризму Иркутской области
Предоставление информации о предприятиях общественного питания	Предоставление консультаций, рекомендаций по посещению предприятий общественного питания, их месторасположению	Агентство по туризму Иркутской области, рестораны города
Предоставление информации о событиях театральной жизни Иркутской области	Распространение афиш, буклетов, консультации по репертуару, месторасположению театров	Агентство по туризму Иркутской области, театры г. Иркутска
Предоставление информации о выставках и экспозиции музеев Иркутской области	Распространение афиш, буклетов, консультации по выставкам и экспозиции музеев Иркутской области, их месторасположению	Агентство по туризму Иркутской области, музеи Иркутской области
Предоставление информации о крупных событиях городской жизни, фестивалях, концертах и т. д.	Распространение буклетов, консультации по крупным событиям городской жизни, фестивалям, концертам и т. д.	Агентство по туризму Иркутской области, агентства по организации мероприятий
Посреднические услуги в подборе переводчиков, экскурсоводов, гидов-переводчиков, инструкторов, гидов-сопровождающих для работы на маршрутах	Подбор высококвалифицированных переводчиков, экскурсоводов, гидов-переводчиков, инструкторов, гидов-сопровождающих для работы на маршрутах. Создание базы данных и сертификация переводчиков и гидов-переводчиков	ФГБОУ ВПО «ИГЛУ», личное сотрудничество с гидами, спорт-инструкторами, экскурсоводами, переводчиками
Продвижение туристского бренда Иркутской области через международное академическое сотрудничество ФГБОУ ВПО «ИГЛУ» с иностранными вузами	Размещение информации о региональных турпродуктах в иностранных турофисах, налаживание контактов с иностранным турбизнесом через вузы с помощью студентов, преподавателей	Вузы — партнеры ФГБОУ ВПО «ИГЛУ»
Поддержка интерактивного мультиязычного сайта с информацией о туристских ресурсах, средствах размещения, продуктах турбизнеса, транспортной инфраструктуре Иркутской области	Поддержка интерактивного мультиязычного сайта (минимум 7 языков) с информацией о туристских ресурсах, средствах размещения, продуктах турбизнеса, транспортной инфраструктуре Иркутской области	Все
Услуги информационно-туристского call-центра «Мультиязычный телефон»	Оказание туристам телефонной поддержки на 4–5 языках	Агентство по туризму Иркутской области, ФГБОУ ВПО «ИГЛУ»

Использование научного, образовательного, а также инфраструктурного потенциала вуза позволило создать на его базе устойчиво функционирующее предприятие инфраструктуры туризма. В перспективе навыки проектирования и создания регионального туристско-информационного центра, опыт функционирования и сотрудничества с региональными, местными органами власти, общественными объединениями предпринимателей, ведущих свою деятельность в сфере туризма, накопленный Центром, можно распространить на весь регион для создания региональной сети информационно-туристских центров в муниципальных образованиях с высоким потенциалом развития туризма [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вертакова Ю.В., Плотников В.А.* Управление воспроизводственным процессом региона на основе гармонической пропорции // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 5. С. 89–93.

2. *Гришин С.Ю.* Методологические основы обеспечения устойчивого развития индустрии туризма // Известия СПбГЭУ. 2014. № 4. С. 7–10.
3. Китайский информационный интернет-центр. URL: http://russian.china.org.cn/index.htm
4. *Колпакиди Д.В.* Ресурсное обеспечение системы государственной поддержки предпринимательства в сфере туризма // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2013. № 3. С. 179–185.
5. *Костин К.Б.* Проблемы развития туристско-гостиничного бизнеса России и пути их решения // Известия СПбГЭУ. 2013. № 4 (82). С. 61–67.
6. Решение совместного заседания президиумов Координационных советов по культуре и туризму при Министерстве культуры Российской Федерации. 25–26 октября 2013 г., Выборг, Ленинградская обл. Официальный сайт Министерства культуры Российской Федерации. URL: http://mkrf.ru/ministerstvo/departament/detail.php?ID=425811&SECTION_ID=35159&print=Y
7. *Сорокина Н.А.* Развитие концептуального подхода к определению делового туризма // Известия СПбГЭУ. 2013. № 3 (81). С. 123–126.
8. Федеральный закон от 24.11.1996 г. № 132-ФЗ (ред. от 03.05.2012) «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (с изм. и доп. от 01.11.2012): офиц. текст. М., 2014.
9. *Хорева Л.В., Федорова Е.В.* Конгрессные бюро как инновационный метод продвижения российских дестинаций на рынке услуг конгрессно-выставочного туризма // Известия СПбГЭУ. 2013. № 1 (79). С. 39–45.
10. Conexión-Guadalajara. Студенческий информационно-туристский центр, Мексика. URL: http://conexiongdl.com/
11. Perú. Portal oficial de turismo. Официальный сайт Агентства по туризму Перу. URL: http://www.peru.travel/es-lat/
12. VisitBritain. Информационно-туристский центр, г. Лондон. URL: http://www.visitbritain.org/
13. VisitBritain (VB) is the national tourism agency. Сайт Британского правительства. URL: https://www.gov.uk/government/organisations/visitbritain

Н.Ю. СОРОКИНА

Наталья Юрьевна Сорокина — кандидат экономических наук, доцент, докторант-соискатель кафедры национальной и региональной экономики Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова.

В 1989 г. окончила Тульский государственный университет.

Автор более 110 научных работ, в том числе 5 монографий.

Сфера научных интересов — региональное управление, проблемы старопромышленных регионов, концептуальные основы устойчивого социально-экономического развития территорий.

✧ ✧ ✧

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ЦЕЛЕВОГО ПОКАЗАТЕЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТАРОПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА

Выбор целевого показателя, адекватно отражающего источник и специфику социально-экономического развития старопромышленного региона, является актуальной научно-практической проблемой теории и практики региональной экономики. К группе старопромышленных регионов, по нашему мнению, могут быть отнесены также регионы, «отраслевое ядро» экономики которых представлено отраслями промышленности, находящимися на индустриальном или постиндустриальном этапе развития (среднетехнологичными отраслями высокого и низкого уровней) [2, с. 258]. Целевой показатель развития регионов данного типа должен отражать не только тенденции в развитии качества жизни населения, но и динамику отраслей региональной экономики, обеспечивающих источники этого роста. Наиболее часто используемый индикатор благосостояния населения — индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) — не может быть предложен в качестве критерия устойчивого развития старопромышленных территорий, поскольку не отражает динамику развития промышленности как базовой отрасли региональной экономики, в которой создается добавленная стоимость — источник обеспечения достойного уровня и качество жизни населения.

В качестве целевого показателя развития старопромышленного региона может быть использован показатель *чистой добавленной стоимости — NVA* (см. табл. 1). Он не включает потребленную в процессе производства стоимость основного капитала, тем самым более точно отражая часть созданного в промышленности продукта, которая может быть направлена на потребление. Положительная динамика *NVA* свидетельствует о приращении чистой добавленной стоимости как основного источника роста благосостояния населения старопромышленного региона. *Долгосрочная положительная динамика показателя позволяет вести речь об устойчивости развития региональной социально-экономической системы*.

Данное утверждение определяется следующим логическим построением. В старопромышленных регионах ведущая роль в обеспечении экономического развития и благосостояния населения принадлежит промышленности, которая осуществляет основной, наиболее существенный вклад в ВРП территории; традиционно является источником рабочих мест для высококвалифицированных трудовых ресурсов региона; доходы от деятельности промышленных предприятий являются основой доходной части регионального бюджета. Создаваемый в промышленности добавленный продукт используется для потребления населения, инвестиций бизнеса и в целях регионального экспорта. Таким образом, рост промышленного производства позволяет выделять ресурсы для развития вторичного и третичного секторов региональной экономики. По сути, добавленная стоимость промышленности в значитель-

ГРНТИ 06.61.33
© Н.Ю. Сорокина, 2014

ной степени определяет величину социально-экономического потенциала, которым располагает экономика старопромышленного региона. Рост добавленной стоимости, создаваемой в промышленности, с одной стороны, обеспечивает основу экономического развития территории, с другой — стимулирует «дополняющие» отрасли региональной экономики, а также отрасли социальной сферы.

Таблица 1

Источники информации и порядок расчета *NVA* на душу населения

Составляющие показателя *NVA* (порядок расчета)	Исходные данные для расчета	Источник информации (URL)	Формула расчета
1. Валовая добавленная стоимость промышленности — GVA_I, млн руб.	1.1. Валовая добавленная стоимость (валовой региональный продукт) — *GVA*, млн руб. 1.2. Доля промышленности в отраслевой структуре валовой добавленной стоимости (по регионам) — *dGVA*, %	Валовой региональный продукт http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/IssWWW.exe/Stg/d2/10-01.htm Отраслевая структура валовой добавленной стоимости по субъектам РФ http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/IssWWW.exe/Stg/d2/10-04.htm	$\mathrm{GVA_I} = \mathrm{GVA} \times \frac{\mathrm{dGVA}}{100}$
2. Доля потребления основного капитала в валовой добавленной стоимости промышленности — dA^*	2.1. Потребление основного капитала (по видам деятельности) — *A*, млн руб. 2.2. Валовая добавленная стоимость промышленности (по стране) — $\mathrm{GVA_I^{сум}}$, млн руб.	Амортизация основных фондов по видам экономической деятельности http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/# Определяется аналогично показателю $\mathrm{GVA_I}$	$dA = \frac{A}{GVA_I^{\text{сум}}}$
3. Чистая добавленная стоимость промышленности — NVA_I, млн руб.	$NVA_I = \mathrm{GVA_I} - dA\ x\mathrm{GVA_I} = \mathrm{GVA_I x}(1 - dA)$		
4. Чистая добавленная стоимость промышленности на душу населения — NVA_I^N, тыс. руб./чел.	4.1. Численность населения региона — *N*, тыс. чел.	Население субъектов Российской Федерации http://www.gks.ru/bgd/regl/B13_16/Main.htm	$NVA_I^N = \frac{NVA_I}{N}$

Прим.: * — статистическое наблюдение показателя осуществляется по видам деятельности по РФ в целом; при расчете величины *NVA* региона использованы средние значения показателя по стране.

Результатом указанных процессов является развитие регионального хозяйственного комплекса, формирование благоприятных условий для жизнедеятельности населения. Исходя из вышесказанного, стабильный рост показателя *NVA* (в расчете на душу населения) позволяет вести речь об устойчивости социально-экономического развития старопромышленного региона. В качестве ограничения использования показателя следует отметить, что, исходя из методики расчета, его применение оправдано в случае, если на исследуемых территориях имеют место однонаправленные тенденции в развитии демографических процессов.

Следуя логике расчета *NVA* на душу населения, представленной в табл. 1, с использованием данных официальной статистической отчетности были получены следующие значения показателя для регионов Центрального федерального округа (см. табл. 2).

Данные табл. 2 показывают, что в посткризисный период 2010–2012 гг. во всех старопромышленных регионах ЦФО наблюдался рост абсолютных значений показателя *NVA* на душу населения, в среднем за 3 года показатель увеличился в 1,4 раза. Между тем анализ относительных показателей не позволяет вести речь об устойчивости выявленной тенденции. Лишь в восьми регионах ЦФО

(Брянская, Калужская, Липецкая, Московская, Тверская, Тульская и Ярославская области и г. Москва) имели место *неубывающие темпы роста*, т. е. темпы роста *NVA* на душу населения в 2011–2012 гг. превышали темпы роста показателя в период 2010–2011 гг. Следовательно, об устойчивости социально-экономического развития можно вести речь лишь в отношении восьми указанных старопромышленных регионов ЦФО, причем только в краткосрочном периоде. Данные, представленные в табл. 2, выявили еще одну проблему: можно ли считать развитие устойчивым, если имеют место неубывающие темпы роста, но они ниже средних темпов роста, характерных для других регионов данного типа? В частности, речь идет о Липецкой области, показавшей возрастающие темпы роста *NVA* на душу населения, однако среднегодовой темп роста показателя в период 2010–2012 гг. (118,05 %) оказался в среднем ниже, чем в других старопромышленных регионах и в целом по ЦФО.

Таблица 2

Динамика показателя *NVA* на душу населения регионов ЦФО России в период 2010–2012 гг., тыс. руб./ чел.

Область*	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Динамика, %		
				2011/10 гг.	2012/11 гг.	2012/10 гг.
Белгородская	38,445	47,024	55,876	122,31	118,82	145,34
Брянская	**15, 490**	**17,784**	**21,762**	**114,81**	**122,37**	**140,49**
Владимирская	35,553	45,516	51,556	128,02	113,27	145,01
Воронежская	18,650	24,766	30,427	132,79	122,86	163,15
Ивановская	13,673	20,717	25,688	151,52	124,00	187,87
Калужская	**41,311**	**58,026**	**82,899**	**140,46**	**142,86**	**200,67**
Костромская	22,223	31,398	37,854	141,29	120,56	170,34
Курская	20,961	25,606	27,893	122,16	108,93	133,07
Липецкая	**75,708**	**80,511**	**89,370**	**106,34**	**111,00**	**118,05**
Московская	**43,917**	**50,839**	**68,157**	**115,76**	**134,07**	**155,20**
Орловская	18,395	25,092	27,250	136,41	108,60	148,14
Рязанская	30,232	39,518	50,365	130,71	127,45	166,60
Смоленская	23,211	32,672	38,844	140,76	118,89	167,36
Тверская	**22,102**	**27,669**	**37,420**	**125,19**	**135,24**	**169,31**
Тульская	**34,756**	**42,631**	**57,996**	**122,66**	**136,04**	**166,86**
Ярославская	**38,318**	**43,457**	**56,617**	**113,41**	**130,28**	**147,76**
г. Москва	**82,548**	**87,806**	**105,507**	**106,37**	**120,16**	**127,81**
ЦФО	**47,514**	**53,943**	**67,224**	**113,53**	**124,62**	**141,48**

Прим.: * Из группировки исключена Тамбовская область, так как регион не может быть отнесен к группе старопромышленных, поскольку в структуре ведущих отраслей региональной экономики отсутствуют обрабатывающие производства.

Дополнительно следует отметить, что увеличение чистой добавленной стоимости промышленности в указанных регионах произошло не только в результате роста валового выпуска продукции, но и под воздействием ценовых факторов, о чем свидетельствуют данные табл. 3.

Таблица 3

Динамика удельного веса промышленности в отраслевой структуре валовой добавленной стоимости, %

Область	Доля промышленности в отраслевой структуре валовой добавленной стоимости			Тенденция
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	
Брянская	17,1	16,7	16,5	Снижение
Калужская	29,2	33,5	38,2	Рост
Липецкая	42,6	40,9	39,2	Снижение
Московская	21,7	20,9	23,1	–
Тверская	16,6	18,5	21,3	Рост
Тульская	27,5	30,1	35,3	Рост
Ярославская	25,0	24,9	27,0	–
г. Москва	14,1	12,8	13,0	–

Ист.: Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/IssWWW.exe/Stg/d2/10-04.htm (дата обращения: 01.07.2014).

Исходя из принятой Федеральной службой государственной статистики РФ методики расчета валовой добавленной стоимости на уровне отраслей и регионов, ее величина находится под существенным влиянием цен, принятых при оценке выпуска товаров и услуг. О влиянии ценовых факторов, в частности, свидетельствует тот факт, что увеличение *NVA* на душу населения происходило на фоне неоднозначной динамики вклада промышленности в ВРП региона. Так, в Брянской и Липецкой областях отмечалось снижение доли промышленности в отраслевой структуре валовой добавленной стоимости; в Московской, Ярославской областях и г. Москве точно определить тенденцию на выбранном временном интервале не представляется возможным (см. табл. 3). Рост вклада промышленности в валовую добавленную стоимость старопромышленных регионов свидетельствует о повышении общего уровня социально-экономического потенциала Калужской, Тверской и Тульской областей. Вместе с тем следует констатировать, что даже в краткосрочном периоде в значительном числе старопромышленных регионов ЦФО отмечается неустойчивость динамики чистой добавленной стоимости промышленности на душу населения, что свидетельствует об отсутствии прочной экономической основы для социально-экономического развития территории.

Важными научно-практическими проблемами, проявившимися в процессе применения показателя «*NVA* на душу населения» в качестве целевого показателя устойчивого развития старопромышленного региона, являются:

1) определение минимально необходимого периода неубывающего роста показателя, чтобы региональное развитие можно было бы признать устойчивым;

2) установление минимального (критического) темпа роста показателя «*NVA* на душу населения», ниже уровня которого невозможно вести речь об устойчивости развития территориальной социально-экономической системы.

Решение первой проблемы требует перехода от краткосрочного к долгосрочному анализу динамики показателя «*NVA* на душу населения», поскольку само понятие «устойчивое развитие» предполагает длительный по времени характер процесса. Однако данные, представленные на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики, позволяют определить величину чистой добавленной стоимости лишь в среднесрочной перспективе (период 2006–2012 гг.). Данный период развития РФ и ее регионов по времени совпал с мировым экономическим кризисом 2009–2010 гг., вызвавшим сокращение темпов роста промышленного производства и дестабилизировавшим развитие подавляющего большинства российских регионов, прежде всего старопромышленных. Нестабильная динамика всех экономических показателей в указанный период, а также недостаточная продолжительность самого временного периода для получения достоверных, научно обоснованных заключений о величине минимально необходимого периода неубывающего роста потребовали использования следующего исследовательского приема. Поскольку авторитетными российскими исследователями [1] доказано наличие связи между темпами роста валовой добавленной стоимости (базы определения показателя «*NVA* на душу населения») и темпами роста промышленного производства (уровень корреляции — 96 %), осуществим оценку уровня минимального периода неубывающего роста, необходимого для признания развития социально-экономической системы устойчивым, на основе статистики показателя «индекс промышленного производства». Примем допущение, что сделанные в результате анализа заключения могут быть отнесены и к показателю «*NVA* на душу населения» (см. табл. 4).

Таблица 4

Динамика индекса промышленного производства в РФ в % к предыдущему году

Год	Значение	Год	Значение
1992	–	2003	108,9
1993	86,3	2004	108,0
1994	78,4	2005	105,1
1995	95,4	2006	106,3
1996	92,4	2007	106,8
1997	101,0	2008	100,6
1998	95,2	2009	89,3
1999	108,9	2010	107,3
2000	108,7	2011	105,0
2001	102,9	2012	103,4
2002	103,1	2013	100,4

Ист.: Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/# (дата обращения: 01.07.2014).

Данные табл.4 показывают, что рост индекса промышленного производства в РФ имел место в период после 1999 г. и в основном в краткосрочной временной перспективе. Между тем об устойчивости развития можно говорить лишь в том случае, если показатель был подвержен не коротким по времени колебаниям, а изменялся под влиянием *серьезных, стабильно повторяющихся «сигналов»*. Могут быть выделены следующие временные периоды неубывающего роста индекса промышленного производства в РФ (см. табл. 5).

Таблица 5

Характеристика периодов роста индекса промышленного производства в РФ в период 1999–2013 гг.

Период	Тип и характеристика «сигнала», вызвавшего изменение динамики показателя	Тип роста
1999–2000 гг.	**Сильный**. Снижение показателя обусловлено экономическим кризисом 1998 г. В целом объемы выпуска в промышленности в течение 2000 г. оставались на достаточно высоком уровне, однако, начиная с сентября, они проявили тенденцию к сокращению, в первую очередь в черной металлургии и машиностроении	Неустойчивый
2001–2004 гг.	**Слабый.** Замедление роста промышленного производства произошло за счет снижения интенсивности развития промышленности по виду деятельности «добыча полезных ископаемых». По виду деятельности «обрабатывающие производства» среднемесячный прирост (с исключением сезонного и случайного факторов) составил 0,7 %	Устойчивый
2005–2007 гг.	**Сильный**. Снижение показателя обусловлено сокращением инвестиций, снижением объема розничной торговли, ухудшением внешнеэкономических условий, что привело к спаду в промышленном производстве, торговле, инвестиционной деятельности. Ситуация еще более ухудшилась в 2009 г., когда экономика России вслед за другими крупнейшими экономиками мира вошла в острую фазу мирового экономического кризиса	Неустойчивый

Периодом неубывающего роста индекса промышленного производства в РФ может быть признан период 2001–2007 гг. Некоторое снижение показателя в 2005 г. было обусловлено, прежде всего, влиянием случайных, краткосрочных факторов (стартовые условия для развития промышленности в 2005 г. были менее благоприятными, чем в 2003–2004 гг.). Рост индекса промышленного производства, а следовательно, и показателя *NVA* на душу населения, в период 2001–2007 гг. может быть признан устойчивым. Вышесказанное позволяет сделать следующее заключение: в современных экономических условиях неубывающий рост показателя «*NVA* на душу населения» в течение 7 лет свидетельствует об устойчивости развития территориальной социально-экономической системы.

При решении второй проблемы — установления минимального уровня показателя, начиная с которого можно вести речь об устойчивости развития, — исследователи используют следующие подходы:

— показатель устанавливается на основе стандартов, заложенных в программных документах страны (региона), в первую очередь стратегии (комплексной программы) социально-экономического развития. Этот подход не может быть использован, поскольку значения показателя «*NVA* на душу населения», так же как и других показателей, характеризующих прирост добавленной стоимости промышленности, не определены в программных документах развития страны и регионов;

— при установлении критического значения показателя в качестве стандарта используются средние значения по РФ, федеральным округам, другим (более развитым) старопромышленным регионам.

В табл. 6 представлены данные о динамике показателя «*NVA* на душу населения», по РФ и ЦФО в период 2010–2012 гг. (расчеты осуществлены в соответствии с логикой расчета показателя, представленной в табл. 1).

Таблица 6

Динамика показателя «*NVA* на душу населения» России и ЦФО, %

Год	Динамика *NVA* на душу населения РФ	Динамика *NVA* на душу населения ЦФО
2010	–	–
2011	126,5	113,5
2012	105,1	124,6
Средний темп роста показателя	115,8	119,1

Применение в качестве критического значения уровня роста *NVA* на душу населения в целом по РФ является не вполне обоснованным, поскольку российские регионы весьма разнообразны по направленности, динамике и источникам социально-экономического развития. Более привлекательным с этой точки зрения выглядит установление минимального значения показателя на уровне среднего по федеральному округу. В частности, этот подход вполне правомерно использовать в отношении старопромышленных регионов центра России, поскольку подавляющее число регионов ЦФО может быть отнесено к территориям данного типа. При установлении минимального (критического) темпа роста показателя «*NVA* на душу населения» на уровне среднего по ЦФО (119,1 % в год) можно говорить об устойчивости социально-экономического развития лишь трех регионов ЦФО: Калужской, Тверской и Тульской областей.

Таким образом, в качестве целевого показателя социально-экономического развития старопромышленного региона может быть предложен показатель чистой добавленной стоимости (*NVA*) в расчете на душу населения, обладающий следующими преимуществами:

— во-первых, он позволяет отслеживать не только периодические изменения в развитии ведущих отраслей экономики региона, как, например, показатель «индекс промышленного производства», но и долгосрочные тенденции в динамике региональных социально-экономических процессов;

— во-вторых, он может быть определен на основе данных официальной статистической отчетности с применением ряда несложных расчетных процедур, кроме того, он доступен в понимании работникам аппарата управления, а также жителям территории, не имеющим специального экономического или управленческого образования;

— в-третьих, он может быть конкретизирован в ряде частных показателей (драйверов), позволяющих отслеживать влияние на его динамику конкретных правовых, организационных, экономических и социальных факторов. Сформированная таким образом система индикаторов и показателей позволит принимать адекватные решения по построению (регулированию) системы управления устойчивым развитием региона, а также она может быть использована при оценке качества управления социально-экономическим развитием территории.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Николаев И.А., Марченко Т.Е., Точилкина О.С.* Сколько стоит Россия: 10 лет спустя. Раздел 2: Промышленность. М., 2014. 40 с.
2. *Сорокина Н.Ю.* Классификация старопромышленных регионов для целей управления устойчивым развитием // Известия ТулГУ. Сер.: Экономические и юридические науки. 2013. Вып. 3. Ч. I. С. 257–268.

Г.А. КАРПОВА, Л.В. ХОРЕВА, Т.Н. ПОПОВА

Галина Алексеевна Карпова — доктор экономических наук, профессор, декан факультета туризма СПбГЭУ, первый вице-президент Национальной академии туризма.

Окончила Ленинградский финансово-экономический институт им. Н.А. Вознесенского.

Автор более 140 работ, опубликованных в российских и зарубежных научных изданиях.

Сфера научных интересов — экономика и управление в сфере услуг, экономика и управление туристской деятельностью, рекреационная сфера.

Любовь Викторовна Хорева — доктор экономических наук, профессор, и. о. директора института туризма и сервиса СПбГЭУ, действительный член Национальной академии туризма.

Окончила Ленинградский финансово-экономический институт им. Н.А. Вознесенского.

Автор более 120 публикаций.

Сфера научных интересов — экономика и управление в сфере услуг, международная торговля услугами, экономика туризма, культуры и образования.

Татьяна Николаевна Попова — аспирантка кафедры экономики и управления в сфере услуг СПбГЭУ.

В 2012 г. окончила Российскую экономическую академию им. Г.В. Плеханова.

Область научной специализации — управление в сфере услуг, конгрессно-выставочная деятельность.

✧ ✧ ✧

РЫНОК КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫХ УСЛУГ: МАСШТАБЫ, ТЕНДЕНЦИИ, РЕГУЛИРОВАНИЕ

Глобализационные процессы в мире непосредственным образом влияют на наращивание деловых обменов. Сегодня резко возросло число контактов между участниками международных рынков, увеличивается количество международных корпораций, и взаимодействие между участниками подобных структур становится все более интенсивным. В связи с этим повышается значение разнообразных деловых встреч, которые могут быть организованы как в виде конференций, конгрессов, форумов, так и в виде выставок, салонов (автомобильный, авиасалон и т. п.), показов новой техники, технологий и других форм деловых митингов. Тем самым конгрессно-выставочная деятельность приобретает новое звучание в интегрированном мировом экономическом пространстве.

По статистике Всемирной туристской организации (UNWTO), доля конгрессно-выставочного сегмента в общем объеме деловых поездок составляет более 10 %. Индустрия конгрессных услуг за последние десятилетия во всем мире развилась в развернутую и самодостаточную сферу бизнеса. Мировой рынок конгрессных и выставочных услуг сегодня является одним из самых динамичных. По различным оценкам, среднегодовой оборот этого рынка составляет 40–60 млрд долл. США [10]. Как отмечалось на конгрессе Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI) в 2012 г., выставочная деятельность сегодня превращается в лидера глобальной экономики, становится основным драйвером бизнеса, поскольку объединяет все известные средства продвижения товаров и услуг.

Следует указать, что, с одной стороны, выставки призваны обслуживать бизнес, продвигая новые идеи, решения, товары, но, с другой стороны, это самостоятельная сфера хозяйственной деятельности, построенная на тесном взаимодействии со всеми участниками как национального, так и мирового рынков. Выставочный бизнес призван проводить опережающий анализ тенденций развития базовых отраслей хозяйства (и без этого не будет его роста); формировать деловые сообщества и ассоциации производителей товаров и услуг предоставлять заинтересованным во взаимодействии структурам возможности продвигать собственные продукты с использованием маркетинговых возможностей выставочных компаний. Хотя участники выставок (экспоненты) и участники выставочного бизнеса (производители выставочных услуг) всегда ориентируются на получение прибыли, на расширение сегмента потребителей и на другие традиционные рыночные результаты, но все отчетливее формируется понимание, что выставки — это важный инструмент наращивания нематериальных активов: вхождение в определенное бизнес-сообщество, рост узнаваемости компании, укрепление репутации, формирование позитивного социального имиджа.

При этом речь идет не только о «внутреннем имидже», нацеленном на национальные рынки, но и, несмотря на сложности текущего момента, о важности деловой репутации на международных рынках. Конгрессно-выставочные мероприятия призваны привлекать в страну не только и не столько готовые продукты, а, прежде всего, технологические решения и инновации, которые позволяют отечественному производителю занять лидирующие позиции на отраслевых рынках, а также продвинуть российские компании на высокотехнологичные глобальные рынки. Данная задача особенно актуальна в современной политико-экономической ситуации.

Здесь не обойтись без понимания того, каким именно образом организована выставочная деятельность в мировой практике, каковы масштабы и особенности функционирования выставочного бизнеса, тенденции и перспективы его развития. Важно представлять, в чем состоит специфика регулирования выставочной деятельности, какие структуры включены в процесс подобного регулирования, и гармонизировать отечественное законодательство с международными нормативными актами.

Исходя из этих задач, прежде всего, отметим, что наиболее популярными странами, в которых проводятся разнообразные бизнес-форумы, конференции, выставки и другие деловые встречи, согласно данным рейтинга Международной ассоциации конгрессов и конференций (International Congress and Convention Association — ICCA), в 2013 г. были: США (829 бизнес-выставок), Германия (722 выставки) и Испания (562 выставки). В данном рейтинге Россия находится на 40-м месте (после Гонконга и Китая) с 83 выставками, проведенными в 2013 г. (см. табл. 1).

ГРНТИ 06.71.57
© Г.А. Карпова, Л.В. Хорева, Т.Н. Попова, 2014

Интересно, что российские организации, включенные в анализ данного рынка, несколько иначе оценивают количество выставок в нашей стране. Так, по данным департамента маркетинга Выставочного объединения «РЕСТЭК», в России ежегодно проводится около 1700 выставок [6]. Расхождение в статистических данных легко объяснимо различными принципами организации статистического учета, однако такое расхождение может свидетельствовать и о недостаточно активном продвижении российских выставок на международный рынок.

Таблица 1

Рейтинг стран мира по количеству форумов, проведенных в 2013 г. [19]

Место в рейтинге	Страна	Количество форумов
1	США	829
2	Германия	722
3	Испания	562
4	Франция	527
5	Великобритания	525
6	Италия	447
7	Япония	342
8	Китай	340
9	Бразилия	315
10	Нидерланды	302
…	…	…
39	Гонконг	89
40	Россия	83

В США, согласно оценкам экспертов, темпы развития выставочной индустрии опережают рост ВВП в стране: в 2013 г. темпы роста ВВП составили 1,6 % [21], в то время как средние темпы роста выставочного бизнеса в мире, по данным Международного агентства стратегического консалтинга компаний (AMR International), составляют около 4 % в год [11]. Выставочный бизнес рассматривается как важный, если не важнейший, инструмент продвижения товаров и услуг. Ежегодно на участие в торговых и иных бизнес-выставках и форумах в США тратится около 60 млрд долл., это больше, чем предприятия в стране тратят на наружную рекламу и рекламу в СМИ, вместе взятых. Выставки в Германии обеспечивают более 40 % контактов в формате B2B. В бюджетах немецких компаний 42 % затрат на бизнес-коммуникации приходится на участие в выставках, а в сфере тяжелой промышленности этот показатель достиг 47 % [1].

По экспертным оценкам, индустрия деловых встреч приносит крупным городам в 4 раза больше средств, чем организация других массовых мероприятий [18]. Тем самым в развитии подобного бизнеса заинтересованы не только собственно участники выставок и бизнес-сообщество, но и региональные власти, поскольку крупные международные бизнес-мероприятия пополняют бюджет и одновременно способствуют активному развитию инфраструктуры территории, создавая дополнительную инвестиционную привлекательность города. Как отмечает С. Трофимов, сегодня «в Германии 80 % доходов казны Ганновера составляют доходы от выставочной деятельности, в Дюссельдорфе — 15 %, а в Петербурге, по нашим подсчетам, — только 0,7 %» [15]. Согласно некоторым оценкам в Германии, например, оборот конгрессной индустрии составляет 50 млрд евро в год, в Канаде — около 32 млрд канадских долл., конгресс-центр в Лейпциге ежегодно приносит в бюджет города более 30 млн евро [9]. В немецких выставках ежегодно участвуют более 160 тыс. экспонентов, 9–10 млн посетителей, общая площадь стендов составляет 6,5 млн кв. м. Почти 50 % экспонентов приезжают из-за рубежа [5].

Доля России на мировом выставочном рынке не превышает 2 %, в то время как доля рынка Германии — 20 %, половина крупнейших выставок мира проходит именно в Германии. Но, несмотря на небольшую долю России в мировом объеме выставочных услуг, страна находится в русле мировых тенденций. По оценкам специалистов, сегодня в выставках, проходящих на территории нашей страны, принимает участие около 140 тыс. российских и 20 тыс. зарубежных фирм и организаций [3]. По данным Российского союза выставок и ярмарок, в 2013 г. был отмечен значительный рост числа иностранных участников (на 11,4 %), при одновременном снижении количества российских участников выставок

(–3 %) [17]. Как указывает С.П. Алексеев, мы, безусловно, находимся в тренде, несмотря на то, что по масштабам выставочно-конгрессной деятельности пока, конечно, отстаем от стран-лидеров [7].

Наиболее популярными городами для проведения выставок в мировом рейтинге 2013 г., составленном ICCA, были: Париж — 204 выставки, Мадрид — 186, Вена — 182, Барселона — 179, Берлин — 178, Сингапур — 175, Лондон — 166 выставок соответственно. Москва в этом рейтинге занимает 68-е место с 34 выставками, наряду с Манчестером и Роттердамом; Санкт-Петербург провел в 2013 г. 32 выставки и оказался на 79-м месте вместе с Бухарестом, Краковом и Тулузой (см. табл. 2).

Таблица 2

Рейтинг городов мира по количеству форумов, проведенных в 2013 г. [19]

Место в рейтинге	Город	Количество форумов
1	Париж	204
2	Мадрид	186
3	Вена	182
4	Барселона	179
5	Берлин	178
6	Сингапур	175
7	Лондон	166
8	Стамбул	146
9	Лиссабон	125
10	Сеул	125
…	…	…
68	Манчестер, Москва, Роттердам	34
79	Бухарест, Краков, Санкт-Петербург, Тулуза	32

Несмотря на относительно низкие позиции в указанном рейтинге выставочной активности, в России, между тем, наблюдается рост интереса к данной сфере бизнеса. По оценкам экспертов, рынок выставочной деятельности в стране достигает 1,5 млрд долл. США. Основные конгрессно-выставочные мероприятия сосредоточены в Москве и Санкт-Петербурге — это примерно 60 % рынка, оставшаяся часть — региональные операторы. Знак Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI) имеют 89 российских выставок, в том числе 62 московские, а членами UFI являются 22 московские выставочные компании, занимающиеся организацией и проведением торгово-промышленных выставок, при этом последние 2–3 года столичные выставочные мероприятия устойчиво посещают около 8,5 млн посетителей, из которых порядка 2 млн — специалисты практически всех отраслей российской экономики [4].

Среди наиболее популярных городов России, помимо Москвы и Санкт-Петербурга, которые, однако, не попали в рейтинг ICCA, находятся Казань, Новосибирск, Екатеринбург, Владивосток [16]. В перспективе более быстрыми темпами будут расти именно региональные рынки выставочной индустрии. Тенденция развития регионального рынка выставочных услуг обусловлена замедлением роста московского рынка. Согласно оценкам экспертов он будет расти приметно на 2 % в год, в то время как темпы роста регионального выставочного бизнеса по числу проводимых мероприятий будут прирастать на 7 % ежегодно [6].

Развитию этой тенденции способствовало и будет способствовать строительство и ввод в действие новых современных площадей в таких городах, как Санкт-Петербург (Конгрессно-выставочный центр «ЭКСПОФОРУМ», один из современнейших в России выставочных комплексов), Новосибирск (крупнейший за Уралом выставочный комплекс «Новосибирск Экспоцентр»), Екатеринбург (Международный выставочный центр «Екатеринбург-Экспо») и др. При этом региональные выставки становятся все более привлекательными ввиду высокого профессионализма в организации событий любой направленности. Строительство подобных комплексов повышает в целом инвестиционную привлекательность региона. Например, строительство в Санкт-Петербурге нового выставочного центра «ЭКСПОФОРУМ» в районе аэропорта Пулково, по мнению инвесторов, позволит придать новый импульс конгрессно-выставочной активности в городе и даст существенный толчок развитию перифе-

рийной городской территории. Во всем мире уже давно наблюдается тенденция вытеснения из центральных районов городов промышленных предприятий, а «оставленные» индустриальные объекты становятся открытыми общественными пространствами для творчества, на которых, в том числе, возможно проведение форумов и выставок соответствующей направленности (например, Лофт «Этажи», открывшийся в 2007 г. в Санкт-Петербурге в здании бывшего хлебозавода на Лиговском пр., 74. Сегодня это одно из крупнейших выставочных пространств в городе, где на площади в 3000 кв. м расположились 2 галереи современного искусства, 4 выставочных площадки, кофейня «Зеленая комната», открытая крыша и Локейшн Хостел [22]).

В целом развитие выставочного бизнеса оказывает позитивное влияние на экономику города как участника мирового экономического пространства. Например, в 2014 г. в Санкт-Петербурге прошел ряд международных специализированных промышленных выставок, в том числе: Петербургская техническая ярмарка и Петербургский промышленный конгресс; «Высокие технологии. Инновации. Инвестиции (Hi-Tech)»; Международный строительный форум; Международная специализированная выставка энергетической промышленности и электрооборудования и др. Кроме того, проходит крупнейшая туристическая выставка на Северо-Западе России INWETEX-CIS TRAVEL MARKET, объединяющая большое число туристических мероприятий [12]. Кроме того, в октябре 2014 г. к официальному открытию выставочного центра «ЭКСПОФОРУМ» приурочено проведение такого статусного мероприятия, как IV Петербургский международный газовый форум.

Отметим, что открытие новых выставочных площадей обусловлено как ростом собственно выставочного бизнеса, так и мировой тенденцией комплексного развития выставочных услуг, что возможно только с применением инновационных технологий экспонирования. Именно комплексное предоставление как основных, так и сопутствующих услуг дает высокий мультипликативный эффект, выражающийся в увеличении объема налоговых поступлений в бюджеты различных уровней, развитии городской инфраструктуры и смежных с выставочной сферой отраслей, повышении в целом инновационной и инвестиционной привлекательности территорий и регионов, где проводятся подобные мероприятия.

Развитие выставочного бизнеса невозможно без сильных и профессиональных операторов. Так, сегодня крупнейшими операторами на рынке выставочных услуг являются две российские компании — группа компаний ITE и Выставочное объединение «РЕСТЭК». При этом группа компаний ITE в 2014 г. вошла в пятерку мировых лидеров по объему выручки от организации выставочных мероприятий, попав в ежегодный аналитический отчет о состоянии мирового рынка выставочных услуг (Globex Market Report), представленный AMR International. Группа компаний ITE, согласно исследованию Globex Market Report, прочно занимает лидирующие позиции с долей в 22 % на российском рынке выставочных услуг. Следует отметить, что, по данным этого отчета, российский рынок выставочных услуг вырос в 2013 г. более чем на 8 % по сравнению с предыдущим периодом и является в настоящее время 6-м по объему рынком экспоуслуг в мире [20].

Мы хотели бы сослаться на данные Российского союза выставок и ярмарок (РСВЯ), которые дают некое обобщенное представление об инфраструктуре и емкости выставочного рынка в России. Так, по данным РСВЯ, общий объем выставочных площадей еще недостаточно велик и едва достигает 600 тыс. кв. м, при этом, по подсчетам AMR International, объем выставочных площадей в России примерно в 4 раза больше — 2,7 млн кв. м, но в любом случае заметно меньше, чем в странах с более развитым рынком подобных услуг: в США, по оценкам, порядка 41 млн кв. м выставочных площадей, в Китае — 13 млн, в Германии — 9 млн, во Франции — 6 млн [6].

Эффективное создание и функционирование выставочного бизнеса во всем мире невозможно без выстроенной системы его нормативного регулирования. В международной практике организация выставочно-ярмарочной деятельности — довольно сложный процесс, именно поэтому существует большое разнообразие документов и организаций, которые в той или иной степени определяют основные правила ведения данного бизнеса. В большинстве сран конгрессно-выставочная деятельность активно поддерживается государством, однако все еще нет единого подхода к ее законодательному регулированию.

В ряду международных актов выделим следующие.

1. Парижская конвенция 1928 г. о международных выставках, описывающая вопросы проведения всемирных выставок, в ряду прочего в данной конвенции описаны права и обязанности организаторов

и участников выставок, предложена классификация выставочной деятельности и возможная периодичность всемирных выставок.

2. В рамках Европейского Союза как регулирующий документ используется Объяснительное сообщение Комиссии европейских сообществ «О применении правил Единого рынка к сектору ярмарок и выставок», в котором отмечается, что выставки и ярмарки представляют собой сектор активной экономической деятельности в Европейском сообществе и каждое государство — член ЕС вправе создавать условия проведения выставочно-ярмарочных мероприятий и механизм участия в них экспонентов при условии их соответствия положениям Римского договора о свободе движения товаров, капиталов и услуг в рамках ЕС и принципам функционирования Единого рынка [13].

3. На пространстве государств — участников СНГ действует «Соглашение о развитии выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Содружестве Независимых Государств» от 26 мая 1995 г., уточненное и дополненное в Минске в 2008 г. [8].

4. Кроме международных и региональных соглашений на национальном уровне разрабатываются и применяются нормативные и правовые документы, специально регламентирующие конгрессно-выставочную деятельность. Так, в США разработано два законодательных акта: «Об участии Соединенных Штатов в международных выставках» и «О торговых ярмарках»; в Италии действует «Рамочный закон о выставочной отрасли»; во Франции — ордонанс «О выставочно-ярмарочных мероприятиях» [2]. В Испании принят закон «Об упорядочении выставочной деятельности Автономной области Мадрида». В Германии, несмотря на ее ведущие позиции в данной сфере деятельности, не предусмотрено государственного регулирования выставочного бизнеса. Тем не менее действует документ, который назван «Самодисциплинирующие правила» (Добровольный кодекс профессиональной этики). В рамках этого документа подробно описаны подходы к типологии ярмарок и выставок, содержатся базовые определения [7].

К основным организациям, которые занимаются вопросами регулирования конгрессно-выставочной деятельности на международных и национальных рынках, относятся следующие.

1. Всемирная ассоциация выставочной индустрии (UFI), созданная в 1925 г. В настоящее время она насчитывает 635 членов из 228 городов, 85 стран.

2. Международное бюро выставок, созданное в 1931 г. для наблюдения за выполнением Парижской конвенции 1928 г. и успешно функционирующее до сих пор.

3. Одной из ведущих в сфере организации международных мероприятий, самой крупной профессиональной ассоциацией на рынке международных встреч является Международная ассоциация конгрессов и конференций (ICCA), объединяющая в своей структуре авиакомпании, профессиональных организаторов конгрессов, конференций и выставок, отели, агентства, занимающиеся бизнес-туризмом, и многие другие структуры. Эта организация насчитывает свыше 1 тыс. членов из 90 стран мира.

4. На пространстве СНГ в рамках соглашения о развитии выставочной деятельности был создан постоянно действующий Межгосударственный совет по выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности стран — участниц СНГ, основными функциями которого являются разработка и осуществление мер по развитию и поддержке выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятий в государствах — членах СНГ и содействие продвижению на международный рынок научно-технических, инновационных разработок, ноу-хау, товарной продукции и ряд других функций, призванных обеспечить поступательное развитие этого рынка в СНГ [8].

5. Помимо этого большую активность в деле развития международных контактов в сфере конгрессно-выставочных мероприятий проявляют такие структуры, как: Международная ассоциация конгрессных и туристических бюро (IACVB), одна из старейших организаций, основанная в 1914 г., в настоящее время организация насчитывает 410 членов из 32 стран мира; Международная ассоциация распорядителей деловых встреч (MPI) — ассоциация, объединяющая специалистов — организаторов мероприятий различного масштаба, а также представителей организаций — поставщиков услуг для этой сферы бизнеса (гостиниц, авиакомпаний, ресторанов и т. д.), насчитывает сегодня около 15 тыс. членов; Международная ассоциация конгресс-центров (AIPC), участниками которой являются 120 ведущих конгресс-центров из 43 стран; Международная ассоциация организаторов выставок (IAEM), собравшая в своих рядах более 3200 участников и ряд других правительственных и неправительственных организаций.

6. В России в числе наиболее влиятельных организаций следует назвать Российский союз выставок и ярмарок (РСВЯ), основными задачами которого являются продвижение отечественной продукции на рынки различных стран, содействие развитию торговых и экономических связей, обеспечение прозрачности российского выставочного рынка, анализ законодательства с целью совершенствования нормативной и правовой базы конгрессно-выставочной деятельности.

Следует отметить, что в России до сих пор поле регулирования конгрессно-выставочной сферы находится на этапе становления. В 2014 г. была одобрена Концепция развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации и утвержден план мероприятий по ее реализации [14]. При этом актуальным остается вопрос о разработке и принятии федерального закона о выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в РФ, который должен стать основой правового регулирования отрасли на национальном рынке, определить порядок отношений межу всеми участниками рынка, а также зафиксировать роль государства в его развитии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексеев С.П.* Выставочная деятельность: лидерство и Marketing Mix в цифровую эпоху // Инициативы XXI века. Всероссийский научный и общественно-просветительский журнал. URL: http://www.ini21.ru/about/
2. Аналитические материалы для Парламентских слушаний в Совете Федерации Федерального Собрания Российской Федерации по вопросу «Правовые основы выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности как механизма повышения конкурентоспособности и продвижения отечественных товаров и услуг на внутренний и внешний рынки». М., 2014. URL: http://rusraport.ru/tpp/2014/2/20
3. Выставки как двигатель российской торговли // Торгово-промышленные ведомости. Тематический дневник. URL: http://politobzor.net/show-14968-vystavki-kak-dvigatel-rossiyskoy-torgovli.html
4. Выставочная деятельность: лицом к инвесторам // Промышленник России. 2012. Май. URL: http://promros.ru/magazine/2012/may/vystavochnaya-deyatelnost-licom-k-investoram.phtml
5. Выставочный бизнес России и других стран. URL: http://expomap.ru/article_info.php/articles_id/40/article/vystavochnyi-biznes-rossii-i-drugih-stran
6. *Грибцова Ю.* Выставочный бизнес постепенно восстанавливается // Ведомости. 2013. 27 марта. URL: http://www.vedomosti.ru/companies/news/10472421/pokazhut_vsem
7. О состоянии нормативно-правовой базы выставочно-ярмарочной деятельности и путях ее совершенствования. Портал Торгово-промышленной палаты РФ. URL: http://www.tpprf.ru/ru/exhibition_activity/coordination/framework/state/
8. Официальный сайт Исполнительного комитета СНГ. URL: http://vvcentre.ru/mgs/
9. *Педыч Л.П.* Управление конгрессной деятельностью как фактором инновационного развития региона. URL: http://doc2all.ru/article/18102012_95895_pedych
10. Портал ИнформЭКСПО. URL: http://www.informexpo.ru/new/view_content.php?id=1065
11. Портал Международного агентства стратегического консалтинга компаний (AMR International). URL: http://www.amrinternational.com/
12. Портал «Международные туристские выставки». URL: http://travelexhibition.ru/ index/
13. Портал российского союза выставок и ярмарок. Объяснительное сообщение Комиссии европейских сообществ «О применении правил Единого рынка к сектору ярмарок и выставок» —98/c143/02. URL: http://www.uefexpo.ru/?id=62448
14. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 июля 2014 г. № 1273-р «О Концепции развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».
15. России есть куда расти: индустрия встреч и ее потенциал развития. URL: http://expocom.ru/ news/rossii-est-kuda-rasti-industriya-vstrech-i-ee-potentsial-razvitiya/
16. Российские города в международных туристических рейтингах 2014. Портал Центра гуманитарных технологий. URL: http://gtmarket.ru/news/2014/05/23/6783
17. *Смородова Л.* Выставки России: прибыль растет, площадь сокращается... // Экспо-ведомости. 2014. № 1. С. 10–11.
18. *Хорева Л.В., Федорова Е.В.* Конгрессные бюро как инновационный метод продвижения российских дестинаций на рынке услуг конгрессно-выставочного туризма // Известия СПбГЭУ. 2013. № 1. С. 39–46.
19. ICCA Statistics Report 2013. Country & City Rankings. International Association Meetings Market. URL: http://www.iccaworld.com/npps/story.cfm?nppage=3537

20. ITE вошла в пятерку лидеров мирового выставочного рынка. URL: http://www.ite-russia.ru/ru-RU/office/news/21122.aspx
21. The World Factbook — CIA. URL: https://www.cia.gov/...world-factbook/.../us.htm]
22. URL: http://www.loftprojectetagi.ru/

А.А. КУРОЧКИНА, Е.Н. ОСТРОВСКАЯ

Анна Александровна Курочкина — доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического университета (СПбГТЭУ).

В 1986 г. окончила Ленинградский финансово-экономический институт им. Н.А. Вознесенского. С 2001 г. по настоящее время работает в СПбГТЭУ.

Автор более 180 научных работ, в том числе 7 монографий.

Сфера научных интересов — менеджмент, стратегический менеджмент.

Елена Николаевна Островская — аспирантка кафедры менеджмента Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического университета.

В 2007 г. окончила Вологодский государственный технический университет.

Автор 22 публикаций.

Область научной специализации — стратегический менеджмент, вертикальная интеграция, промышленность.

✧ ✧ ✧

УСЛОВИЯ И ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

Мировой опыт свидетельствует о том, что высокой конкурентоспособностью на мировом рынке обладают, прежде всего, вертикально интеграционные образования, которые объединяют всю технологическую цепочку: от исследований и разработок до производства средств, предметов труда и выпуска готовой продукции.

В данной ситуации представляется, что создание современных корпораций вертикального типа в России по аналогии с лучшими мировыми образцами способно решить сразу две проблемы: повысить конкурентоспособность ведущих российских компаний и возродить отечественное производство машин и оборудования.

В последние годы в России имели место успешные варианты вертикальной интеграции: в агропромышленном и лесном комплексах, металлургии, ряде других отраслей. Формирование вертикально интегрированных объединений предприятий (ВИОП), несмотря на ее актуальность и значимость, представляет собой относительно новое направление в исследованиях интеграции добывающих и обрабатывающих отраслей промышленности с научно-исследовательскими центрами в рыночных условиях хозяйствования.

Авторская концепция основывается на институциональном подходе к исследованию отечественного опыта в области формирования вертикально интегрированных образований, описанных в рабо-

ГРНТИ 06.71.02

© А.А. Курочкина, Е.Н. Островская, 2014

тах таких ученых-экономистов, как А.В. Бабкин, Р.А. Байбекова, В.Л. Бурковский, А.А. Винокуров, Е.Л. Драчева, А.А. Керашев, Р.М. Лапкин, А.М. Либман, Б.Е. Стрельцов, Б.А. Шиянов, С.А. Шубин.

В работе Е.Л. Драчевой и А.М. Либман [3], С.А. Шубина [8] рассматриваются проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур. А.В. Бабкин [1] приводит типологию интегрированных структур, отражающую их особенности и характерные черты. Механизм формирования и оценки эффективности функционирования вертикально интегрированных структур описан в работах С.А. Шубина [8], Б.Е. Стрельцова, Б.А. Шиянова, В.Л. Бурковского [7]. Особенности влияния условий и факторов внешней среды при формировании стратегии развития вертикально интегрированных компаний отмечены в статье А.А. Винокурова [2]. В работе Р.М. Лапкина [5] рассматривается инструментарий формирования и развития вертикально интегрированной предпринимательской структуры. А.А. Керашев и Р.А. Байбекова [4] проанализировали организационно-экономические аспекты создания и эффективного функционирования вертикально интегрированных формирований. Анализ публикаций по исследуемой теме позволил выделить условия и процесс создания вертикально интегрированных объединений предприятий.

Для управления процессами создания вертикально интегрированных объединений предприятий необходимо оценить условия реализации интеграционных преобразований в регионе и определить меры государственного воздействия на формирование интеграционного образования. Выявление условий и процесса формирования интегрированных структур позволит оптимизировать производственную структуру вертикально интегрированных объединений предприятий.

Создание вертикально интегрированных объединений предприятий напоминает волновой процесс углубленной концентрации — хозяйственной интеграции промышленных предприятий в крупные промышленные объединения. Как показывает практика, формирование промышленных объектов вертикального направления приводит к углублению специализации и усилению концентрации, повышению производительности труда, увеличению прибыли и рентабельности производства.

Разрабатывая мероприятия по совершенствованию управления процессом создания вертикально интегрированного объединения предприятий, следует, прежде всего, учитывать, что это объект регионального управления с присущими ему организационной формой и структурой и для организации данного процесса необходимо образование специальных органов программно-целевого управления [6].

Цель создания вертикально интегрированного объединения предприятий — обеспечить эффективное решение производственной межотраслевой региональной проблемы, т. е. организация межотраслевого, а иногда и межрегионального, взаимодействия совокупности элементов производительных сил, принадлежащих различным отраслям и расположенных необязательно в пределах одного региона (области, края), но нацеленных на достижение единой цели. Управление процессом такого типа требует использования методов и форм программно-целевого управления, при котором вся совокупность объектов, участвующих в создании вертикально интегрированного объединения предприятий, будет рассматриваться в качестве единого объекта с общей задачей функционирования.

Однако процесс формирования вертикально интегрированного объединения предприятий включает не только создание новых, но и функционирование реализующих программу и постепенно вводимых целевых объектов комплекса. Поэтому, наряду с программно-целевой структурой управления, в пределах вертикально интегрированного объединения предприятий должны функционировать и отраслевые, и территориальные структуры. Соотношение значимости этих форм меняется от фазы к фазе создания вертикально интегрированного объединения предприятий. По мере ввода целевых объектов роль программного управления сокращается, а роль отраслевого и территориального управления возрастает. И на последней фазе создания вертикально интегрированного объединения предприятий и его дальнейшего развития на первый план выступают отраслевой аспект руководства производственными объектами, а также межотраслевой и территориальный аспекты управления в отношении объектов производственной и социальной инфраструктуры. Меняется и характер деятельности органов управления вертикально интегрированным объединением предприятий на месте: сокращается непосредственное руководство деятельностью объектов и возрастает работа по координации.

Следовательно, и в отношении программ формирования и развития вертикально интегрированного объединения предприятий остается справедливым общее положение о том, что как только программа реализуется, дальнейшее функционирование хозяйственных систем осуществляется по общей схеме управления. При этом очень важно учитывать динамизм вертикально интегрированного объ-

единения предприятий, изменение задач управления на различных фазах формирования такого объединения, период функционирования органов управления и отдельных участников процесса создания вертикально интегрированного объединения предприятий. Фазы создания вертикально интегрированного объединения предприятий можно сформулировать следующим образом.

I фаза (научная и проектная подготовка) — регулирование порядка проведения экспертизы и оформления результатов научных исследований и проектных обоснований по предполагаемым или намечаемым вертикально интегрированным объединениям предприятий как единой системы в условиях как отсутствия, так и наличия специальных органов управления по конкретному вертикально интегрированному объединению предприятий.

II фаза (интенсивная инфраструктурная подготовка территории и интенсивное создание всех объектов ВИОП) — юридическое оформление решения о создании вертикально интегрированного объединения предприятий, образование специальных органов управления конкретным объединением и закрепленных организаций, регулирование подготовки документов и деятельности всех участников объединения при условии ведущей роли органов управления вертикально интегрированным объединением предприятий и сохранения функционирования органов территориального и отраслевого управления.

III фаза (начало стационарного функционирования целевых объектов ВИОП) — регулирование взаимодействия участников и развитие вертикально интегрированного объединения предприятий в условиях постоянного увеличения числа действующих целевых объектов.

Важный элемент механизма управления процессом формирования комплексов — финансирование, также нуждающееся в совершенствовании. Пока сделаны первые шаги в установлении финансовой ответственности за выполнение обязательств в отношении вертикально интегрированного объединения предприятий — введены финансовые санкции в случае нарушения сроков ввода в эксплуатацию объектов. В процессе создания вертикально интегрированного объединения предприятий любое отставание от графика обязательно приведет к нарушению пропорциональности в формировании взаимосвязанных элементов как единой системы, и, следовательно, все участники вертикально интегрированного объединения предприятий должны нести одинаковую ответственность, в том числе и финансовую.

Необходимым условием успешной деятельности предлагаемой нами системы управления является официальное оформление правового статуса вертикально интегрированных объединений предприятий как особой формы организации производства. В качестве первого шага юридического оформления подобного объединения необходимо разработать и принять «Положение о вертикально интегрированных объединениях предприятий». Кроме того, следует уточнить функции в отношении органов управления таких объединений и внести дополнения в соответствующие положения и постановления, определяющие их деятельность.

Сущность вертикально интегрированного объединения предприятий с позиции его эффективного формирования, изучения как объекта управления приобретает программно-целевую комплексную системную характеристику. В этом случае имеет место представление о вертикально интегрированных объединениях предприятий как о прогрессивной форме размещения производства или как об интенсивной форме размещения производства.

Основа вертикально интегрированных объединений предприятий включает единство двух подсистем: экономической (основой, которой выступает производство в широком понимании — собственно производство, обмен, распределение и потребление), природной (территория со всем комплексом природных условий и ресурсов). С позиции формирования и управления следует, что объединения предприятий являются результатом организующей деятельности как отраслевого, так и территориального руководства, а поэтому вертикально интегрированные системы нуждаются в применении программно-целевого подхода в управлении.

Нами разработана классификация условий формирования вертикально интегрированных объединений предприятий как объектов управления, в которой основные их признаки собраны в две большие группы — природные и экономические (см. табл. 1). Определяющими показателями для каждого объединения предприятий являются присущие только данному объединению предприятий признаки: масштаб, специализация, степень развития и др. Следует отметить, что подробные данные, собранные

по предложенной классификации для конкретного вертикально интегрированного объединения предприятий, могут составить его паспорт.

Таблица 1

Классификация условий формирования вертикально интегрированных объединений предприятий

	Основные признаки	**Варианты условий развития вертикально интегрированных объединений предприятий**		
		Природные особенности		
1	Характеристика природных ресурсов, их территориальных сочетаний	Крупные месторождения полезных ископаемых	Небольшие месторождения и ресурсов	Уникальные месторождения полезных ископаемых
2	Специализация в зависимости от климатических особенностей	Производственное звено носит обеспечивающий характер	Производство и другие хозяйственные звенья не имеют ограничений	Особый упор на функционирование производственного звена
		Экономические особенности		
3	Объем производства (или доля) в национальной экономике	Локальные, незначительные	Средние (важны на уровне региона)	Особо крупные (важны на уровне страны)
4	Характер целей, их изменение во времени	Ориентированные на устойчивое функционирование	Ориентированные на развитие	Ориентированные на значительное обновление целей
5	Количество решаемых задач для национальной экономики	Решают одну задачу	Решают две-три задачи	Решают много задач
6	Фаза (уровень) развития	Проектируемые	Формируемые	Сформированные
7	Динамика развития	Изменяются медленно	Развиваются	Быстро развиваются
8	Экономико-географическое развитие территории	В районах начального освоения	В районах нового освоения	В давно освоенных районах
9	Территориально-административные границы	Размещаются в одном районе или городе	Размещаются на территории региона (области, края)	Функционируют на всей территории страны
10	Развитие производственной инфраструктуры	Условия начального развития инфраструктуры	Удовлетворительные условия	Хорошие условия
11	Обеспеченность кадрами	Недостаточная обеспеченность	Обеспечены в достаточном количестве	Обеспеченность избыточная
12	Количество функционирующих отраслей национальной экономики в составе ВИОП	Одноотраслевые ВИОП	Преобладает влияние нескольких отраслей в составе ВИОП	Многоотраслевые ВИОП
13	Специализация производства	Специализированное производство	Диверсифицированное производство	Широкая родственная диверсификация производства
14	Степень кооперирования	Слабокооперированные	Среднекооперированные	Высококооперированные
15	Прибыльность производства	Убыточные	Дающие прибыль	Особо прибыльные
16	Развитие базы стройиндустрии	Недостаточное	Среднее	Высокое развитие
17	Наличие системы органов управления	Наличие органов управления ВИОП	Координация на уровне государственных органов	Наличие государственных органов управления ВИОП

Создание вертикально интегрированных объединений предприятий может происходить на различных уровнях. В настоящее время наибольшее распространение получила следующая иерархия масштабов:

макроэкономический уровень — вертикально интегрированное объединение предприятий различных отраслей экономики, объединенных полным циклом производства продукции на уровне страны или экономического района;

мезоэкономический уровень — вертикально интегрированная группа предприятий, объединенных производственно-технологической цепочкой производства продукции, расположенных на территории региона;

микроэкономический уровень — вертикально интегрированное предприятие, отдельные подразделения которого обрабатывают один и тот же продукт на различных стадиях производственного процесса.

Основной производственной ячейкой вертикально интегрированных объединений предприятий являются, как уже отмечалось, промышленные предприятия. Специализация вертикально интегрированных объединений предприятий может быть очень разной, поскольку представляет собой сочетание предприятий нескольких отраслей и, следовательно, их специализация неоднородна. Между тем представляется правомерным выделение различных типов структур.

Различаются начальная, зрелая и завершенная степени сформированности вертикально интегрированных объединений предприятий.

Создание вертикально интегрированных образований возможно двумя путями: 1) путем специального строительства новых крупных технически передовых промышленных объектов; 2) посредством объединения уже существующих, сравнительно небольших промышленных объектов, когда родственные предприятия группируются вокруг одного наиболее крупного — передового, головного предприятия.

При создании вертикально интегрированных промышленных объединений «с нуля» проявляется целый ряд особенностей, главная из которых заключается чаще всего в отсутствии готовой инфраструктуры (и производственной, и социальной). Это, во-первых, предъявляет дополнительные требования к системе управления, так как его грамотная организация позволяет сэкономить огромные средства как в стоимостном, так и в материальном исчислении и в количестве затраченного труда. Во-вторых, освоение новых районов объективно требует предварительных начальных вложений в создание базы формирования вертикально интегрированного объединения предприятий: в строительную индустрию, транспорт, подготовку кадров, и прежде всего в науку (как в фундаментальную, так и в прикладную). При этом экспертно-аналитическая деятельность науки, определяющая ценность тех или иных решений, в будущем будет значительно усложняться и одновременно становиться важным элементом контроля за созданием вертикально интегрированных объединений предприятий.

Второй вариант более приемлем для районов нового промышленного освоения; проявляется преимущественно в давно заселенных районах. Здесь насчитываются десятки предприятий, которые с производственной точки зрения целесообразно сгруппировать в производственные объединения.

Предприятие или группа предприятий может осуществить стратегию вертикальной интеграции путем создания собственных производственных мощностей, которые будут охватывать другие звенья отраслевой цепи издержек, или путем приобретения уже существующих предприятий.

Создавая вертикально интегрированные объединения предприятий, приходится иметь дело с природными, экономическими факторами развития экономики, с политической стратегией, определяющей актуальность и приоритет развития данного интегрированного объединения предприятий, и, наконец, с социальными факторами, определяющими развитие человеческих ресурсов как части всего общества. Все это наполняет понятие вертикально интегрированных объединений предприятий новыми чертами и требует разработки новой системы управления при их создании и развитии.

При проектировании ставится цель по разработке конкретных предложений формирования вариантов вертикально интегрированных объединений предприятий, обеспечивающих максимальную эффективность функционирования. В соответствии с этим при разработке проекта ставятся следующие цели:

— формулирование предложений по перспективному объединению предприятий на основе их детального анализа;

— выделение предприятий, объединенных в единый технологический процесс производства продукции с высокой добавленной стоимостью, составление перечня объединений предприятий;

— определение перспектив расширения существующих и размещения новых подразделений предприятий, входящих в ВИОП, и отдельных промышленных предприятий;

— прогнозирование на перспективу потребностей в рабочих кадрах в целом и для отдельных подразделений предприятий, а также путей их привлечения в регион.

Основными задачами разработки структуры вертикально интегрированных объединений предприятий являются:

1) определение вариантов рационального, взаимосвязанного размещения объединений предприятий в пределах региона (области, края, республики);

2) определение вариантов объединения предприятий в пределах региона (области, края, республики);

3) определение степени развития социальной и производственной инфраструктуры региона;

4) выявление природных, экономических и трудовых ресурсов, возможностей их рационального и комплексного использования;

5) определение перспективных вариантов развития объединений предприятий и их стратегического значения для экономики страны;

6) экономическое обоснование выполнения очередности работ по составлению проектов создания вертикально интегрированного объединения предприятий.

Для решения поставленных задач необходимы данные для определения потребности в ресурсах, в том числе потребности в финансовых ресурсах, размеров необходимого привлечения и (или) перераспределения трудовых ресурсов, а также информация для последующих работ по проектированию структуры, выбора наиболее приемлемого варианта (см. рис.).

Рис. 1. Основные этапы проектирования структуры вертикально интегрированных объединений предприятий

Таким образом, открывается возможность оперативно генерировать варианты сбалансированного развития всех элементов хозяйства в рамках основных локальных условий и ограничений. Каждый из вариантов может отражать совокупность условий развития экономики в части масштабов и темпов развития отраслей специализации, использования местных ресурсов с учетом их локализации и возможного перераспределения, организации производственных связей, развития и реконструкции всех отраслей экономики региона.

Этапы создания вертикально интегрированного объединения предприятий включают оптимизацию структуры объединения предприятий и предполагают решение группы взаимосвязанных задач прогнозирования основных параметров развития вертикально интегрированного объединения предприятий. Решение задачи оптимизации производственной структуры обычно начинается с анализа развития экономики региона, хозяйственной деятельности предприятий, возможно входящих в объединение предприятий, и завершается, как правило, оптимизацией структуры отдельного вертикально интегрированного объединения предприятий. На каждом этапе определяются цели и основные ограничения для последующих задач, которые, в свою очередь, используются для уточнения показателей производства и потребления ресурсов, выявления резервов локальных ресурсов и определения полных затрат с учетом внутрисистемных связей и эффектов взаимодействия элементов.

Таблица 2

Последовательность и содержание этапов процесса проектирования структуры вертикально интегрированных объединений предприятий

Типы работ	Этапы проектирования		
	I	II	III
	предплановые работы	предпроектные работы	
Территория исследования	Территория разработки, целевая комплексная программа	Схема территориальной планировки ВИОП	Разработка проекта территориальной планировки ВИОП
Цель исследования	Определение производственной и организационной структуры ВИОП	Определение организационной структуры предприятий	Определение производственной и организационной структуры цехов, участков
Объекты исследований			
Функциональные элементы хозяйства	ВИОП	Площадки, промышленные предприятия	Промышленный цех, участок, технологический процесс
Отрасли специализации	Предприятия, производства, входящие в ВИОП	Основные производства	Номенклатура продукции
Комплексирующие производства	Вспомогательные производства	Предприятия или производства вспомогательные и обслуживающие	Предприятия и производства вспомогательные и обслуживающие, их элементы
Инфраструктура	Коммуникации предприятий, входящих в ВИОП, производственные коммуникации	Межплощадочные, внутриузловые участки коммуникаций	Коммуникации промышленного цеха, участка, учреждения обслуживания населения
Ресурсы			
Трудовые ресурсы	Общая численность трудовых ресурсов	Численность трудовых ресурсов по территориальным единицам	Численность трудовых ресурсов с учетом деления по профессиям
Природные ресурсы	Источники по видам ресурсов	Источники по видам и категориям ресурсов	Источники по видам и категориям ресурсов
Производственно-транспортные связи	Потоки внутри ВИОП	Межплощадные, внутриузловые потоки	Потоки производственных цехов, участков
Учитываемый эффект	Размещения	Размещения, концентрации, агломерации	Пространственная организация хозяйства и расселения
Пространственная структура	ВИОП	Предприятия (узлы), площадки	Цех, участок
Организационная структура (структурная схема)	Определение числа уровней в системе управления ВИОП, формирование базовых подразделений аппарата управления, разработка порядка взаимодействия подразделений	Определение специализации и кооперации подсистем, распределение конкретных задач между предприятиями, построение внутриорганизационных связей	Определение состава внутренних элементов базовых подразделений, определение численности подразделений, трудоемкости основных видов работ

Окончание табл. 2

Непосредственный результат решения	Варианты развития и размещений объектов отраслей специализаций и элементов производственной инфраструктуры	Варианты развития и размещения всех основных элементов хозяйства	Варианты развития и размещения всех элементов хозяйства и локальной системы
Передача результатов исследований	НИИ	Научно-исследовательские и проектные институты	Опытное производство

Результаты решения задач макроэкономического и мезоэкономического уровня могут использоваться при разработке целевых комплексных программ, а результаты решения задач микроэкономического уровня — при разработке структуры вертикально интегрированного объединения предприятий (см. табл. 2).

После завершения каждого этапа формулируется один вариант развития производства, характеризующийся: сбалансированностью динамики всех выделенных элементов системы; оптимальным использованием всех ресурсов с точки зрения выбранного критерия; системой оценок всех воспроизводимых и невоспроизводимых ресурсов и сквозных вариантов развития различных элементов.

Полученные результаты исследования заключаются в решении задач управления процессом создания вертикально интегрированных объединений предприятий. Отличительной особенностью новых научных результатов является комплексное решение указанных задач с целью выявления условий формирования вертикально интегрированных объединений предприятий.

Таким образом, формирование и оптимизацию структуры вертикально интегрированного объединения предприятий предлагается осуществлять в следующей последовательности:

— определяются объекты и ставятся цели вертикально интегрированного объединения предприятий: выделяются территориальные и функциональные элементы системы и совокупность связей между ними; выявляются особенности развития данной территории и дополнительных условий, которые должны быть учтены в модели; осуществляется сбор типовой и дополнительной информации;

— ставятся задачи, необходимые для реализации целей;

— предлагается вариант структуры вертикально интегрированного объединения предприятий;

— проводится анализ полученных результатов, как типовой, так и дополнительный, с учетом специфики исследуемого объекта; более детально прорабатываются отдельные вопросы.

Таким образом, в результате обоснованного выбора варианта вертикально интегрированного объединения предприятий (анализа и оценки ресурсов, структуры и размещения хозяйства, производственной инфраструктуры и результатов хозяйственной деятельности предприятий, потенциально входящих в ВИОП) определяются условия развития такого объединения предприятий и степень государственного вмешательства в его формирование.

К основным направлениям регулирования процесса создания ВИОП можно отнести поддержку со стороны органов власти, направленную на создание благоприятных условий для повышения эффективности использования ресурсных возможностей, включающую информационные и институциональные методы регулирования и мероприятия ресурсного характера косвенного (льготное налогообложение) и прямого воздействия (кредитование на льготных условиях, бюджетное финансирование эффективных и быстроокупаемых инвестиционных проектов, в том числе в сфере производственно-технологической, инновационной и кадровой сферы предприятий).

Регулирование деятельности ВИОП со стороны региональных органов власти должно осуществляться с учетом их социальной значимости для конкретной территории и носить программный характер, базирующийся на институциональных и ресурсных методах регулирования.

Поддержка со стороны органов власти может носить информационный и институциональный характер, если ВИОП имеет все необходимые ресурсы для самостоятельной реализации проекта.

Таким образом, объективный учет и классификация условий формирования ВИОП позволяют выявить варианты создания вертикально интегрированных объединений путем специального строительства новых крупных технически передовых промышленных объектов и объединения уже существующих сравнительно небольших промышленных объектов, а также направленность регулирования ими со стороны региональных органов власти.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабкин А.В.* Методы оценки экономического потенциала промышленного предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Сер.: Экономические науки. 2013. Т. 2. № 163. С. 138–148.
2. *Винокуров А.А.* Особенности влияния условий и факторов внешней среды при формировании стратегии развития вертикально интегрированных нефтяных компаний // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Сер.: Экономика и финансы. 2005. № 1. С. 63–66.
3. *Драчева Е.Л., Либман А.М.* Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 4. С. 7.
4. *Керашев А.А., Байбекова Р.А.* Организационно-экономические аспекты создания и эффективного функционирования вертикально интегрированных формирований в АПК // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2007. № 1. С. 195–197.
5. *Лапкин Р.М.* Инструментарий формирования и развития вертикально интегрированной предпринимательской структуры // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 5-6. С. 76–84.
6. *Островская Е.Н.* Государственное управление процессом формирования и развития вертикально интегрированных объединений предприятий // Экономика и управление. 2013. № 12 (98). С. 76–80.
7. *Стрельцов Б.Е., Шиянов Б.А., Бурковский В.Л.* Моделирование механизма формирования и оценка эффективности функционирования вертикально интегрированных производственных структур // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2010. Т. 6. № 1. С. 58–63.
8. *Шубин С.А.* Разработка механизма формирования и оценки эффективности функционирования вертикально интегрированных структур: автореф. дис. … канд. экон. наук. М.: Московский государственный технологический ун-т. 2007. 25 с.

С.К. ШВЕЦ

Сергей Константинович Швец — доктор экономических наук, профессор департамента финансов СПб филиала НИУ ВШЭ.

В 1971 г. окончил Ленинградский политехнический институт им. М.И. Калинина. С 2000 г. по настоящее время работает в СПб филиале НИУ ВШЭ.

Автор более 100 научных работ, в том числе 5 монографий.

Сфера научных интересов — инновационная экономика, корпоративные инновационные системы, инновационный анализ, управление инновационными рисками, корпоративный риск-менеджмент.

✧ ✧ ✧

ПРОГРАММНО-ПРОБЛЕМНЫЙ МЕТОД РАЗРАБОТКИ КОРПОРАТИВНОГО ИННОВАЦИОННОГО ФОРСАЙТ-ПРОЕКТА

В настоящее время российские компании осуществляют свою бизнес-деятельность в условиях расширения глобальных экономических процессов и усиления международной конкуренции. При этом на результаты их производственно-хозяйственной деятельности существенное влияние оказывают рисковые факторы внешней и внутренней среды (глобализация товарных и финансовых рынков, изменчивость цен, налоговая асимметрия, организация бизнес-процессов, уровень корпоративного управления и др.), которые обусловливают, как следствие, потерю компаниями части или всей стоимости своих активов. В связи с этим компании начинают уделять значительное внимание определению приоритетов долгосрочного развития своего бизнеса. При этом в качестве основного инструмента корпоративной политики выступает инновационный сценарий, который в наибольшей степени позволяет реализовать стратегические цели роста компании и усилить ее конкурентоспособность. Для достижения этих целей компании вынуждены адаптировать свои стратегии к усиливающейся глобальной конкуренции, основываясь на концепции открытых инноваций [3].

Стратегическая конкурентоспособность компании основывается на анализе долгосрочных трендов, прогнозировании модели потребительского поведения и спроса. В этом случае форсайт-исследования позволяют интегрировать в разработку стратегий компаний процессы выбора технологических приоритетов, оценку потенциальных продуктов, выявление инновационного потенциала компании, а также выбор мер (мероприятий), необходимых для развития своей конкурентоспособности.

Для получения отличительных конкурентных преимуществ компании необходимо обладать инновационной компонентой развития, которая обусловливает использование в долгосрочной перспективе новых инноваций-продуктов (инноваций-процессов). В таких условиях наиболее эффективным инструментом для разработки инновационных стратегий компании являются корпоративные форсайт-исследования.

Успешному развитию компании препятствуют факторы рыночной неопределенности, которые не позволяют осуществлять эффективное стратегическое управление и разрабатывать достоверные инновационные прогнозы на долгосрочный период. Проведение в этих условиях форсайт-исследований значительно повышает научную обоснованность инновационных стратегий компании, снижает неопределенность, помогает выявить будущие благоприятные возможности и неблагоприятные ситуации (угрозы).

В связи с этим разработка организационно-экономического механизма инновационного форсайт-проекта на уровне компании представляется актуальной научно-практической проблемой, как с целью

ГРНТИ 06.81.25
© С.К. Швец, 2014

более глубокого понимания и выявления основных детерминант изменений в ее инновационной деятельности, так и для выработки возможных рекомендаций по проведению форсайт-исследований в корпоративных структурах.

Корпоративный форсайт как один из наиболее эффективных методов исследования будущего состояния бизнес-деятельности компании применяется в разных корпоративных областях — от научно-технического прогнозирования до формирования стратегий отдельных компаний и самостоятельных бизнес-единиц (СБЕ). Начало развитию корпоративного форсайта было положено в 1967 г., когда голландская компания Royal Dutch Shell провела исследование Year 2000, по результатам которого были сделаны прогнозы относительно состояния нефтяной индустрии к 1973 г. [8]

В настоящее время накоплен достаточный международный опыт разработки корпоративных форсайт-проектов (MICHELIN, Daimler, Shell и др.) [1; 6; 8; 12].

Разнообразием применяемых методов и инструментов проведения форсайт-исследований определяется широкий спектр подходов к проектированию процедур и процессов по их организации и оценке эффективности. Комплексность анализа форсайт-проекта обеспечивается включением таких элементов, как цели, стейкхолдеры, эффективность, затраты и др.

К сожалению, в работах, посвященных разработке форсайтов [5; 6; 8; 10], мало внимания уделяется теоретическим и практическим проблемам проведения форсайт-исследований на уровне корпоративных структур. Тем более не рассматриваются теоретические и практические вопросы разработки инновационных форсайт-проектов, а также процедуры экспертного оценивания входящих в них научных исследований и разработок. Однако в современных условиях корпоративные научные исследования и разработки становятся более дорогостоящими и мультидисциплинарными, поэтому компании во все более широких масштабах разрабатывают инновационные форсайт-проекты с целью достижения своих бизнес-целей в условиях неопределенности и риска. Корпоративный инновационный форсайт отличается от используемых в компаниях систем технологического прогнозирования проведением широкого анализа политических, экономических и социальных факторов и их взаимовлияния. Для этого выявляются социальные тенденции изменения в поведении контрагентов в зависимости от трансферта новых продуктов (технологий) на рынок.

В настоящей статье под корпоративным инновационным форсайтом (Corporate Innovation Foresight) понимается система методов оценки стратегических направлений инновационного развития компании, способных оказать воздействие на ее стоимость в долгосрочной перспективе с учетом социально-экономических факторов бизнес-среды.

Следует отметить, что главной целью инновационного форсайта является подготовка аналитического прогноза развития основных научно-технических направлений, разрабатываемых компанией с учетом имеющихся ресурсов и состояния социально-экономической среды. В связи с этим форсайт-исследования решают следующие задачи:

• формирование долгосрочных инновационных целей развития компании;

• определение научно-технических приоритетов инновационной деятельности;

• разработка программ по реализации сформированных инновационных стратегий;

• формирование управленческой команды, ориентированной на увеличение инновационного потенциала компании;

• проектирование внутрикорпоративных коммуникаций относительно реализации инновационных стратегий;

• снижение рисков и неопределенности инновационных процессов.

Инновационный форсайт нацелен на выбор технологических приоритетов, определение основных рисковых факторов, способных повлиять на рыночные ожидания, а также разработку мер (мероприятий), необходимых для достижения конкурентных преимуществ компании. При разработке форсайта основным является анализ взаимодействия между социально-экономическим и технологическим развитием компании. В этом случае форсайт объединяет в себе стоимостной подход к управлению компанией, методы обеспечения стратегической конкурентоспособности и интеллектуальные технологии, направленные на долгосрочное развитие компании. В рамках инновационного форсайта оцениваются возможные перспективы развития отдельных научно-технических направлений, определяются возможные горизонты, которые могут быть достигнуты при выделении определенных средств и организации работы, и возможные последствия увеличения инновационной активности компании. В этом за-

ключается его основное отличие от традиционного технологического прогнозирования, которое ориентировано на предсказание будущего только отдельных научно-технических направлений.

Следует отметить, что инновационный форсайт обеспечивает компании выгоду за счет формирования конкурентных преимуществ и накопления ключевых компетенций менеджмента, что позволит ей достичь стратегически устойчивого развития в долгосрочном периоде. Форсайт-исследования помогают определить основные технико-экономические характеристики корпоративных инноваций, которые предполагаются к внедрению на производстве в прогнозируемом периоде.

Форсайт-исследования эффективно используются на любой стадии жизненного цикла инновации (от фундаментальных исследований до утилизации продукции). Функции форсайт-исследования в инновационном процессе изменяются в зависимости от его этапа. На каждом из этих этапов необходимо принимать решения, которые будут основываться на долгосрочных прогнозных экспертных оценках с учетом трех следующих факторов: инновация-продукт (процесс), стоимостные характеристики инновации-продукта (процесса), анализ рынка и социально-экономической среды. Такую оценку следует проводить постоянно, так как в процессе инновационной деятельности с течением времени и с приближением инновационной цели увеличивается точность информации и, следовательно, достоверность форсайт-исследований.

В данном случае корпоративный инновационный форсайт представляет собой новый инструментарий стратегического управления, который позволяет компании формировать корпоративное будущее и определять стратегии его достижения. Форсайт дает возможность не только активно конструировать будущее компании уже на настоящем этапе развития, но также трансформировать направления ее развития с учетом возможного изменения долгосрочных трендов. Следует отметить, что, в отличие от прогноза, форсайт-исследования требуют привлечения многих экспертов-специалистов из всех сфер деятельности компании, в той или иной степени связанных с тематикой конкретного форсайт-проекта (в том числе с привлечением стейкхолдеров компании).

Основываясь на методических принципах разработки корпоративных форсайт-проектов, основной процесс инновационного форсайт-исследования можно подразделить на поисковый и нормативный.

Поисковый инновационный форсайт позволяет определить возможные состояния научно-технических направлений (инноваций-продуктов) в будущем. При этом поисковый форсайт как бы «зондирует» будущее, определяя основные технико-экономические характеристики инновации-продукта (процесса).

Нормативный инновационный форсайт определяет пути и средства (научные исследования и разработки, мероприятия), необходимые для достижения возможных состояний научно-технических направлений в будущем, которые определены в качестве инновационной цели (замысла).

При стратегическом планировании в компаниях используется как поисковый, так и нормативный форсайт в качестве единого основного процесса определения и оценки характеристик развития научно-технических направлений, причинно-следственных связей создания инновационных платформ и сетей, которые целесообразно использовать в качестве базы данных для инновационной деятельности компании.

По мере усиления влияния форсайт-исследований на формирование корпоративных стратегий увеличиваются требования к качеству и обоснованности их результатов. В связи с этим важными являются выбор и обоснование методов разработки и оценки корпоративных форсайт-проектов.

В процессе проведения корпоративных форсайт-исследований компании используют десятки традиционных и креативных методов [1; 2; 4]. При этом происходят их постоянное совершенствование, отработка процедур и процессов, что обеспечивает повышение эффективности форсайт-проектов.

При разработке инновационных форсайт-проектов компании применяют следующие группы методов: дескриптивные, нормативные, экстраполяции, моделирования и аналогий.

Дескриптивные методы основаны на преимущественном использовании качественных (относительных) оценок неструктурированных научно-технических проблем, что определяет эвристический (интуитивный) характер основных процедур форсайт-исследований (индивидуальные экспертные оценки, коллективные экспертные оценки, аксиоматические методы и др.).

Нормативные методы используют модели, подтверждающие существование определенной функции полезности для решения форсайт-задач. При этом используется не только качественная, но и количественная научно-техническая информация об альтернативных вариантах достижения инновации-

онной цели (замысла). Они в большей степени регламентируют последовательность и содержание этапов форсайт-исследования, использующих формализованные процедуры сравнительного анализа инновационных альтернатив (аксиоматические методы, прямые методы, методы компенсации).

Методы экстраполяции исходят из статистических тенденций изменений тех или иных научно-технических характеристик исследуемого форсайт-объекта, где не предвидятся существенные качественные изменения (скачки) в развитии инноваций-продуктов (инноваций-процессов), а также потенциальных рынков их реализации. При этом прогнозируемые показатели рассчитываются как продолжение динамического ряда на будущее по выявленной закономерности развития. Методы экстраполяции основаны на предположении, что существующие тенденции развития научно-технических направлений сохраняются в будущем до достижения технологического предела (метод прямой экстраполяции, метод скользящих средних, регрессионный анализ, факторный анализ).

Методы моделирования позволяют определить закономерности формирования и изменения количественных характеристик научно-технических направлений с учетом их качественного содержания. Эти методы используют в форсайт-исследованиях всю научно-техническую информацию вне зависимости от ее формы представления и степени формализации. При моделировании развития научно-технических направлений выделяются детерминированные имитационные модели (с фиксированными параметрами) и статистические имитационные модели (со случайными значениями параметров); моделирование и симуляция (метод Монте-Карло); сценирование, СВОТ-анализ; картирование стейкхолдеров, картирование научно-технических направлений и др.

Методы аналогий предполагают перенос знаний об одном объекте исследования на другой. При форсайт-исследовании различают историческую и математическую аналогии. Метод исторической аналогии предполагает непосредственное соотнесение выявленных тенденций развития существующих научно-технических направлений с предполагаемым их развитием, а метод математической аналогии основан на установлении математических закономерностей их развития в будущем.

Как показала корпоративная практика [1; 4; 7], в любом успешном форсайт-проекте сочетаются различные методы, которые позволяют определить наметившиеся тенденции развития научно-технических направлений, базируясь не только на эмпирических данных, но и на опыте высококвалифицированных специалистов-экспертов и стейкхолдеров. При этом набор методов, применяемых в том или ином форсайт-проекте, может выбираться с учетом множества факторов: временных и ресурсных ограничений, наличия достаточного количества высококвалифицированных специалистов-экспертов, доступа к информационным источникам и др.

Традиционные методы инновационных форсайт-исследований позволяют определить основные тенденции развития научно-технических направлений компании, но с их помощью практически невозможно определить весь набор перспективных научных исследований и разработок, а также достоверно спрогнозировать их развитие в условиях рисковых факторов внешней социально-экономической среды. Это объясняется тем, что корпоративные инновационные исследования характеризуются многофакторностью процедур, сложностью иерархических структур и стохастическим характером развития, поэтому получить удовлетворительные прогнозные оценки развития инновационных процессов с помощью строго формализованных методов форсайта либо вообще невозможно, либо возможно с довольно большими допущениями. В связи с этим предлагается *программно-проблемный метод* разработки и оценки инновационных форсайт-проектов, который относится к *синтетическим* методам и успешно сочетает в себе достоинства традиционных методов научно-технического прогнозирования и концептуальные требования форсайт-исследований. В качестве методической основы при разработке программно-проблемного подхода использовались методы сценирования, картирования стейкхолдеров, Делфи, PATTERN, PERT, CPM [5; 6; 13].

В настоящей статье приводятся следующие *основные принципы* программно-проблемного подхода к разработке форсайт-проектов на корпоративном уровне:

• анализ множественности вариантов решения одной и той же научно-технической проблемы (инновационного замысла), выявление альтернативных путей решения, оценки их по критерию перспективности и величине затрат (анализ внешнего и внутреннего контекста);

• систематическое решение задачи выбора и обоснования альтернативных вариантов создания новых продуктов (технологий);

• использование системы критериев оценки перспективности выдвигаемых НИОКР (мероприятий);

• верификация результатов форсайт-исследования на основе прогнозной экстраполяции динамического ряда финансирования форсайт-проекта;

• разработка имитационных моделей форсайт-исследования, обеспечивающих сочетание эвристических способностей, опыта и интуиции специалистов, стейкхолдеров и научно-технических экспертов с возможностями использования современных интеллектуальных систем программирования и ЭВМ.

В процессе определения внешнего и внутреннего контекста (establishing the context) компания определяет параметры, влияющие на результаты форсайт-исследований, и устанавливает области их применения и критериев оценки перспективности НИОКР (мероприятий). Как правило, внешний контекст (external context) включает: культурную, социальную, правовую, регулирующую, финансовую, научно-техническую среды на международном, национальном, региональном и отраслевом уровнях, а также их взаимосвязи с заинтересованными сторонами (stakeholders). В то время как внутренний контекст (internal context) включает в себя анализ деятельности менеджмента компании, ее организационно-функциональной структуры, а также политики и стратегии в области бизнес-процессов, ресурсов и знаний. Такой анализ позволяет выявить взаимосвязи со стейкхолдерами, их ожидания и ценности в области развития тех или иных научно-технических направлений, разрабатываемых компанией.

При инновационном форсайт-проектировании происходят постоянный обмен информацией и консультирование с внешними и внутренними стейкхолдерами на всех этапах разработки и комплексного оценивания форсайт-проекта. На основе этой информации компания разрабатывает несколько сценариев развития научно-технического направления (проблемы). При этом, как правило, используются методы системного анализа и нормативного научно-технического прогнозирования. Сценарий предполагает подробное описание ситуации форсайт-проекта, на основе которого устанавливается логическая последовательность выполнения научных исследований и разработок (мероприятий) с учетом последовательного деления научно-технических проблем на последующие подпроблемы и т. д.

Особое место при использовании программно-проблемного метода занимает структуризация (декомпозиция) инновационной цели (замысла) форсайт-проекта, которая осуществляется на основе построения дерева «цель–НИОКР–ресурсы». Основной целью такого дерева является обеспечение перехода от цели (замысла) форсайт-исследования, заданной в достаточно обобщенном виде, к перечню перспективных НИОКР (мероприятий), представляющих собой совокупность средств достижения цели замысла форсайт-проекта. В этом случае дерево «цель–НИОКР–ресурсы» представляет собой опорный граф, содержащий обобщенное и формализованное коллективное суждение специалистов-экспертов, а также внешних и внутренних стейкхолдеров о совокупностях НИОКР (мероприятий), путях, средствах и сроках их выполнения для обеспечения инновационных стратегий компании. Дерево «цель–НИОКР–ресурсы» строится путем постепенной разбивки цели (замысла) проекта на отдельные проектные НИОКР (мероприятия) 1-го, 2-го и т. д. уровней до работ, для которых не нужно проводить новые научные исследования и разработки (см. рис.).

При этом необходимо придерживаться следующего принципа: перечень проектных НИОКР (мероприятий) должен полностью обеспечивать достижение цели форсайт-проекта. В состав проектных НИОКР включаются работы, проводимые в период построения дерева и ранее, если они имеют непосредственное отношение к достижению проектных целей. Построение дерева «цель–НИОКР–ресурсы» осуществляется сверху вниз, поэтапно, уровень за уровнем, так, чтобы НИОКР последующего уровня обеспечивали решение задач предыдущего. При его построении учитываются возможные альтернативные варианты, т. е. взаимоисключающие схемы выполнения проектных НИОКР.

Построенное таким образом дерево «цель–НИОКР–ресурсы» должно удовлетворять следующим условиям: содержать всю совокупность НИОКР, выполнение которых необходимо для достижения цели (замысла) форсайт-проекта; в дереве не должно быть НИОКР, в которые не входит ни одной связи, если только эти работы не завершающие (заземленные), т. е. находятся на последнем уровне; в дереве не должно быть НИОКР, из которых не выходит ни одной связи, если только эти работы не исходные цели проекта (т. е. находятся на нулевом уровне); в дереве не должно быть замкнутых контуров, т. е. не должно быть связей, соединяющих какую-либо НИОКР с ней же самой.

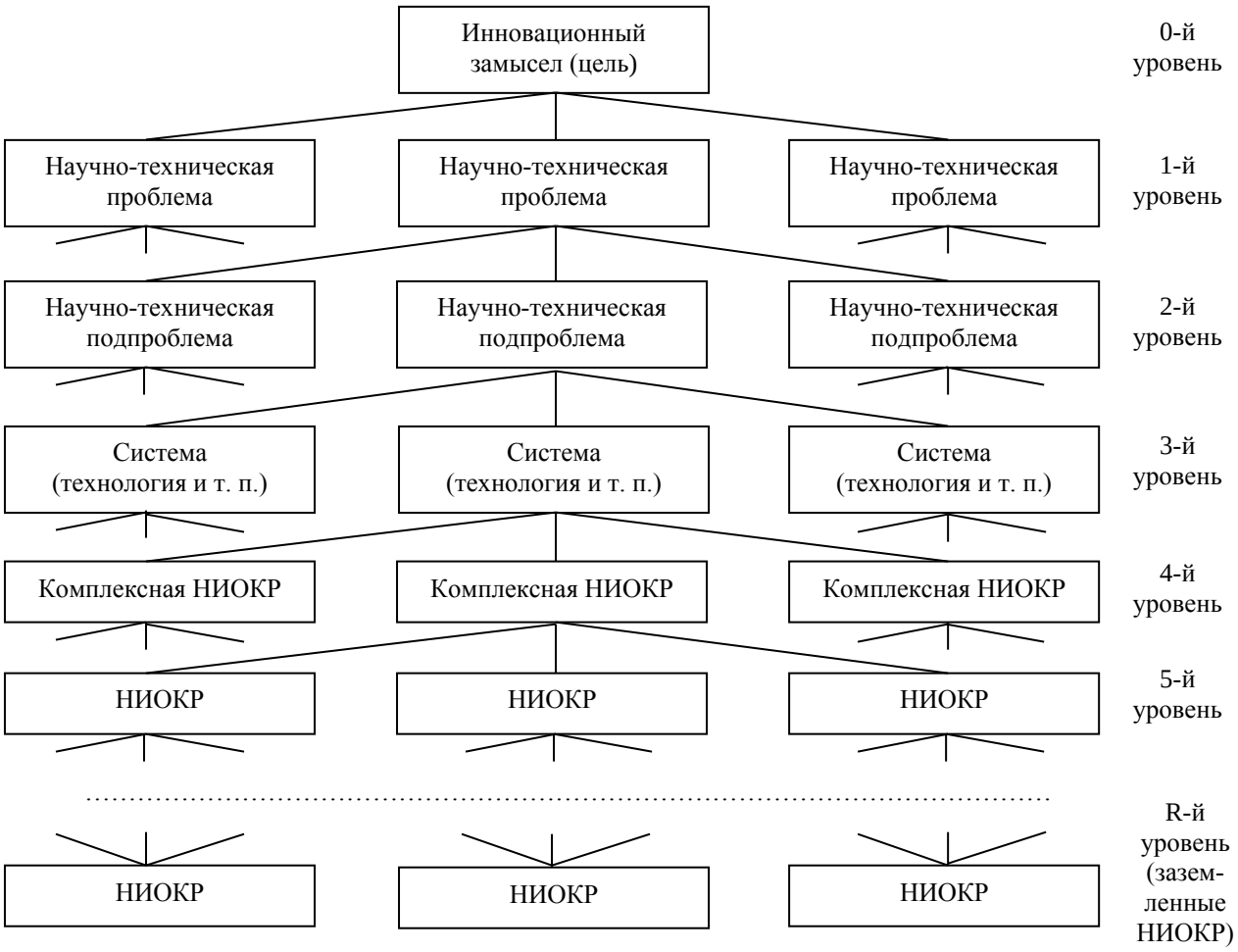


Рис. Структурная схема дерева «цель–НИОКР–ресурсы» инновационного форсайт-проекта

Для комплексного оценивания перспективных НИОКР (мероприятий) форсайт-проекта используется система критериев, которая представляет собой совокупность абсолютных и относительных, качественных и количественных показателей (выраженных в баллах), характеризующих относительную полезность (перспективность) выдвинутой НИОКР для реализации форсайт-проекта. Следует отметить, что разработать единую (типовую) систему критериев не представляется возможным. Для каждого конкретного проекта такая система будет своей. Примерная система критериев оценки перспективности НИОКР (мероприятий) инновационного форсайт-проекта представлена в таблице.

В соответствии с принятой системой критериев оценки перспективности НИОКР (мероприятий) члены экспертных комиссий проставляют оценку по каждому отдельному критерию в таблице прогнозных оценок перспективности НИОКР по проекту. Оценка может принимать значение от 1,0 до 5,0 баллов (например, эксперт считает, что аналогичные НИОКР в компании уже проводились, тогда его индивидуальная оценка по критерию «степень новизны» может принять значение, равное 1,5). Конечным результатом форсайт-исследований в компании является выработка рекомендаций, разработка сценариев, формирование приоритетов НИОКР и обеспечивающих их мероприятий.

В настоящей статье были исследованы тенденции разработки и оценивания корпоративных инновационных форсайт-проектов. На основе полученных результатов предложена концептуальная модель проектирования форсайтов с использованием программно-проблемного метода. Структура данной модели позволяет осуществить анализ множественности сценариев решения научно-технической проблемы, выявить альтернативные пути решения, а также осуществить их экспертное оценивание с использованием системы критериев перспективности НИОКР (мероприятий). Основой данного подхода

является структуризация (декомпозиция) дерева «цель–НИОКР–затраты» и критериальная оценка перспективности НИОКР (мероприятий) форсайта.

Таблица

Примерная система критериев оценки перспективности НИОКР (мероприятий) инновационного форсайт-проекта

Наименование критерия	Относительный вес критерия	Качественные уровни критерия	Оценка уровня в баллах
1	2	3	4
1. Степень соответствия инновационной стратегии (инновационному замыслу	0,2	1.1. Инновационный форсайт может быть выполнен только при условии выполнения данной НИОКР	3,6–5,0
		1.2. Возможно наличие других средств решения инновационной задачи (замысла), но наиболее вероятно, что выполнение данной НИОКР окажется самым приемлемым по срокам и затратам	2,5–3,5
		1.3. Инновационный форсайт может быть выполнен и без данной НИОКР, однако вероятность его выполнения, в случае успешного хода работ, существенно повышается	1,0–2,4
		1.4. Выполнение данной НИОКР не влияет на выполнение инновационного проекта в целом	0,1–0,9
2. Степень новизны	0,2	2.1. НИОКР такого рода еще нигде не проводились	3,6–5,0
		2.2. Аналогичные НИОКР выполнены за рубежом	2,5–3,5
		2.3. Аналогичные НИОКР на предприятии (организации) уже проводились	1,0–2,4
		2.4. Аналогичные НИОКР имеют высокую степень морального и физического старения	0,1–2,9
3. Степень прогрессивности	0,2	3.1. Улучшение второстепенных характеристик, не являющихся определяющими для конкретной инновации-продукта (процесса)	1,0–2,9
		3.2. Улучшение основных технических характеристик, являющихся определяющими для конкретной инновации-продукта (процесса)	3,0–4,0
		3.3. Получение инновации-продукта (процесса), обладающего более высокими основными техническими характеристиками среди аналогичных известных видов	4,1–5,0
4. Научно-технический уровень	0,3	4.1. Научно-технический уровень оцениваемой НИОКР превышает показатели базовой НИОКР (НТУ > 1,5)	3,6–5,0
		4.2. Научно-технический уровень оцениваемой НИОКР соответствует показателям базовой НИОКР (1,0 < НТУ < 1,5)	2,5–3,5
		4.3. Научно-технический уровень оцениваемой НИОКР ниже показателей базовой НИОКР (НТУ < 1,0)	1,0–2,4
5. Инновационный риск	0,1	5.1. Инновационный риск наверняка реализуется	0,1–0,9
		5.2. О появлении инновационного риска ничего определенного сказать нельзя	1,0–2,5
		5.3. Инновационный риск скорее всего не реализуется	2,6–3,5
		5.4. Данная НИОКР инновационного риска не имеет	3,6–5,0

Разработка корпоративных форсайт-проектов с использованием предложенного программно-проблемного метода обеспечивает проведение форсайт-исследований на всех уровнях управления, дает возможность привлекать внешних (внутренних) стейкхолдеров и специалистов-экспертов к разработке инновационных стратегий компании, тем самым обеспечивая ее инновационно-ориентированность и конкурентоспособность. Данная методика дополняет существующий спектр методов экспертного оценивания и системного анализа корпоративных инноваций и позволяет повысить качество корпоративных научно-технических экспертиз, а также подготовить обоснованные предложения по разработке корпоративных «дорожных карт» (corporate road mapping).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Барыкин А.Н., Субботина Е.В.* Методика внедрения корпоративного форсайта на крупном промышленном предприятии на примере компании MICHELIN // Менеджмент инноваций. 2011. № 3. С. 243–261.
2. *Гапоненко Н.В.* Форсайт теория. Методология. Опыт М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
3. *Гине Ж., Майсснер Д.* Открытые инновации: эффекты для корпоративных стратегий, государственной политики и международного «перетока» исследований и разработок // Форсайт. 2012. № 1. С. 25–36.
4. *Гохберг Л.М.* Новые тенденции в российской практике форсайт-исследований // Форсайт. 2009. № 3.
5. Долгосрочный прогноз научно-технологического развития Российской Федерации до 2030 года. URL: http://prognoz2030.hse.ru/
6. *Макарова Е.А., Соколова А.В.* Лучшие практики оценки научно-технологического форсайта: базовые элементы и ключевые критерии // Форсайт Т-6. 2012. № 3. С. 62–75.
7. *Мартино Дж.* Технологическое прогнозирование / пер. с англ. М.: Прогресс, 1977.
8. *Becker P.* Corporate Foresight in Europe: A First Overview. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003.
9. *Cuhls K., Lohnston R.* Corporate foresight // Future-oriented Technology Analysis / Cagnin C. et al. (eds.). Berlin; Heidelberg: Springer-Verlag, 2008.
10. *Daheim C.* Corporate Foresight. How to Organize, Run and Manage a Corporate Foresight Exercise. Examples and Experiences, Future-oriented Technology Analysis. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 2009.
11. *Daheim C., Uerz B.* Corporate foresight in Europe. Ready for Next Step, 2006.
12. *Popper R.* Mapping Foresight-Revealing how Europe and Other World Regions Navigate into the Future. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2009.
13. Unido Technology Foresight Manual. Organization and Methods. Vol. 1. United nations industrial development organization. Vienna, 2005.

Д.Б. ОРЕХОВ

Денис Борисович Орехов — кандидат экономических наук, соискатель кафедры маркетинга СПбГУ.

В 1990 г. окончил Ленинградский финансово-экономический институт им. Н.А. Вознесенского. В 2006 г. защитил кандидатскую диссертацию.

Автор более 30 научных работ, в том числе 2 монографий.

Сфера научных интересов — экономика предпринимательства и бизнес-моделирование.

✧ ✧ ✧

БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЕ ТОРГОВОГО ЦЕНТРА

Вопросы бизнес-моделирования становятся все более актуальными для теории и практики предпринимательской деятельности. Бизнес-модель представляет собой системный взгляд на бизнес и позволяет осуществлять его оптимизацию с учетом изменений требований потребителей и ресурсов компании.

Бизнес-модель описывает систему взаимосвязанных действий, которые выполняются фирмой и ее партнерами, а также механизмов, которые связывают эти действия друг с другом [18]. Бизнес-модель может быть представлена как шаблон, который отображает основные элементы бизнеса и бизнес-процессы, что позволяет лучше понять, как фирма осуществляет свою деятельность. Бизнес-модель создается менеджерами фирмы для того, чтобы наилучшим образом удовлетворять предполагаемые потребности своих клиентов. Чтобы полностью реализовать имеющиеся рыночные возможности, бизнес-модель компании часто выходит за ее границы, а возможно, и за границы отрасли. В этом случае речь может идти о создании стратегической сети вокруг цепочки ценности, где центральной фирмой будет выступать компания, способная сконцентрировать у себя наиболее важные материальные и/или нематериальные активы [1; 3]. Бизнес-модель сети отражает не только взаимодействие субъектов в рамках процесса создания ценности и их роли, но и компетенции и ресурсы участников взаимодействия, позволяющие им удерживать сетевые позиции.

Вопросы бизнес-моделирования изучаются многими зарубежными и российскими учеными [1–3; 5–8; 15; 18]. Можно выделить следующие основные тезисы, которые разделяют многие исследователи бизнес-моделей: а) бизнес-модели сконцентрированы на логике процесса создания ценности для всех заинтересованных сторон (стейкхолдеров), а не только на том, как захватить и контролировать весь процесс создания ценности центральной фирмой; б) деятельность в рамках бизнес-модели осуществляется не только центральной фирмой, но и партнерами, поставщиками, даже клиенты могут играть важную роль; в) бизнес-модели подчеркивают системный уровень бизнеса, т. е. предполагают целостный подход к объяснению того, как фирмы «делают бизнес»; г) бизнес-модель как схема (шаблон) становится новым инструментом и уровнем стратегического анализа устойчивости компании и новой единицей анализа [18].

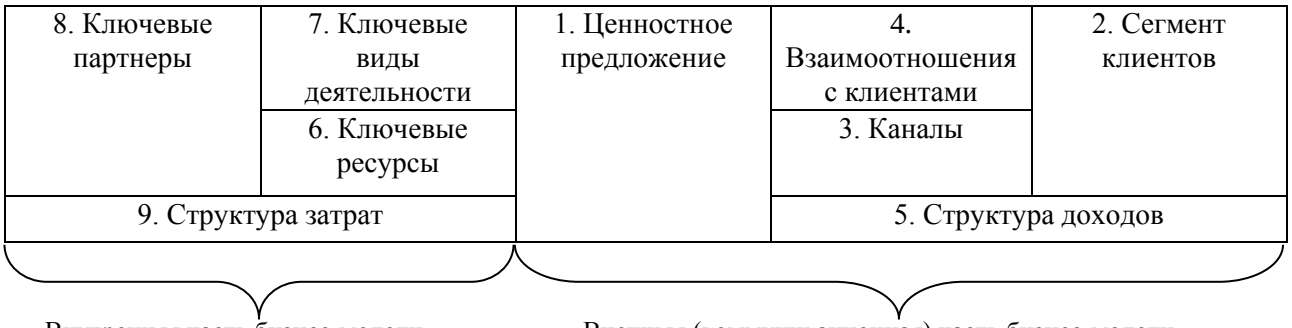
Согласно R. Amit и C. Zott, основные теоретические посылки для развития концепции бизнес-моделирования лежат в четырех теоретических областях: теории транзакционных издержек, теории инноваций Шумпетера, ресурсной теории фирмы, теории стратегических сетей [5]. Теория транзакционных издержек позволяет объяснять эффективность долгосрочного взаимодействия партнеров в рамках создания устойчивых сетевых объединений вместо продолжения традиционных рыночных тран-

ГРНТИ 06.56.41
© Д.Б. Орехов, 2014

закций. Экономия транзакционных издержек является серьезным мотивом объединения компаний в сети и разработки и реализации единых сетевых стратегий. Теория инноваций Шумпетера подчеркивает необходимость постоянного обновления, внедрения новшеств, изменения ценностей и формирования новых рынков, что заставляет компании пересматривать традиционные бизнес-процессы создания ценности и внедрять новые. Любые коренные изменения могут принципиально поменять весь бизнес, а значит, и бизнес-модель, отражающую не только структуру бизнеса, но взаимосвязь его основных элементов, включая стратегию, ресурсы, ценностное предложение, бизнес-процессы и т. п. Ресурсный подход актуализирует необходимость объединения ресурсов партнеров, их специализации, поиска уникальных компетенций для дальнейшего их объединения в рамках совместного процесса создания ценности. Именно ресурсный подход обеспечивает развитие концепции стратегических сетей как новых организационных форм бизнеса, способствующих более эффективному перераспределению рисков за счет объединения ресурсов и передачи определенных видов деятельности внутри сети специализированным компаниям.

Как подчеркивает Д. Тиис, «сущность бизнес-модели в том, что она отвечает на вопрос, каким образом предприниматель осуществляет передачу потребительской ценности, убеждает потребителей платить за нее и преобразовывает эти платежи в прибыль» [16]. Согласно многим мнениям бизнес-модель помогает найти, визуализировать, понять, передать и поделиться бизнес-логикой [12].

Наиболее часто для описания бизнес-модели в теории и практике используют шаблон Остервальдера и Пинье [13]. Их представление бизнес-модели, которое может быть описано как взаимодействие девяти структурных элементов, показано на рис. 1.



Сост. по: [там же].

Рис. 1. Девять структурных элементов бизнес-модели

Элементы под номерами 2, 3 и 4 составляют процесс доставки ценности, 6–8 — элементы создания ценностных качеств, в то время как элементы 5 и 9 связаны с приростом стоимости бизнес-модели компании. Эти девять элементов могут быть разделены на две части — внешнюю (front-end) и внутреннюю (back-end) стороны бизнес-модели компании. Внешняя (правая сторона) раскрывает процесс доставки потребителю ценности, в то время как внутренняя (левая сторона) демонстрирует создание (производство) ценности.

Как видно, ценностное предложение (или ценность, потребительская ценность) находится в самом центре бизнес-модели и связывает две ее части — внешнюю и внутреннюю. Поэтому очевидно, что любые изменения структуры ценности (ценностного предложения) должны привести к изменению правой и левой частей бизнес-модели, т. е. фактически к изменению всего бизнеса.

Отсюда вырисовывается роль ценности в бизнес-моделировании как ее ключевого элемента и связующего звена. Роль ценности (ценностного предложения) определяется функцией взаимоувязки внешней и внутренней частей бизнес-модели, или ее внешних и внутренних элементов.

Структура потребительской ценности на практике проявляется в формате бизнеса, т. е. в выборе определенного набора характерных черт потребительской ценности, удовлетворяющих потребности ключевых клиентов.

В современной литературе представлены отдельные архетипы бизнес-моделей, позволяющие применять их практически к любому бизнесу. Тем не менее в рамках данной статьи автор ставит задачу

разработать шаблон бизнес-модели торгового центра как одного из ключевых элементов современной торговой инфраструктуры.

Интерес к вопросам бизнес-моделирования торгового центра связан с постоянным изменением и совершенствованием форматов торговых центров. Каждый новый формат может существенно повлиять на всю бизнес-модель торгового центра, начиная от структуры его потребительской ценности и заканчивая основными бизнес-процессами и экономической моделью затрат и доходов.

Формат розничного магазина — это определенный пакет услуг, который ритейлер предлагает своему покупателю. Формат определяется как тип розничного микса, используемого совокупностью ритейлеров [9, p. 172]. Форматы магазинов основаны на физических характеристиках магазинов, где продавец взаимодействует с покупателем [4]. Формат — это также сочетание переменных, которые розничные торговцы используют для разработки своих бизнес-стратегий или микс из ассортимента, цен, удобств (услуг) и покупательского опыта (впечатлений) [10].

Поэтому каждый ритейлер должен оценить возможности и опасности в месте расположения магазина. В первую очередь это предполагает выявление ключевых факторов роста, профиля покупателя и его ожиданий, затем — оценку характера конкуренции и проблем на рынке. После этого ритейлер выбирает элементы розничного микса для удовлетворения потребностей целевых рынков более эффективно, чем его конкуренты. Выбор элементов розничного микса позволит ему выбрать тип формата и структуру бизнес-модели.

В центре шаблона бизнес-модели, как было показано выше, находится ценностное предложение. R. Amit и C. Zott подчеркивают, что еще более важно в структуре бизнес-модели рассматривать процесс создания ценности, которого не хватает в шаблоне Остервальдера и Пинье.

Особенностью бизнес-модели торгового центра является тот факт, что она тесно вплетена в бизнес-модели компаний-партнеров (арендаторов площадей торгового центра). Если фирмы-партнеры выбирают в качестве канала продаж торговый центр, то бизнес-модель торгового центра будет процветать. Если же компании-производители товаров предпочтут он-лайн торговлю или стрит-ритейл, то бизнес-модель торгового центра существенно изменится, как и его формат и структура потребительской ценности.

В чем здесь секрет или специфика? Специфика бизнес-модели или деятельности торгового центра по созданию ценности и стоимости в том, что он создает только добавленную ценность, являясь элементом торговой инфраструктуры, обеспечивающей места и пространство для продаж товаров и услуг. В связи с этим имеет смысл рассмотреть понятие деловой экосистемы, которое с недавнего времени стало использоваться в концепции бизнес-моделирования.

Согласно Британской энциклопедии экосистема — это «комплекс живых организмов, их физическая среда, и все их взаимосвязи в конкретной единице пространства» [17]. J.F. Moor данную концепцию распространил на теорию организации и заявил, что термин «промышленность» (industry) следует заменить термином «деловая экосистема» (business ecosystem), которая по сути является неким экономическим сообществом, поддерживающим платформу взаимодействующих организаций и частных лиц [11]. Во многих ситуациях фирмы, работающие в рамках одной деловой экосистемы, совсем не обязательно принадлежат той же отрасли, но при этом они тесно вовлечены в отношения комплементарности или даже зависимости от других компаний и особенно от центральной фирмы. T. Power and G. Jerjian предполагают, что метафора «экосистемы» представляет собой интересную призму, сквозь которую проходит идея создания стоимости на основе сотрудничества или кооперации [14].

Таким образом, понятие экосистемы можно рассматривать как тесно связанное с понятием бизнес-модели, поскольку оно признает необходимость выйти за рамки границ фокусной фирмы и принять более системную перспективу, которая подчеркивает взаимозависимость и взаимодополняемость между фирмой и третьими сторонами в целях должного понимания того, как создается ценность (и стоимость). Тем не менее, в отличие от бизнес-модели, экосистема не привязана к центральной фирме; разные фирмы могут использовать одни и те же экосистемы, даже имея очень разные бизнес-модели.

Очевидно, что торговый центр является частью деловой экосистемы, общей для всех компаний, которые используют систему распределения, основанную на продажах товаров через магазины, расположенные в торговых центрах. При этом компании — производители товаров могут иметь абсолютно разные бизнес-модели, но пользоваться одной и той же инфраструктурой или деловой экоси-

стемой. Фирмы, входящие в деловую экосистему, в свою очередь, имеют собственные специфические бизнес-модели и могут изменять их, меняя и деловую экосистему. Вопрос в том, кто является инициатором этих изменений — потребители, меняющие свое поведение, центральные фирмы — производители товаров или фирмы — субъекты деловой экосистемы?

В любом случае, независимо от ответа на этот вопрос, все эти компании тесно взаимосвязаны и переплетены в рамках деловой экосистемы, обеспечивающей успешное функционирование бизнес-моделей всех этих компаний. К примеру, ИКЕЯ как крупнейший оператор на рынке торговой недвижимости является организатором деловой экосистемы и сети ценности для многих своих партнеров и потребителей. Рядом с магазинами ИКЕЯ формируется специфическое торгово-развлекательное пространство, мини-город, в котором продавцы и покупатели могут обменять ценности на деньги, найти друг друга и удовлетворить широкий спектр своих потребностей.

Подробный анализ существующих в литературе шаблонов бизнес-моделей позволил выделить шаблон, предложенный О.И. Юдиным и др. [1] В данном шаблоне в отличие от других выделена в отдельный элемент цепочка создания ценности. Учитывая модель О.И. Юдина и др., некоторые другие существующие шаблоны, Национальную систему классификации торговых центров, а также специфические особенности торгового центра, разработана структура бизнес-модели торгового центра как элемента деловой экосистемы (см. рис. 2).

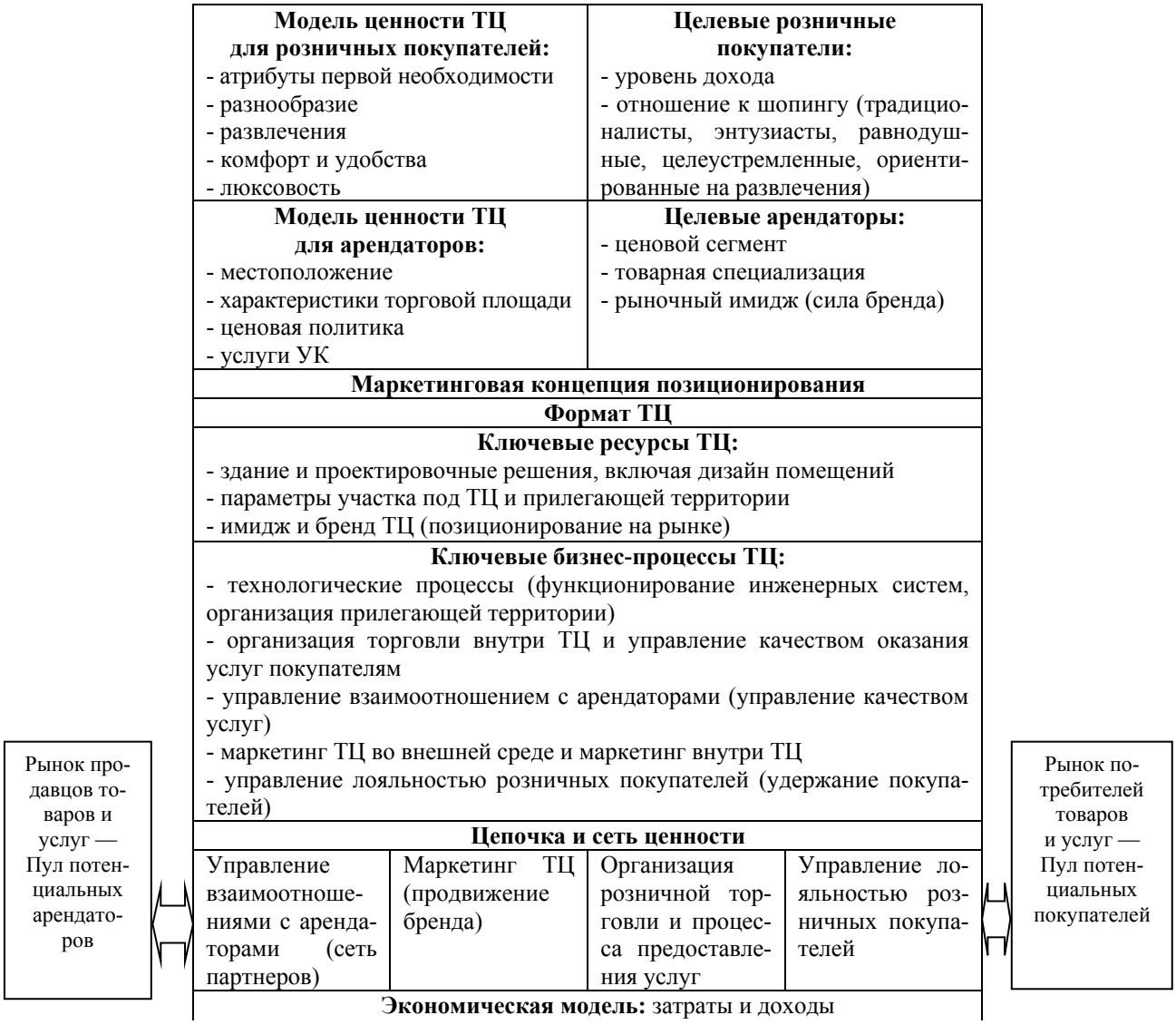


Рис. 2. Структура бизнес-модели торгового центра как элемента деловой экосистемы

Особенностями бизнес-модели торгового центра являются:

— наличие двух видов потребителей — арендаторов и розничных покупателей. Поэтому модель потребительской ценности представлена двумя блоками: ценность для розничных покупателей и их характеристики, а также ценность для арендаторов и их характеристики;

— включение в бизнес-модель маркетинговой концепции позиционирования торгового центра и его формата. Некоторые авторы описывают эти элементы бизнес-модели в специальном блоке — «стратегия». С точки зрения автора, очень важным моментом является включение в бизнес-модель формата торгового объекта, поскольку сегодня он часто определяет привлекательность магазина;

— стадии цепочки ценности фактически совпадают с ключевыми бизнес-процессами, т. е. ни один процесс в цепочке ценности не может быть отдан на аутсорсинг, а должен быть выполнен самой управляющей компанией (УК). Исключением являются отдельные технологические процессы (например, сервис технологического оборудования), а также отдельные процессы по организации розничной торговли, например клининг, дизайн помещений, перепланировка магазинов и т. п.;

— промежуточное положение торгового центра как элемента торговой инфраструктуры или деловой экосистемы демонстрируется через взаимосвязь цепочки ценности с рынком потенциальных продавцов (производителей и торговцев) товаров и услуг, а также с рынком потенциальных розничных покупателей;

— предлагается выделить экономическую модель, в которой должны быть зафиксированы ключевые показатели доходов и расходов, определяющие эффективность функционирования текущей бизнес-модели.

Таким образом, структура бизнес-модели торгового центра должна увязывать не только внутренние элементы (модель ценности, сегменты потребителей, ресурсы, процессы и цепочку ценности), но и внешние элементы деловой экосистемы — рынок потенциальных партнеров (арендаторов) и рынок потенциальных покупателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Юдин О.И., Юлдашева О.У.* Моделирование цепочки по созданию потребительской ценности // Проблемы современной экономики. 2012. № 1. С. 218–222.
2. *Юлдашева О.У.* Управление маркетингом в цепочке создания потребительской ценности // Маркетинг ваимодействия: инновационные технологии. Компетентность, экономическое измерение, оценка эффективности / под науч. ред. проф. Г.Л. Багиева. СПб.: Изд-во СПбГЭУ; Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2012. С. 639–677.
3. *Юлдашева О.У., Багиев Г.Л., Прокопцов В.Е.* Стратегические сети — современные организационные формы совместного предпринимательства и построения цепочек создания ценности // Известия СПбГЭУ. 2013. № 2 (80). С. 49–55.
4. *Albrecht Enders, Tawfik Jelassi.* The Converging Business Models of Internet and Bricks-and-Mortar Retailers // European Management Journal. 2000. October. P. 542–550.
5. *Amit R., Zott C.* (2001) Value Creation in E-Business // Strategic Management Journal. 22. P. 493–520.
6. *Casadesus-Masanell R., Ricart J.E.* (2010) From Strategy to Business Models and to Tactics // Long Range Planning. 43: P. 195–215.
7. *Chesbrough H.W., Appleyard M.M.* (2007) Open Innovation and Strategy // California Management Review. 50. P. 57–76.
8. *Chesbrough H.W., Rosenbloom R. S.* (2002) The Role of the Business Model in Capturing Value from Innovation: Evidence from Xerox Corporation’s Technology Spin-off Companies // Industrial and Corporate Change. 11. P. 533–4.
9. *Levy M., Barton A.* Weitz Retailing Management. Fourth ed. Tata Mcgraw Hill, 2002.
10. *Messinger P.R. Narasimhan, Chakravarthi.* A Model of Retail Formats Based on Consumers' Economising on Shopping Time // Marketing Science. 1997. Vol. 16. N 1. P. 1–23.
11. *Moore J.F.* The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems. New York: Harper Business, 1996.
12. *Nadler D.M., Tushman, Nadler M.B.* Competing by design: the power of organizational architecture. New York, NY: Oxford University Press, 1997.
13. *Osterwalder A., Pigneur Y.* Business Model Generation. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2010.

14. *Power T., Jerjian G.* Ecosystem: Living the 12 Principles of Networked Business. Harlow: Pearson Education Ltd, 2001.
15. *Teece D.J.D.* (2007) Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance // Strategic Management Journal. 28. P. 1319–50.
16. *Teece D.J.* Business models, business strategy, and innovation. Berkeley: Haas School of Business University of California, 2008.
17. URL: http://www.britannica.com/
18. *Zott C., Amit R.* (2010) Designing your future business model: An activity system perspective // Long Range Planning. 43: P. 216–26.

Е.В. АЗИМИНА

Екатерина Валерьевна АЗИМИНА — кандидат экономических наук, профессор СПбГЭУ.

В 1990 г. окончила Ленинградский инженерно-экономический институт, работала в бизнесе, в последнее время старшим вице-президентом ОАО «Пивоваренная компания “Балтика”».

Автор 23 публикаций.

Сфера научных интересов — теория и практика управления долгосрочной эффективностью предприятия.

✧ ✧ ✧

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В УПРАВЛЕНИИ ДОЛГОСРОЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ БИЗНЕСА

В основе действующей модели мировой системы хозяйствования лежит принцип экономического роста, предполагающий, что неудовлетворенные материальные потребности человечества практически неограниченны, надо лишь найти правильные формы их удовлетворения и стимулировать производителя на их вещественное воплощение.

При этом нынешняя ситуация в мировой экономике в целом и в России в частности позволяет сделать вывод о том, что влияние основных макроэкономических трендов на эффективность хозяйствования может быть оценено как негативное. Так, смещение структуры спроса в результате демографических сдвигов и глобализационных процессов не позволяет рассчитывать на долгосрочное экстенсивное развитие во многих регионах мира, включая Россию. Постоянное давление на издержки производства через очевидную ограниченность натуральных ресурсов, несмотря на все предпринимаемые попытки поиска более дешевых искусственных альтернатив, продолжают оказывать негативное воздействие на эффективность. Резкое возрастание политической напряженности и связанные с ним центробежные процессы, которые ослабляют или даже разрушают складывающиеся годами кооперационные связи, — все это сдерживает или ограничивает рост как целых экономик, так и их отдельных субъектов — предприятий.

Как выжить в такой ситуации, где найти иные, альтернативные источники вожделенного роста, которые помогут обеспечить долгосрочную эффективность бизнеса, что, по сути, и есть условие выживания в экономической среде. Безусловно, одним из таких источников являются инновации, открывающие путь к удовлетворению новых или уже известных потребностей или позволяющие делать это более рациональным, экономичным способом.

Понятие «инновация» было введено австрийским экономистом Й. Шумпетером. Под этим термином он понимал использование новых комбинаций существующих производительных сил для решения коммерческих задач и видел в инновациях источник развития экономических систем [7]. Несмотря на то, что к настоящему моменту в научной литературе приведено множество различных определений инновации, ее экономическая сущность, так четко выраженная выше, осталась неизменной.

Под инновацией в широком смысле понимается использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, технического, финансово-экономического, коммерческого, организационного и иного характера, приносящее дополнительный экономический эффект от такого использования.

Если инновация — это способ получения дополнительного экономического эффекта, что следует из определения, то инновационность — способность бизнеса и его субъектов — предприятий к осу-

ГРНТИ 82.15.01
© Е.В. Азимина, 2014

ществлению инноваций — является одним из залогов поддержания долгосрочной эффективности вопреки негативному фону макроэкономических факторов.

Следует отметить, что «инновация» — очень емкое понятие, поэтому при исследовании того или иного аспекта инновационной деятельности крайне полезно использование классификации инноваций, их выделение в определенные группы по признаку, вытекающему из цели исследования. В научной литературе можно найти множество различных подходов к классификации инноваций. Так, примером наиболее комплексного подхода можно назвать классификацию, предложенную П.Н. Завлиным [4]. Автор предлагает классифицировать инновации по 12 признакам: по значимости; направленности; отраслевой структуре жизненного цикла; глубине изменения; отношению к разработке; масштабам распространения; роли в процессе производства; характеру удовлетворяемых потребностей; степени новизны; времени выхода на рынок; причинам возникновения; по предмету и сфере приложения. Одной из наиболее часто используемых в современной теории является классификация, предложенная А.И. Пригожиным [6], которая предполагает подразделение инноваций:

1) по распространенности — на единичные, диффузные;

2) по месту в производственном цикле — на сырьевые, обеспечивающие (связывающие), продуктовые;

3) по преемственности — на замещающие, отменяющие, возвратные, открывающие, ретровведения;

4) по охвату ожидаемой доли рынка — на локальные, системные, стратегические;

5) по инновационному потенциалу и степени новизны — на радикальные, комбинаторные, совершенствующие.

Следует отметить, что четвертый и пятый критерии в классификации А.И. Пригожина, учитывающие масштаб и степень новизны инноваций, интенсивность изменений, в наибольшей степени выражают количественные и качественные характеристики инноваций и могут быть опосредованно использованы для экономической оценки их последствий и обоснования управленческих решений. При этом они не содержат описания возможных видов экономического эффекта от инноваций в их взаимосвязи с различными типами инновационных изменений.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, несмотря на большое количество разработок по классификации инноваций, ни одна из них в исходном виде не подходит для оценки роли инноваций в управлении долгосрочной эффективностью бизнеса, так как не содержит экономического результата как отдельного критерия классификации.

Очевидно, что, говоря о долгосрочной эффективности и влиянии на нее инноваций, важно определить показатель, который будет использован для ее оценки в динамике. Современная наука и практика предлагают много разных показателей, включая такие комплексные показатели, как рыночная капитализация (MCap) или экономическая прибыль (EVA); финансовые — рентабельность бизнеса (EBIT/EBITDA margin), рентабельность вложенного капитала (ROCE); коммерческие — объем продаж (S), доля рынка (MS), удовлетворенность потребителей (CS). Следует отметить, что, говоря о долгосрочной эффективности, важно анализировать не абсолютное значение того или иного показателя, а его динамику изменения на горизонте времени, принятом на том или ином предприятии как плановый период стратегии (как правило, 3–5 лет). Для целей оценки влияния инвестиций на экономику предприятия наиболее комплексным и лишенным влияния со стороны «неуправляемых предприятием» факторов представляется показатель ROCE — возврат на вложенный капитал, так как в нем нашли воплощения два самых основных для оценки эффективности показателя: результат работы предприятия — прибыль, и количество ресурсов, вовлеченных для достижения этого результата.

Все инновации, осуществляемые в хозяйственной системе, могут быть разделены на три крупных вида, отличающиеся друг от друга [1, 2, 5]:

• по целевой ориентации (направленности);

• месту (очередности выполнения) в едином инновационном цикле;

• механизму их влияния на экономические результаты хозяйствования.

К первому виду относятся инновации, нацеленные на улучшение качества и расширение возможностей потребления и заключающиеся в создании новых продуктов, т. е. новых вещных форм удовлетворения потребностей или новых потребительских свойств продуктов. Данные инновации осуществляются на начальных стадиях инновационного цикла, в рамках проведения изыскательских (научно-

исследовательских) работ (НИР), проектных (опытно-конструкторских) работ (ОКР) и дизайнерских работ. Условно назовем такие инновации конструкторскими или продуктовыми (см. рис., блок 1).

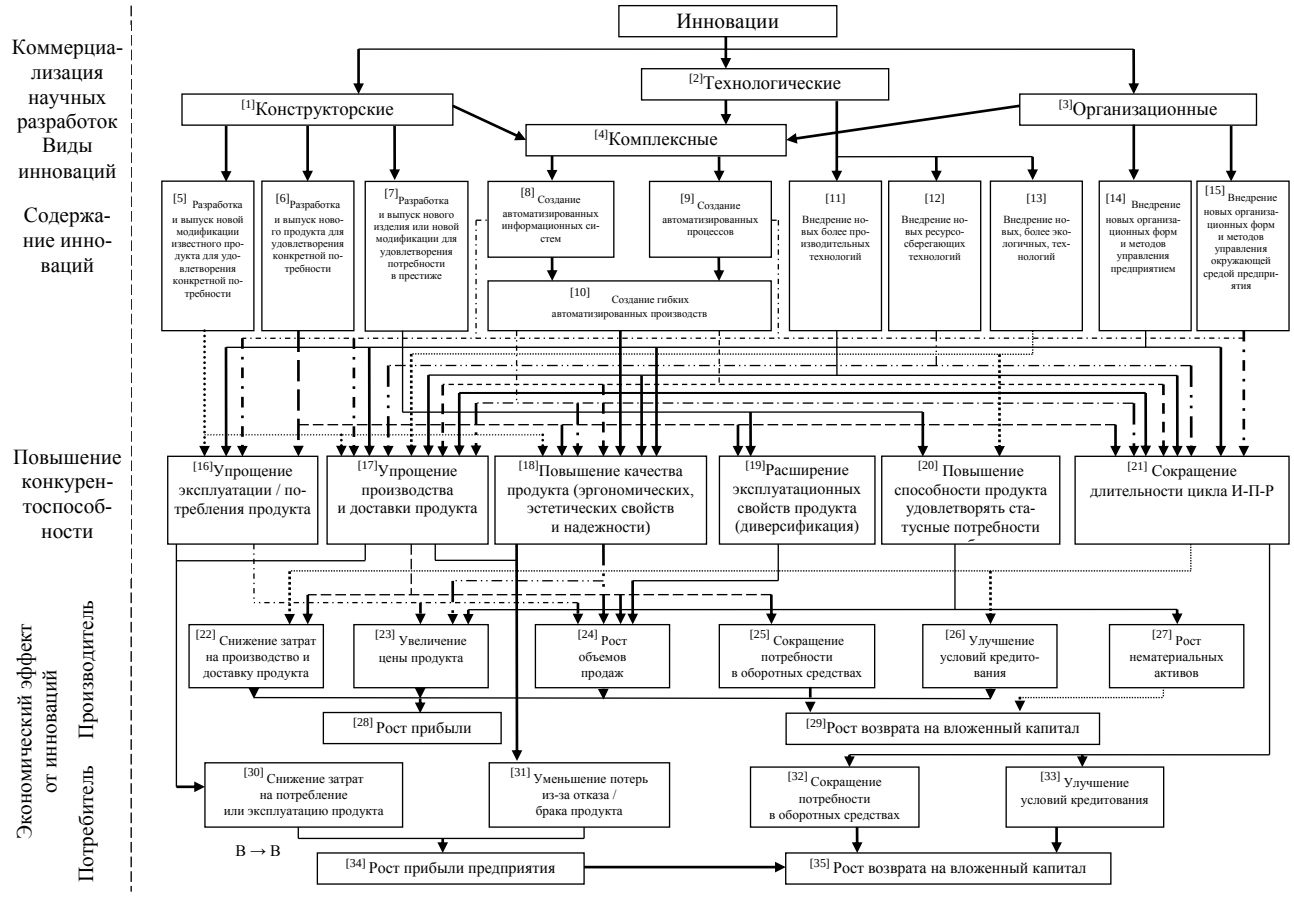


Рис.

Применительно к промышленному производству можно выделить три конкретные формы таких инноваций. Во-первых, выпуск новых модификаций соответствующих продуктов, удовлетворяющих известные и конкретные потребности (см. рис., блок 5). Результатом данной формы конструкторской инновации является либо улучшение качества удовлетворения потребностей за счет повышения качества продукта (более совершенные формы, лучший дизайн), повышения удобства эксплуатации, либо сокращение потребности ресурсов на производство и доставку продукта за счет упрощения и рационализации самой конструкции изделия. Возможно получение обоих эффектов одновременно.

Второй формой таких инноваций является выпуск новых продуктов для удовлетворения известной потребности (см. рис., блок 6). Данная форма конструкторской инновации нацелена на существенное повышение качества удовлетворения потребности и поэтому связана с созданием, как правило, более сложных и, следовательно, более дорогих продуктов. Основным источником эффективности данной формы является сокращение количества изделий, необходимых для удовлетворения некоторого фиксированного объема потребностей, вследствие улучшения их эксплуатационных характеристик.

Под третьей формой продуктовых инноваций понимается выпуск принципиально новых продуктов или модификаций, уже известных для удовлетворения потребности в престиже (см. рис., блок 7). При этом под престижем будем понимать «престиж социальный — значимость, привлекательность, приписываемая в общественном сознании различным сторонам деятельности людей: социальному положению, профессии, действиям людей, их психологическим качествам (инициативность, интеллектуальность), физическим достоинствам (красота), различным благам, а также социальным группам, институтам, организациям. Тесно переплетается с авторитетом, уважением, влиянием» [3]. Абсолютный эффект от этой формы конструкторской инновации заключается в расширении разнообразия удо-

влетворяемых потребностей, что субъективно воспринимается потребителем как улучшение качества жизни. Для предприятия — производителя данного продукта эффект состоит в расширении эксплуатационных свойств продукта и, как следствие, росте объемов продаж, а также возможности увеличения цены на свой продукт и, тем самым, более высокой рентабельности выпускаемой продукции, росте нематериальных активов предприятия.

Описанные выше три направления продуктовых инноваций в равной степени относятся к изделиям как конечного, так и производственного потребления. Но если для изделий конечного потребления источники эффективности описаны практически исчерпывающе, то для средств производства есть дополнительная возможность приносить эффект, связанный с ростом производительности труда от их применения у потребителя инновационного продукта.

Ко второму виду инноваций относятся инновации, способствующие снижению затрат на процесс преобразования исходного материала в готовый продукт (технологический процесс). Этот вид инноваций (назовем их технологическими (см. рис., блок 2)) выполняется на следующей за ОКР стадии единого инновационного цикла — стадии технологической подготовки производства (ТПП). Он также имеет три различные формы и заключается во внедрении более производительных техпроцессов (см. рис., блок 11), внедрении новых ресурсосберегающих технологий (см. рис., блок 12), внедрении более экологичных технологий (см. рис., блок 13). Экономический эффект при этом достигается в первой форме за счет роста объемов производства и/или снижения постоянных затрат на единицу продукции, во втором — за счет сокращения затрат на единицу продукции и сокращения цикла «исследование — производство — реализация» (И — П — Р) в результате снижения запасов товарно-материальных ценностей. В третьей форме эффект не так очевиден и прямолинеен, проявляя себя через избегание потенциальных штрафов и роста издержек на их уплату, в удовлетворении потребности в престиже у потребителя (пример: рост объемов продаж продуктов, произведенных на основе «экологически чистых» технологий, по цене выше средней для данных категорий продуктов). Более того, можно с большой долей уверенности утверждать, что значимость этой формы инноваций и величина эффекта от ее внедрения в будущем будут только расти.

Третий вид — организационные инновации (см. рис., блок 3) — заключается во внедрении новых форм и методов организации производства и управления, обеспечивающих экономию ресурсов на производство продукции. Организационные инновации осуществляются на заключительном этапе инновационного цикла после этапа ТПП. Исторически данный вид инноваций реализовывался через одну форму — внедрение новых организационных форм и методов в управлении предприятием (см. рис., блок 14), однако на современном этапе, с развитием сетевых методов управления [6], все чаще организационные инновации находят свое воплощение через внедрение организационных форм и методов управления окружающей средой предприятия (см. рис., блок 15).

При этом основными источниками эффективности организационных инноваций являются следующие:

во-первых, рост объема выпускаемой продукции и, как следствие, снижение себестоимости за счет относительного сокращения величины условно-постоянных накладных расходов, приходящихся на одно изделие.

во-вторых, сокращение длительности производственного цикла как части цикла И — П — Р, имеющее своим экономическим результатом уменьшение связывания оборотных средств в производственных запасах, незавершенном производстве и запасах готовой продукции;

в-третьих, сокращение так называемых «потерь из-за упущенных возможностей», т. е. выбора лучших вариантов управленческих решений, связанных с развитием предприятия, приближение этих решений к оптимальным.

Следует отметить, что приведенное разделение инноваций на конструкторские, технологические и организационные весьма условно. Все три вида неразрывно и тесно связаны друг с другом, эта взаимосвязь обусловлена системностью эффекта инновации, потенциал которого, зарождаясь и накапливаясь на разных стадиях цикла И — П — Р, реализуется лишь при потреблении продукта инновации. Поэтому, чтобы превратить потенциальную возможность эффекта, заложенную в конструкторской инновации, необходимо разработать технологию, а также организовать производство и сбыт соответствующего продукта в необходимых масштабах. В связи с этим организационная инновация является непременным условием реализации инновации конструкторской и технологической. Более того, от

нее зависит также эффективность, а следовательно, и целесообразность этих нововведений, поскольку она обеспечивает соответствующие масштабы производства и сбыта нового продукта.

При этом необходимо помнить, что современные экономические условия, характеризующиеся высокой глобализацией производства и потребления, с преобладанием доли продуктов рафинированного потребления, наряду с ускорением научно-технического прогресса, ставят перед субъектом инновации жесткие временные ограничения, требуя постоянного сокращения цикла И — П — Р. В таких условиях в управлении эффективностью закономерно возрастает роль комплексных инноваций, заключающаяся в создании новых хозяйственных систем, т. е. в строительстве и вводе в эксплуатацию новых подразделений, цехов, заводов, электростанций и т. п. При этом по степени новизны и уровню интегрированности можно выделить три типа таких производств.

К первому типу относятся комплексные высокомеханизированные и автоматизированные процессы и производства, для которых характерно практически полное слияние в единую систему (и, следовательно, инновацию) конструкторской и технологической частей (см. рис., блок 9). При этом организационно-управленческая составляющая продолжает оставаться относительно автономной. Обычно остаются неинтегрированными в единую систему полностью или частично транспортные операции. Очевидно, что в этом случае основным источником эффекта является повышение производительности труда и, как следствие, сокращение издержек на единицу продукции, при этом возможен дополнительный эффект за счет сокращения цикла И — П — Р и повышения качества продукции.

Отдельно следует остановиться на ограничениях инновационного потенциала у этой формы комплексных инноваций. Традиционно основой для автоматизации труда являются стандартизация и унификация предметов труда, способствующие развитию специализации производства. Но чем выше уровень специализации производства, тем больше затраты на переналадку. В результате для получения эффекта от таких инноваций требуется большой размер партий производства. Иными словами, данная форма требует масштабов производства, соответствующих крупносерийному или массовому типу производства. При этом ряд наблюдаемых в настоящее время тенденций в развитии современной экономики, таких как рост разнообразия потребностей в условиях преобладания рафинированного типа потребления, сокращения срока жизни изделий, позволяют сделать вывод о том, что развитие идет, скорее, в сторону сокращения размеров партий производства продуктов, их более тесной привязки к конкретной форме потребностей.

Второй тип комплексных инноваций связан с управлением информацией на базе автоматизации ее потоков и методов обработки. Всевозрастающая специализация труда, движимая стремлением к росту производительности труда и обусловленная внедрением вышеупомянутых автоматизированных процессов и более сложной техники, ведет к усложнению информационного обмена в ходе хозяйственной деятельности, поскольку чем больше участников задействовано в процессе производства продукта (товара, услуги), тем больше усилий и информации требуется для организации и управления данным процессом.

Таким образом, с одной стороны, все больше труда должно быть затрачено на сбор, обработку и обмен необходимой информации, с другой стороны, рост динамичности хозяйственных процессов требует постоянного сокращения сроков предоставления информации, необходимой для управления. В такой ситуации автоматизация процессов управления и информационного обслуживания производства является одним из главных направлений инновационной деятельности, заключающихся в создании автоматизированных информационных систем (АИС). Говоря о влиянии этого типа комплексных инноваций на эффективность, следует отметить следующую его специфику. Несмотря на то, что прямым эффектом от внедрения АИС, как правило, является сокращение численности сотрудников в управляющей подсистеме предприятия и, тем самым, сокращение расходов на ее содержание, наиболее значимый, хотя во многом косвенный эффект достигается в управляемой системе за счет улучшения взаимодействия всех участников цепочки создания стоимости, за счет роста коллективной производительности труда, сокращения длительности цикла И — П — Р, снижения разного рода потерь и простоев.

Внедрение АИС, основанных на использовании современных возможностей компьютерной техники и сетевых технологий, открыло возможности для комплексной автоматизации производства, создания гибких автоматизированных производств (ГАП) и гибких производственных систем (ГПС), представляющих собой третий тип комплексных инноваций (см. рис., блок 10). ГПС представляют

собой производственные системы, в которых комплексно и полностью автоматизировано выполнение всех операций — от подачи исходного материала до выпуска готовой продукции, а также процесс оперативного управления, включая перенастройку оборудования на выпуск новой продукции. Благодаря современным возможностям компьютерных технологий, позволяющих полностью автоматизировать процесс перестройки работы оборудования по всей производственной цепочке с одного продукта на другой, в ГПС преодолеваются ограничения по минимальному масштабу производства, характерному для автоматизированных процессов, сохранив все возможности получения эффекта от повышения производительности труда, повышения качества продукта и сокращения цикла И — П — Р. При этом дополнительно возможно получение синергетического эффекта от единого управления материальными и информационными потоками. Очевидно, что данное направление автоматизации можно считать наиболее перспективным, так как в его рамках может быть обеспечена наибольшая экономия трудовых и материальных ресурсов и, следовательно, наибольшие темпы роста эффективности производства.

Предложенная на рисунке классификация инноваций, с точки зрения их влияния на долгосрочную эффективность деятельности предприятия как субъекта хозяйственной деятельности, позволяет четко проследить механизм реализации инновационного потенциала той или иной формы инноваций в конкретный экономический эффект, как для производителя продукта, так и его потребителя, и связь с интегральным показателем долгосрочной эффективности (ROCE).

Данный механизм влияния инноваций на экономику представляет многосторонний интерес в управлении предприятием. Так, определение эффективности конкретной инновации для предприятия — производителя нового продукта предусматривает решение, как минимум, следующих задач:

— определение затрат на производство продукта, минимальной цены и реально-возможной цены. При этом под минимальной понимается цена, которая полностью покрывает все издержки на производство продукта, а под реально-возможной — цена, при которой его производство будет целесообразно при заданных целевых параметрах рентабельности бизнеса и инвестиций;

— выявление круга потенциальных потребителей с учетом их покупательской способности;

— оценка их ориентировочной потребности при минимальной и реально-возможной ценах;

— определение максимальной потребности по всем возможным потребителям для всех возможных модификаций изделий (например, продукция двойного назначения — оценка потребности как в военной, так и в мирной сферах экономики);

— оценка максимально допустимых затрат на рекламу и продвижение продукта на рынок;

— выбор оптимальной стратегии поведения на рынке: выбор сегмента рынка, каналов продаж и т. п.;

— исследование возможностей кооперации для увеличения роста объемов производства как самого изделия, так и его отдельных элементов.

Как уже отмечалось, инновации являются одним из важных инструментов управления долгосрочной эффективностью бизнеса в современных условиях. При этом всевозрастающий динамизм развития потребностей общества, рост неопределенности под воздействием макроэкономических факторов ведут к ужесточению требований к срокам окупаемости инвестиций в инновации со стороны инвесторов, что на практике означает необходимость поиска методов повышения эффективности инноваций.

Как представляется, существуют два пути в управлении эффективностью инновации:

Первый путь — «Традиционный», в рамках которого оценивается существующая на рынке потребность, исходя из нее, определяется реально-возможная цена, от этого — объем потребления и таких условиях рассчитывается плановая эффективность инновации. Если она соответствует требованиям со стороны инвестора, приступают к этапу реализации. После вывода продукта на рынок ведется контроль фактических результатов, в случае необходимости осуществляется корректировка рыночной стратегии и снова оценка. И на основании полученных по факту результатов делается вывод об успешности продуктовой инновации. Данный путь применим для инноваций, представляющих собой, как правило, модификации продуктов и направленных на удовлетворение известной потребности.

Второй путь — «Системный» — предназначен для управления эффективностью инновации, представляющей собой действительно новый продукт, который открывает для потребителей качественно новый этап в удовлетворении их потребности. Этот путь заключается в разработке конструкции и оценке перспективной идеи с точки зрения затрат на производство и реально-возможных цен, исходя из расчета объемов производства, базирующихся на величине потребности, удовлетворение

которой легло в основу идеи нового продукта. Риск того, что полученные параметры эффективности будут неудовлетворительными для инвестора, велик. Поэтому параллельно с этим осуществляется поиск использования идеи в других областях, для удовлетворения иных потребностей. Реализация такого подхода к управлению эффективностью инноваций требует иного подхода к управлению инновационным процессом со стороны менеджмента проекта (предприятия-производителя), их интенсивной работы по поиску новых потребностей, которые могут быть удовлетворены с помощью инновационного продукта или его модификаций. Такой поиск необходим для максимально возможного расширения использования нового продукта, с целью увеличения масштабов производства как самого изделия, так и любых его элементов, в том числе за счет кооперации. Таким образом, в условиях, когда инновации являются одним из немногих стабильных источников роста, что равнозначно процветанию в существующих условиях рыночной экономики, принципиально меняется роль менеджмента в инновационном процессе. От роли «координатора», отвечающего за своевременную реализацию идеи, контроль за выполнением целевых показателей, координацию действий при отклонениях от «идеальной» траектории, к роли «соинноватора», который превентивно должен обеспечить эффективность инновации за счет новых заказов, расширения сферы и направления использования как самого продукта, так и инновационной идеи, в нем заложенной, через создание новых продуктов и модификаций для удовлетворения других потребностей, иногда в совершенно иных сферах производства и потребления, отличных от базовых, которые легли в основу инновации.

Примером практической реализации системного подхода может служить инновация — авиатопливомер, разработанный ОАО «Техприбор» [7]. В условиях кризиса отечественного авиастроения, малого числа заказов новый продукт нерентабелен. На его основе был создан прибор для учета нефти, поступающей из скважин. Представителям нефтяной отрасли удалось доказать его преимущества. По итогам переговоров был получен большой заказ, эффективность инновации резко выросла, окупаемость инвестиций достигла требуемого уровня.

Именно такое поведение требуется от менеджмента предприятия в рамках новой инновационной парадигмы теории менеджмента, с наступлением которой современная наука связывает разрешение накопившихся противоречий в функционировании современного корпоративного капитализма. Расширение практического применения системного подхода к управлению эффективностью инноваций открывает перед предприятиями новые возможности роста, столь необходимые на современном этапе развития экономики России, характеризующемся явными рецессивными признаками.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Азимина Е.В.* Целеполагание в системе управления ОАО «Пивоваренная компания “Балтика”» // Вестник ИНЖЭКОНа. 2011. Вып. № 3 (46).
2. *Азимина Е.В., Андреев В.Н.* Организация управления хозяйственными системами. СПб.: Нестор-История, 2011. 212 с.
3. Большой энциклопедический словарь / гл. ред. А.М. Прохоров. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Норинт, 2004.
4. Инновационный менеджмент: справочное пособие / под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Мендели. М.: ЦИСН, 1998. 238 с.
5. *Петров В.М., Маслов А.Н.* Управление инновационным предприятием: вопросы теории и практики. СПб.: Геликон плюс, 2011.
6. *Пригожин А.И.* Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики). М.: Политиздат, 1989. С. 270–275.
7. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития / пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко. М.: Прогресс, 1982. 456 с.

М.В. СИГОВА, С.А. БАННИКОВ

Мария Викторовна Сигова — доктор экономических наук, доцент, первый проректор АНО ВПО «Международный банковский институт» (г. Санкт-Петербург).

В 2003 г. окончила СПбГУЭФ.

Автор более 50 публикаций.

Сфера научных интересов — экономическая безопасность, консалтинг, сфера услуг.

Сергей Александрович Банников — кандидат экономических наук, доцент, начальник управления надзора и контроля Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор).

В 1997 г. оконил Оренбургский государственный университет.

Автор более 40 публикаций.

Сфера научных интересов — экономика сферы услуг, экономика образования, экономика предпринимательства.

✧ ✧ ✧

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНСОРЦИУМЫ КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ СОТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

Ключевой идеей современной экономики, согласно и международным, и российским стратегиям развития, является устойчивый рост экономики, основанной на знаниях. Такой рост может обеспечиваться посредством высокого уровня качества образования. Поскольку современная экономика носит интегративный характер, вызванный большим количеством международных экономических, политических и социальных взаимодействий, то существование международных образовательных проектов и объединений является закономерным. В истории представлены различные типы взаимодействия образовательных организаций разных государств. Последние 50 лет наблюдается экспоненциальный рост различных видов взаимодействий между организациями образования, науки и промышленного сектора. Несмотря на существование законов конкуренции, в целом происходит повышение открытости общества. С одной стороны, это вызвано развитием коммуникационных технологий, с другой стороны, появляется осознание ценности взаимовыгодного сотрудничества, ведущего к повышению качества услуг в целом.

В настоящее время взаимодействие между образовательными организациями осуществляется, в том числе, в форме сетевого взаимодействия. Сетевое взаимодействие может быть реализовано по-

ГРНТИ 06.71.51

© М.В. Сигова, С.А. Банников, 2014

средством: взаимодействия двух и более организаций в рамках создания сетевых образовательных программ; создания образовательных консорциумов на региональном, государственном или международном уровне.

Консорциум — своего рода метапредприятие, объединяющее цели, возможности, технологии, интеллектуальную собственность, традиции и опыт нескольких предприятий при разработке сложных международных инновационных (научно-исследовательских) проектов для последующего производства продукции мирового уровня или продукции, не имеющей аналогов в мире.

Выделяются консорциумы двух типов — открытые и закрытые. В закрытом консорциуме компания-заказчик заключает контракт с каждым участником в отдельности; открытый консорциум подразумевает, что все его участники подчиняются лидеру в части, касающейся целей объединения, и несут солидарную ответственность по обязательствам консорциума [1].

В основном управление консорциумом организуется так, чтобы лидер из числа участников мог координировать совместную деятельность. Лидер представляет интересы консорциума перед заказчиком и третьими лицами, но действует в пределах полномочий, полученных от других участников.

В условиях глобализации и развития информационных технологий соблюдение двух принципов обеспечивает эффективность деятельности консорциума по управлению проектами. Это, во-первых, сетевой принцип взаимодействия и, во-вторых, виртуальный характер организации бизнеса. Виртуально-сетевая модель управления наиболее актуальна в современных условиях [2].

Наиболее близким практическим воплощением данной модели управления является Седьмая рамочная программа Европейского союза по финансовой, информационной и организационной поддержке научно-исследовательской деятельности в форме международной научно-технической кооперации практически во всех научных областях. Комплекс основных задач представлен на рисунке.

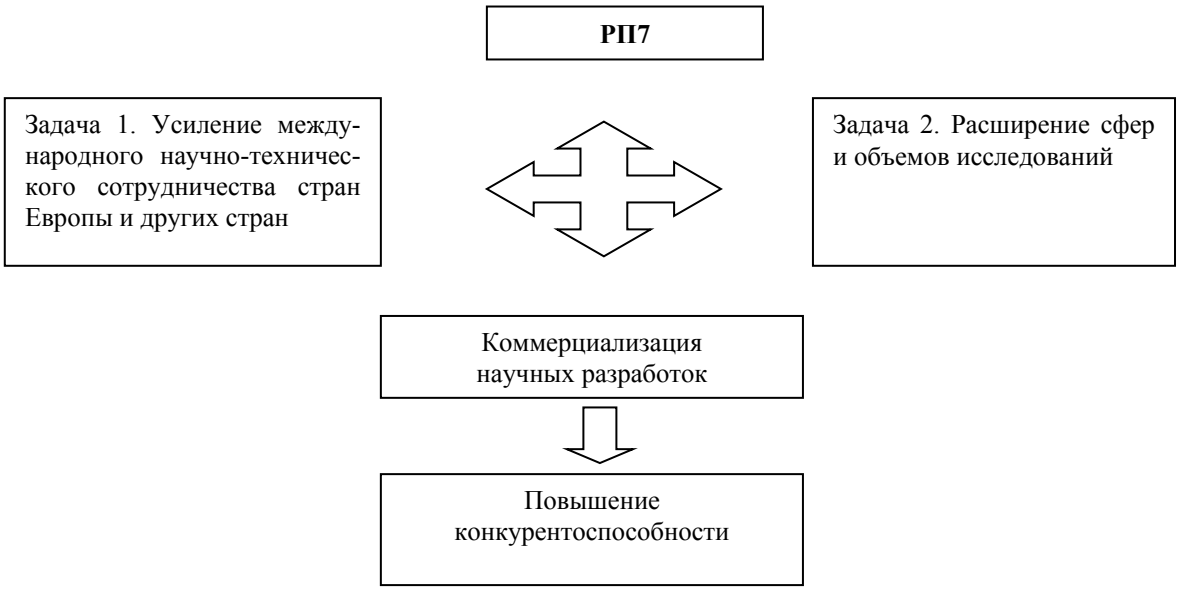


Рис. Схема взаимодействия образовательных организаций консорциума

РП7 разбита на несколько крупных программ (направлений), каждое из которых состоит из тематических подпрограмм. В одном из научно-исследовательских (инновационных) проектов РП7 принимает участие Государственный университет управления в лице своего Бизнес-парка «УНИКУМ».

Для этого проекта был создан международный консорциум, состоящий из научно-исследовательских организаций, исследовательских организаций малого и среднего бизнеса и производственных предприятий малого и среднего бизнеса, также в него входит предприятие — конечный пользователь будущего инновационного продукта, осуществляющий его доклинические и клинические испытания. В проекте принимают участие научно-исследовательские организации, исследовательский университет, исследовательские и производственные компании малого и среднего бизнеса из 8 стран.

Международное сотрудничество и диалог учебных культур постепенно приводят к структурным и институциональным изменениям в высшем образовании, которые максимально сближают образовательные системы и поэтапно формируют единое мировое образовательное пространство. Достижению таких результатов способствуют международные проекты и образовательные программы. Проектно-грантовая деятельность становится важнейшей составляющей интернационализации высшего образования. Сегодня можно отметить следующие тенденции этой деятельности: сочетание двусторонних, многосторонних и сетевых проектов; в рамках сетевых проектов формируются кросскультурные сети университетов-партнеров, представляющих различные страны; трансформация проектов предметно-тематической направленности в междисциплинарные проекты; переход от чисто учебных и исследовательских к научно-образовательным проектам, включающим разработку образовательных программ и технологий, научное сопровождение образовательного процесса, проведение научных семинаров и мастерских, стажировок преподавателей, аспирантов и студентов за рубежом — характерная черта деятельности МБИ.

В течение последних двух лет были заключены соглашения о сетевом взаимодействии МБИ с университетами: Сочинский государственный университет, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Университета Турку (Финляндия). В рамках этого сетевого международного союза с привлечением иных партнеров возможно создание консорциума с целью реализации образовательных проектов или программ. Основными целями проектов должны являться: повышение профессиональной интеграции выпускников на международном рынке труда; расширение содержания подготовки и повышение мобильности студентов; обеспечение профессиональной ориентации преподавателей на основе проведения совместных исследований и разработок учебно-методических материалов.

Во всем мире практика создания образовательных объединений в той или иной форме имеет многолетнюю историю. Например, в США существуют следующие объединения:

— Committee on Institutional Cooperation (с 1958 г.);

— Five College Consortium (с 1965 г.);

— Claremont Colleges-Claremont University Consortium (с 1925 г.);

— Non-profit consortium is the Appalachian College Association (с 1993 г.).

Объединениями проводятся совместные исследования, обучение, некоторые из них имеют общее расписание, специализируются на уникальных курсах.

В Европе консорциумы организуются и функционируют по проектной технологии и зависят от финансирования ЕС. Реализация европейских сетевых взаимодействий по идее должна реализовывать политику ЕС в области экономического развития, науки и образования, основанную на таких принципах, как уровни образования, рамки квалификаций и т. п. Данные проекты создают условия (в первую очередь, финансовые) для кооперации образовательных организаций.

Наиболее востребованной является программа Erasmus Mundus. Она создана с целью повышения качества образования в Европе и продвижения идеи диалога народов и культур, в том числе со странами «третьего» мира.

Российские вузы, имеющие официальный юридический статус, лицензии, прошедшие аккредитацию, могут участвовать в данной программе в рамках существующих консорциумов по линии Erasmus Mundus Action 2. В настоящий момент работают:

1) MULTIC (Multidisciplinary capacity-building for an improved economic, political and university cooperation between the European Union and the Russian Federation);

2) ERANET-MUNDUS (10 European institutions, 8 Russian institutions and their associate partners). Координируется Университетом Барселоны;

3) Iamonet MUNDUS.

В России необходимо создать собственный проект, финансируемый из федеральных источников. Такой проект позволит изменить баланс на образовательном рынке Евразийского пространства. Однако реализация проекта потребует консолидированных усилий образовательных учреждений Российской Федерации, правительственных ведомств, а также иных заинтересованных лиц и организаций. Необходимо разработать концепцию Федеральной целевой программы, которая позволила бы постепенно сместить «центр тяжести» интеграционных процессов в международном образовательном пространстве.

Программа должна решать следующие задачи:

— модернизация и улучшение качества образования в Евразии;

— увеличение значимости российских вузов;

— обеспечение доступности образования и академических обменов;

— расширение партнерских сетей;

— продвижение актуальных идей.

Вот некоторые из известных объединений в рамках проектов (консорциумов):

ERANET-MUNDUS (Euro-Russian Academic Network-Mundus) — этот консорциум возглавляет Университет Барселоны (Испания);

Euro-Russian Academic Network Plus (ERANET Plus) — консорциум возглавляет Университет Барселоны (Испания);

AURORA (Towards Modern and Innovative Highe Education) — консорциум возглавляет Университет Турку (Финляндия).

Перспективным представляется создание такого объединения, которое позволяло бы создавать консорциумы, финансируемые российским правительством, что дало бы возможность более эффективного достижения целей и усиления влияния. Такой проект позволит изменить баланс на образовательном рынке Евразийского пространства. Однако реализация проекта потребует консолидированных усилий образовательных учреждений Российской Федерации, правительственных ведомств, а также иных заинтересованных лиц и организаций. Необходимо разработать концепцию Федеральной целевой программы, которая позволила бы постепенно сместить «центр тяжести» интеграционных процессов в международном образовательном пространстве.

Программа должна ставить и решать следующие задачи:

1) модернизация и улучшение качества образования в Евразии;

2) увеличение значимости российских вузов;

3) обеспечение доступности образования и академических обменов;

4) расширение партнерских сетей;

5) продвижение актуальных идей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бирюков Д.А.* Правовое регулирование деятельности консорциумов // Хозяйство и право. 2010. № 1. С. 118–123.
2. *Мозговой А.И.* Виртуально-сетевая модель управления инновационным (научно-исследовательским) проектом // Инициативы XXI века. 2012. № 1. С. 9–14.
3. *Горбашко Е.А.* Стратегическое развитие международных образовательных программ в консорциумах европейских университетов // Интеграция образования. 2008. № 4. С. 91–94.
4. *Певзнер М.Н.* Реализация международного проекта: новое видение сетевого взаимодействия университетов-партнеров к 20-летию программы темпус // Вестник Новгородского государственного университета имени Ярослава Мудрого. 2010. № 58. С. 40–44.
5. *Воронцова Л.В., Попова А.Т.* Эффективный инструментарий для оптимизации процессов развития и укрепления межрегиональных и международных коммуникаций // Актуальные проблемы экономики и права. Казань: Татарский центр образования «Таглимат». 2014. № 4 (32). С. 141–146.
6. *Куликова Ю.П.* Инновационная модель взаимодействия системы высшего образования и национальной экономики как инструмент реализации модернизационной политики // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. 5: Экономика. Майкоп: Адыгейский государственный университет. 2012. № 3 (104). С. 210–216.
7. *Лазарев Г.И.* Консорциум вузов сервиса как форма сетевого партнерства // Высшее образование в России. 2010. № 10. С. 10–18.
8. URL: http://cordis.europa.eu/fp7/

С.О. АКОБИРОВ

Сардор Одилович Акобиров — аспирант кафедры экономической теории и экономической политики СПбГЭУ.

В 2009 г. окончил Ташкентский финансовый институт, в 2011 г. — Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов и Университет Гамбурга.

Автор 7 публикаций.

Область научной специализации — государственно-частное партнерство, экономическая политика, экономический рост.

✧ ✧ ✧

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УЗБЕКИСТАНЕ*

Государственно-частное партнерство (ГЧП) как система особых отношений государства и бизнеса в реализации проектов по созданию общественных благ активно используется в рамках государственной политики по модернизации инфраструктуры и созданию новых источников экономического роста экономики. На территории пространства СНГ система ГЧП активно поддерживается государственными ведомствами, ведется системная работа по организации правового поля ГЧП в таких странах, как Россия и Казахстан.

Как показывает мировая практика применения ГЧП, проявлениями синергетического эффекта от реализации подобных проектов следует считать возникающие положительные экстерналии (сокращение нагрузки на государственный бюджет, повышение прозрачности государственных расходов на содержание объектов ГЧП, быстрое внедрение новых технологий, четкая ориентация услуг на нужды потребителей, стимулирование развития банковского сектора и фондового рынка, развитие малого и среднего бизнеса и др.), что актуализирует целесообразность поэтапного внедрения и использования данного института в странах СНГ.

Интересный пример для анализа возможностей применения института ГЧП, на наш взгляд, представляет собой экономика Узбекистана [3, p. 184]. Институт ГЧП в Узбекистане находится в зачаточном состоянии. Отсутствует комплексная правовая основа, определяющая принципы и сущность функционирования ГЧП. Нормативно-правовой базой для ГЧП в настоящий момент следует считать законодательство о концессиях, соглашениях о разделе продукции, приватизации, естественных монополиях, конкуренции и привлечении иностранных инвестиций.

Проведенный нами анализ текущей правовой базы ГЧП показывает, что она не отвечает общепринятым международным признакам и свойствам ГЧП. К примеру, в Законе «О концессиях», принятом в 1995 г., понятие «концессия» трактуется следующим образом: «Концессия представляет собой разрешение, выдаваемое от имени государства иностранному инвестору на осуществление определенного вида хозяйственной деятельности, связанной с предоставлением ему имущества, участков земли и недр на основе заключения концессионного договора» [2]. В Законе объектами концессий определены отдельные виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законодательством Республики Узбекистан, связанные с предоставлением иностранному инвестору имущества, участков земли и недр. Концессионный договор заключается на срок до 15 лет.

ГРНТИ 82.05.02

© С.О. Акобиров, 2014

* *Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. Л.А. Миэринь.*

Следует отметить, что Закон «О концессиях» требует доработки по следующим причинам. Во-первых, круг концессионеров ограничен только иностранными инвестициями, что исключает национальный бизнес из участия в потенциальных проектах ГЧП. Как показывает опыт зарубежных стран, миф о том, что ГЧП реализуется исключительно крупным бизнесом, ошибочен. К примеру, исходя из опыта зарубежных стран, малый и средний бизнес активно вовлечен в проекты строительства детских садов, школ, поликлиник, котельных ТЦ и в крупные проекты в качестве основных субподрядчиков. Во-вторых, Закон ограничивает продолжительность концессионного соглашения сроком на 15 лет, тогда как на практике общепринятый срок до 50 лет, что сдерживает заключение соглашений по крупным объектам с продолжительным сроком окупаемости. В-третьих, Закон жестко связывает предмет концессии с материальными активами (имущество, земельные участки и недра), тогда как современный взгляд на концессию предполагает предоставление бизнесу со стороны государства иных прав на ведение хозяйственной деятельности. Также Закон не гармонизирован с другими законодательными актами и нормами по методу государственной поддержки, методов формирования тарифов на услуги концессионера и др. Вышеизложенные причины на практике привели к отсутствию заключенных полноценных и масштабных концессионных соглашений с момента принятия Закона в 1995 г. (на практике реализованы исключительно квазиконцессии в сфере общественного транспорта).

Рассмотрим практику применения форм ГЧП и достигнутый потенциал. Наиболее популярной формой ГЧП, широко применяемой в Узбекистане, является соглашение о разделе продукции (СРП) на базе Закона «О соглашениях о разделе продукции» от 7 декабря 2001 г. Данная форма ГЧП показала свою эффективность в привлечении иностранных инвестиций в разработку месторождений минеральных ресурсов страны. В настоящий момент СРП заключены с такими компаниями, как Лукойл и Газпром (Россия), PETRONAS (Малайзия), Kossor Operating Company (Вьетнам), CNPC (Китай), KNOC и KOGAS (Южная Корея) и др. По предварительным расчетам, объем привлеченных инвестиций по СРП в период с 2000 по 2010 г. составил 2,5 млрд долл. США, и прогнозируется освоение инвестиций до 2015 г. в размере более 6,84 млрд долл. США.

Другая активно применяемая форма ГЧП в Узбекистане — специальные индустриальные экономические зоны (СИЭЗ). На сегодняшний день существуют три СИЭЗ: свободная индустриально-экономическая зона «Навои» (2008 г.) и специальные индустриальные зоны «Ангрен» (2012 г.) и «Джизак» (2013 г.). Регулятивная и правовая база СИЭЗ достаточно проработана и базируется на Законе «О свободных экономических зонах» и постановлениях правительства по мерам организации, гарантии и стимулирования привлечения инвесторов на данные площадки за счет особого налогового режима, таможенных льгот и организации инфраструктурных мощностей на местах. Смысл СИЭЗ государство видит в модернизации и обновлении производственного потенциала, внедрении современных инновационных и высокоэффективных технологий, которые послужат мощным импульсом для роста промышленности и эффективного использования сырьевого потенциала страны. Практическая значимость СИЭЗ в цифрах по состоянию на 1 января 2014 г. выражается в следующих показателях: суммарно в рамках трех свободных экономических зон реализовано 27 проектов на общую сумму около 150 млн долл. США.

Если вышеописанные формы ГЧП были направлены на промышленный сектор, то в инфраструктурной сфере преобладали такие формы, как совместное предприятие, участие в капитале АО и государственные контракты с инвестиционными обязательствами частного сектора. По данным консультационного центра по государственно-частным инфраструктурным проектам Всемирного Банка (PPIAF), с 1990 по 2011 г. инициировано 11 инфраструктурных проектов на общую сумму 3,238 млрд долл. США [1]. Основная доля инвестиций приходится на телекоммуникационный сектор, где реализовано 7 проектов на сумму 3,213 млрд долл. США. Один проект реализован в сфере железнодорожной инфраструктуры, один — в сфере водоснабжения, другие два проекта были впоследствии остановлены. Отметим, что база данных PPIAF регистрирует только крупномасштабные проекты ГЧП. В Узбекистане достаточно много примеров привлечения частного сектора в инфраструктуру на микроуровне, преимущественно в сфере ЖКХ, и единичных случаях — в сфере электроэнергетики.

Резюмируя вышеизложенное, отметим, что проекты ГЧП сфокусированы в основном на телекоммуникационном и нефтегазовом секторах. По нашим расчетам, в период с 1991 по 2013 г. реализовано проектов на сумму более 6 млрд долл. США (см. табл. 1). Ограничение крупных частных инвестиций в инфраструктуру в основном нефтегазовым и телекоммуникационным секторами, объясняется тем,

что они являются наименее рискованными проектами для инвесторов с понятными «правилами игры», в сравнении с другими секторами экономики (здравоохранение, образование, транспорт, оборона и др.). Тем не менее ранее в ходе реализации масштабных проектов часто возникали конфликты между сторонами, чреватые расторжением достигнутых договоренностей и выходом частных инвесторов из партнерств. Многочисленные реализованные проекты на микроуровне в сфере ЖКХ в Узбекистане не способны радикально улучшить ситуацию и дать осязаемый эффект от экстерналий ГЧП.

Таблица

Реализованные проекты в рамках ГЧП в период 1991–2013 гг.

Формы ГЧП	Отрасль	Объем привлеченных инвестиций, долл. США	Источник иностранных инвестиций
СРП	Нефтегазовая, химическая	2,5 млрд	Крупный иностранный бизнес, международные финансовые институты
СИЭЗ	Электроника, машиностроение, фармацевтика, пищевая, кожевенная и строительная промышленность и др.	150 млн	Иностранный бизнес, международные финансовые институты
Участие в капитале АО, государственные контракты с инвестиционными обязательствами частного сектора, СП	Инфраструктура (естественные монополии)	3,2 млрд	Иностранный бизнес, международные финансовые институты, государственные фонды зарубежных стран
Концессия	–	–	–
Приватизация	ЖКХ, электроэнергетика	–	Отечественный малый и средний бизнес

Приведенные примеры свидетельствуют о жизнеспособности идеи ГЧП в условиях Узбекистана, и, вместе с тем, о наличии серьезных препятствий полноценному использованию потенциала ГЧП. Текущие масштабы частных капиталовложений в проекты ГЧП несопоставимы с величиной «инвестиционного разрыва» в инфраструктуре, который достигает, по разным оценкам, нескольких процентов ВВП. К серьезным препятствиям полноценного использования потенциала ГЧП следует отнести следующие:

1) отсутствие на государственном уровне программы по развитию ГЧП в Узбекистане. Для привлечения государственного интереса и активизации политической воли необходима активная научно-практическая работа в сфере ГЧП на уровне ведущих экспертных площадок Республики Узбекистан (торгово-промышленная палата, институт прогнозирования и макроэкономических исследований, ведущие экономические вузы) в рамках продвижения системы ГЧП по модели «снизу-вверх». Развитие, поддержка и пропаганда ГЧП со стороны государства — самый важный фактор, определяющий успех института ГЧП;

2) слабая правовая база. ГЧП требует формирования специальной базы и ее гармонизации с другими нормативно-правовыми документами;

3) наличие менее благоприятных условий институционального и экономического характера для развития ГЧП. Основными из них являются: жесткое валютное регулирование (задержки при конвертации средств в иностранную валюту), высокий уровень транзакционных издержек внешнеэкономической деятельности (тарифные и нетарифные барьеры), ограниченная капитальная и ресурсная база отечественных банков (капитализация банковского сектора относительно ВВП уменьшилась с 10,8 % в 2000 г. до 6,4 % в 2012 г.), критически низкий уровень монетизации экономики (25,1 % к ВВП в 2013 г.) и значительное государственное влияние на принятие решений хозяйствующими субъектами (фактор коррупции).

На наш взгляд, на данном этапе в целях преодоления указанных препятствий необходимо на государственном уровне принятие всесторонней программы развития ГЧП в Узбекистане. Согласно меж-

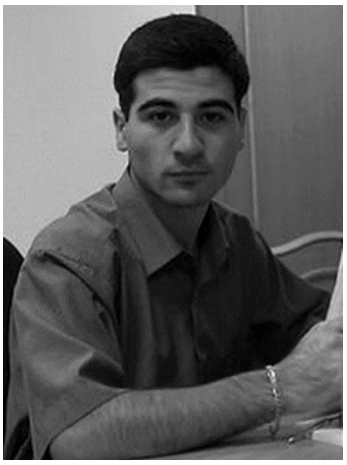
дународной практике развития ГЧП, программа развития предусматривает три этапа: подготовка, внедрение и совершенствование.

На *этапе подготовки* государству необходимо изучить международный опыт, осуществить анализ действующего законодательства, определить общую государственную политику в области ГЧП. На *этапе внедрения* необходимо формирование законодательства (в первую очередь важно принятие рамочного Закона «О государственно-частном партнерстве», вводящее в правовое поле такие базовые определения и понятия, как «ГЧП», «проект ГЧП», «соглашение о ГЧП», «объект соглашения», «публичный партнер», «частный партнер» и т. д.), создание специализированного органа ГЧП, разработка методических руководств и инструкций, расширение сферы применения ГЧП, реализация пилотных проектов по новым, ранее не использованным, формам ГЧП (концессия, контракты жизненного цикла и др.) и создание условий для подготовки специалистов по ГЧП (к примеру, открытие научных центров ГЧП на базе ведущих экономических вузов страны). Российский опыт показывает эффективность ранее открытых центров и кафедр по профилю ГЧП на базе следующих вузов: Московский государственный университет международных отношений (МГИМО), Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС) и Санкт-Петербургский государственный политехнический университет (СПбГПУ). На *этапе совершенствования* достигаются соответствующий рост активности в сфере ГЧП, повышение уровня сложности проектов, дальнейшее совершенствование законодательства и активное взаимодействие со всеми заинтересованными участниками ГЧП.

На сегодняшний день Узбекистан находится только в начале пути по созданию условий для полноценного развития ГЧП. Развитие ГЧП позволит в полной мере использовать потенциал частного сектора и качественно улучшить предоставление публичных благ в следующих инфраструктурных областях: дорожное строительство, ЖКХ, электроэнергетика, водоснабжение, воздушный и железнодорожный транспорт, образование и здравоохранение. Таким образом, ресурсы, опыт, стимулы и иные преимущества частного сектора способны обеспечить быстрое осуществление в модернизации социально-экономической инфраструктуры, не обременяя бюджет большими текущими расходами. Поэтапное внедрение системы ГЧП считаем целесообразным и выверенным подходом, который позволит в полной мере реализовать новые источники роста экономики и содействовать решению стратегических социально-экономических задач.

ЛИТЕРАТУРА

1. Annual Report 2012, Public-Private Infrastructure Advisory Facility (PPIAF).
2. URL: http://www.parliament.gov.uz/ru/law/1995/3506/
3. World economic outlook: recovery strengthens, remains uneven. International Monetary Fund. April 2014.



С.Г. АМБАРЦУМЯН

Саргис Геворгович АМБАРЦУМЯН — аспирант кафедры финансов и кредита Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления (г. Улан-Удэ).

В 2011 г. окончил Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления.

Автор 9 публикаций.

Область научной специализации — экономика и управление народным хозяйством.

✧ ✧ ✧

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНВЕСТИЦИОННАЯ ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА*

В современных условиях произошло существенное снижение возможности финансирования крупных инвестиционных проектов при помощи бюджетных средств, поэтому привлечение ресурсов из частного сектора может стать прекрасным средством для решения проблемы финансирования жилищного строительства. Такая форма сотрудничества государства и частного сектора реализуется путем государственно-частного партнерства (ГЧП), которое способно принести выгоду обеим сторонам такого партнерства. Для государства это способ привлечь частный капитал к финансированию и управлению той собственностью, которую государство оставляет за собой, а для бизнеса — способ получить надежную прибыль на объектах государственной собственности или при оказании услуг, которые закреплены за государством [2].

В последнее время государственно-частное партнерство стало активнее применяться за рубежом. Например, в странах Евросоюза объем соглашения ГЧП после мирового финансового кризиса значительно вырос с учетом снижения активности взаимодействия публичных и частных структур. На сегодняшний день различные формы ГЧП применяются более чем в полусотне стран мира, таких как Великобритания, Австралия, США, Франция, Германия и Испания. На рис. 1 изображены некоторые страны по типу развития государственно-частного партнерства.

Для того чтобы понять, как происходит процесс реализации проектов государственно-частного партнерства, стоит более подробно рассмотреть некоторые успешные проекты ГЧП, предполагающих новое строительство (”Green field projects”), в рамках которых осуществляется строительство объектов ГЧП. Такие проекты также могут осуществляться с использованием различных типов контрактов:

• BOOT (Build — Own — Operate — Transfer) — «строительство — владение — эксплуатация / управление — передача», при котором частная компания, осуществляя строительство объекта ГЧП за свой счет, сохраняя право собственности на объект, по завершении строительства эксплуатирует его оговоренный в контракте срок, а затем передает объект в собственность государства.

• BOT (Build — Operate — Transfer) — «строительство — владение — эксплуатация/управление — передача», при котором частная компания осуществляет строительство объекта ГЧП за свой счет. По окончании строительства объект переходит в собственность государства, а концессионер осуществляет эксплуатацию объекта по условиям арендного соглашения.

ГРНТИ 06.61.53

© С.Г. Амбарцумян, 2014

* *Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук. проф. В.М. Багиновой.*

• BOO (Build — Own — Operate) — «строительство — владение — эксплуатация/управление», при котором партнер со стороны бизнеса строит объект и в дальнейшем владеет им на праве собственности, срок действия которого не ограничивается.

• DBFO (Design — Build — Finance — Operate) — «проектирование — строительство — финансирование — эксплуатация», при котором по контракту проектирование, строительство, финансирование и эксплуатация осуществляются партнерами из частного сектора, созданный объект государству не передается.

Ист.: Презентация компании “Deloitte and Touche”.

Рис. 1. Страны по этапу развития ГЧП

Модель ГЧП «государство — управляющая компания — строительная компания — инвестор» основана на том, что для реализации ГЧП — проекта строительства жилья создается специализированная управляющая компания. Она приобретает право собственности на объекты строительства и реализует жилье по окончании строительства. Подробная схема данной модели приведена на рис. 2 [3].

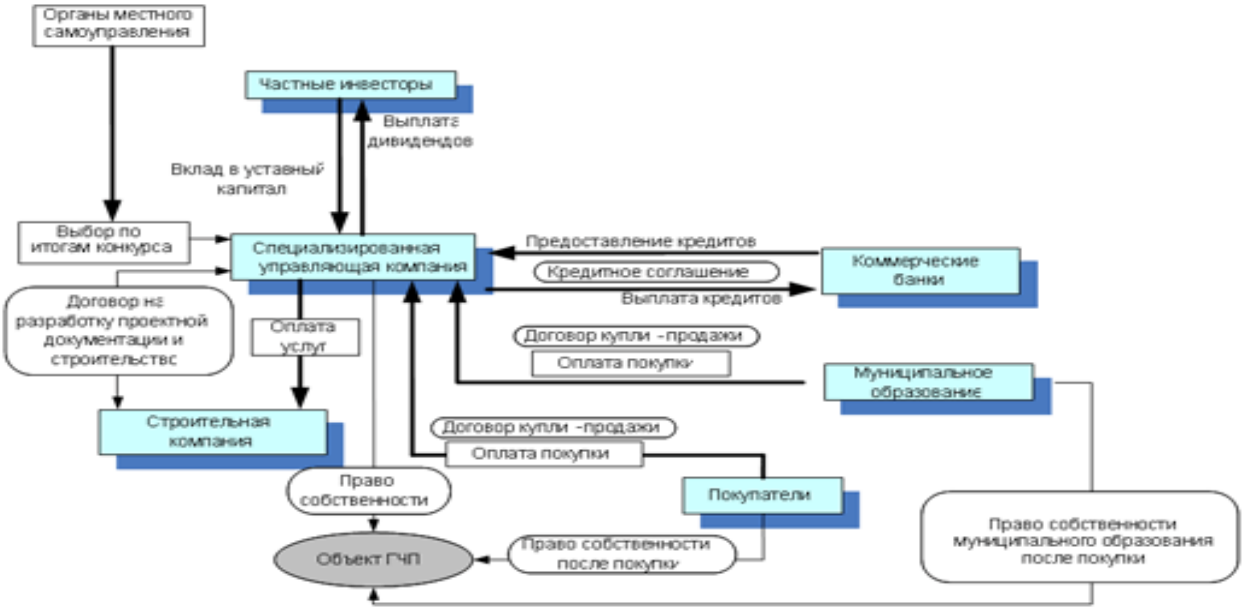


Рис. 2. Схема модели ГЧП «государство — управляющая компания — строительная компания — инвестор»

Процесс ГЧП в рамках данной модели проходит несколько последовательных этапов:

1-й этап: проводится конкурс, и по его итогам, соблюдая все требования, органами местного самоуправления отбирается специализированная управляющая компания. Уставный капитал выбранной управляющей компании составляют вклады частных инвесторов.

2-й этап: для реализации проекта управляющая компания (УК) привлекает кредитные ресурсы коммерческих банков, обязуясь выплачивать проценты и основную сумму долга кредиторам.

3-й этап: специализированная управляющая компания заключает договор со строительной компанией, которая осуществит разработку проектной документации на объект ГЧП и его строительство. Расходы на данном этапе также несет управляющая компания. Эти расходы могут покрываться за счет собственных средств управляющей компании либо из привлеченных кредитных ресурсов. При этом процентные платежи по заемным ресурсам коммерческих банков могут быть частично погашены из средств местного бюджета.

4-й этап: строительство объекта (объектов) ГЧП завершено. Объекты жилищного строительства проданы частным лицам или организациям. Часть объектов может быть продана органам местного самоуправления для выполнения задач по обеспечению нуждающихся жильем.

Такая модель ГЧП для объектов жилищного строительства может использоваться как на муниципальном, так и на региональном и федеральном уровнях.

Рассмотрим основные преимущества ГЧП для партнера со стороны государства:

— при реализации проектов на основе ГЧП, в отличие от бюджетного финансирования, когда все риски реализации несет государство, риски распределяются между представителями бизнеса и государства. Это наиболее выгодно для проектов с большим количеством рисков;

— ГЧП позволяет привлечь частные инвестиции и уменьшить объем необходимых бюджетных средств, а остальные свободные бюджетные средства могут быть направлены на другие нужды;

— имеется возможность выбирать частного партнера, планировать и контролировать результаты его деятельности;

— имеется возможность получить дополнительные налоговые поступления в бюджеты всех уровней государственной и муниципальной власти и увеличить объем валового регионального продукта.

Можно также перечислить преимущества использования механизмов ГЧП для частного партнера:

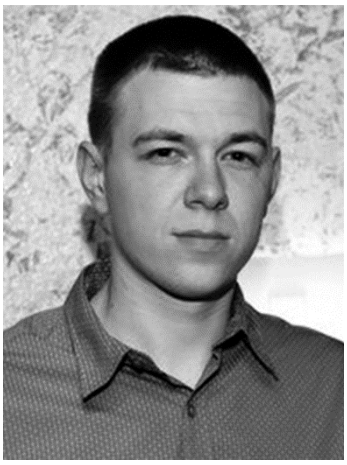
— имеется возможность получить долгосрочные проекты со стабильным рынком и гарантиями государства по обеспечению минимального уровня рентабельности;

— минимизация рисков давления государства на бизнес частного инвестора, так как партнер со стороны государства преследует определенные цели от сотрудничества с частным партнером, поэтому не в интересах государства создавать какие-либо препятствия деятельности частного инвестора;

— повышение имиджа компании, поскольку популярность компании, с которой решило сотрудничать государство, резко возрастает.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Данилов С.И.* Перевернуть пирамиду ГЧП // Инициативы XXI века. 2012. № 2. С. 54–59.
2. *Никишина О.В.* Государственно-частное партнерство — один из главных инструментов повышения доступности жилья. Иркутск, 2012.
3. *Чернов А.В.* Государственно-частное партнерство в сфере малоэтажного жилищного строительства // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2010. № 4. С. 21–34.



М.А. ВАСИЛЬЕВ

Михаил Алексеевич Васильев — аспирант СПбГЭУ.

В 2011 г. окончил Государственный университет аэрокосмического приборостроения.

Автор 5 публикаций.

Область научной специализации — экономика сервисных предприятий, экономика управления предприятиями.

✧ ✧ ✧

БЮДЖЕТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЯХ: НАЗНАЧЕНИЕ, ПРИНЦИПЫ, СТРУКТУРА*

Современное отношение к бюджетированию выражается в его расширенном толковании как технологии управления финансово-хозяйственной деятельностью промышленной компании, когда осуществляются планирование, организация, регулирование, мотивация, контроль и анализ всех видов деятельности. На практике все чаще термин «бюджетирование» заменяется на бюджетное планирование или бюджетное управление [2–5]. При этом остаются недостаточно выясненными такие вопросы, как: период бюджетного планирования (краткосрочный, среднесрочный или долгосрочный); структура бюджетов (традиционная или модернизированная); инструменты бюджетного планирования (состав и сфера применения).

Среди причин, обусловливающих правомерность включения терминов «бюджетное планирование» и «бюджетирование» в состав стратегического управления в целом и в состав планирования бизнес-среды в частности, следует назвать объективное присутствие процессов одновременной интеграции, конвергенции и унификации управленческих процессов. Конвергенция, как известно, это сближение или совпадение каких-нибудь признаков, свойств независимых друг от друга явлений. В экономике конвергенция означает уподобление экономик, их хозяйственных механизмов и экономических укладов. Ярким примером выступает процесс разработки международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора (МСФО ОС). Здесь основой для формирования стандартов отчетности для организаций, которые относятся к числу государственных и частных некоммерческих, т. е. институционально не нацеленных на получение прибыли, являются стандарты отчетности именно коммерческого сектора.

Изменчивость социально-экономической среды требует умения менеджмента быстро и гибко реагировать, предлагать перспективные управленческие решения, позволяющие осуществлять стратегию устойчивого развития в рамках стратегического управления бизнесом. Необходимо отметить, что в научных кругах отсутствует единое мнение даже о такой распространенной категории, как *стратегическое планирование.* Так, по мнению Г. Минцберга, «стратегическое планирование если и не умерло окончательно, то уверенно рухнуло с пьедестала почета» (цит. по: 8). Свое мнение автор подтверждает тезисами об ошибочности ранее существовавших предположений, поэтому считает, что процесс разработки стратегии не может быть запрограммирован при помощи методологии системного подхода, а анализ не может обеспечивать синтез, что деятельность разработчиков стратегий не должна быть структурно и организационно отделена, что не нужны количественные оценки стратегии. Однако как

ГРНТИ 06.81.12
© М.А. Васильев, 2014
* *Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.М. Колесникова.*

зарубежные авторы, так и отечественные ученые [9; 10] доказывают ошибочность этого мнения, приводят множество аргументов о новых вызовах времени в отношении моделей стратегического планирования, их методов и инструментов. Утверждается, в частности, что нет универсальной системы стратегического планирования: каждый лидер должен приспосабливать ее под свой стиль управления и свое видение будущего.

Сегодня много говорится о роли и месте бюджетирования в управлении промышленными предприятиями. Вопросы организации и практического построения систем бюджетирования находятся в центре внимания преимущественно финансистов. И, несмотря на то, что бюджетирование — не единственная задача финансово-экономического характера, стоящая перед современным предприятием, важность этой задачи переоценить сложно: грамотное построение бюджетирования дает руководителю возможность своевременно «заглянуть в будущее» и понять, как будет выглядеть компания через несколько месяцев или даже лет, какие проблемы придется решать, какими методами и способами.

Два последних десятилетия XX в. предложили менеджменту новые управленческие технологии и инструменты, позволяющие решать те или иные проблемы стратегического управления. В первую очередь нужно назвать систему сбалансированных показателей — ССП (Balansed Scorecard — BSC) Нортона и Каплана, которая почти за 30 лет своего практического использования накопила как историю успехов, так и выявила ряд претензий со стороны практиков [7]. Основной идеей реализации ССП является создание стратегических карт — определенных диаграмм или схем, где графически отражается взаимоувязка (связи) стратегических целей компании друг с другом в разрезе основных четырех аспектов деятельности (перспектив): финансы, клиенты, процессы, обучение и рост персонала. Следующим этапом после разработки стратегических карт является составление оперативных планов, которые обеспечивают реализацию стратегии, что и ведет компанию к достижению своих целей. Целесообразно представлять эти планы в виде бюджета компании. Данные вопросы достаточно детально охарактеризованы в многочисленных публикациях [5; 7; 12].

ССП как вполне успешный инструмент менеджмента имеет существенный недостаток — отсутствие стыковки (взаимодействия) с другими инструментами краткосрочного планирования, и в частности с бюджетированием. К числу слабых сторон системы сбалансированных показателей также можно отнести отсутствие практических возможностей проведения непрерывного прогнозирования и анализа прибыльности продуктов, услуг и покупателей. Попытки интегрировать бюджетирование в ССП предпринимались целым рядом зарубежных и отечественных исследователей [6; 10; 11]. Стыковка ССП и бюджета более чем оправданна: в цикле управления ССП реализует этапы постановки стратегических целей и разработки долгосрочных планов. Более того, в ходе разработки карты ССП определяются, по сути, критерии и требования, которые ССП накладывает на подсистемы оперативного управления как механизм реализации стратегии, а также определяются показатели, от которых зависит деятельность предприятия, а значит, и бюджеты.

Требования со стороны ССП к подсистемам оперативного управления могут быть объединены в следующие основные группы требований: к характеру и уровню ответственности, а также к мотивации сотрудников; к распределению и исполнению функций между элементами предприятия (центрами финансовой ответственности (ЦФО), подразделениями, участками и т. д. — вплоть до отдельных сотрудников); к системе учета. Главным в оперативном планировании — бюджетировании является составление генерального бюджета, который охватывает общую деятельность предприятия. Цель генерального бюджета — объединить планы различных подразделений предприятия, называемые частными бюджетами.

Необходимо отметить существенное отличие, которое, по мнению автора, отражено в структуре современного бюджетного планирования. Блок операционных бюджетов, кроме традиционных бюджетов, формирующих информацию о реализации запланированных доходов и расходов компании, должен содержать самостоятельную группу бюджетов, характеризующих новые запросы внешней среды к качеству менеджмента компании, их стратегической ориентации и умению гармонизировать экологическую ситуацию, требования инвесторов и покупателей, пожелания общественности, региональных властей и многое другое. Эти модернизированные бюджеты должны позволять оценивать вклад менеджмента в реализацию стратегических целей компании, для чего в них предусматриваются качественные показатели, коррелирующиеся с показателями стратегических карт ССП. Это означает, что в современном и стратегически ориентированном генеральном бюджете необходимо предусмот-

реть бюджеты, характеризующие издержки по управлению и взаимодействию с внешним окружением согласно концепции взаимодействия с заинтересованными группами бизнес-субъектов, функционирующих на промышленном рынке или влияющих на него.

Также модернизированные бюджеты предназначены для того, чтобы спланировать расходы, связанные с процессом стратегического управления промышленной компанией и оценкой реализации стратегии относительно управления внутренними бизнес-процессами компании. Для этого необходимо реализовать в бюджете принцип учета неопределенности внешней среды посредством выделения различных уровней достижения стратегических целей компании (критический, тактический и стратегический уровни), как, например, это было предложено в работе О.А. Рыбалко и Л.В. Шалаевой [10]. Все это позволит бюджетному планированию занять ключевое место в системе управления компанией, поскольку именно бюджетное планирование отвечает за реализацию стратегии, эффективность текущей операционной деятельности и за обратную связь. Вышеизложенное можно считать формулировкой *назначения бюджетного планирования*, так как именно оно в наибольшей степени приспособлено к нуждам аппарата управления в планировании и контроле, чем любые учетные системы.

Среди *основополагающих принципов системы бюджетного планирования* выделяются:

1) ориентация на клиента, что означает выбор ключевого ориентира в планировании — повышения уровня удовлетворенности потребителей, вместо акцента на достижение исключительно финансовых целей, агрегированных в компании по иерархическому признаку;

2) персональная ответственность работников, которые идентифицируют себя как личности в новой сети сообщества личностей, вместо централизованных иерархий;

3) эффективная среда, основанная на командном успехе по отношению к рынку, в противовес традиционному подходу достижения «любой ценой»;

4) свобода действий — предоставление свободы принятия решений децентрализованным командам, непосредственно вступающим в контакт с клиентом, вместо микроменеджмента или контроля вмешательства сверху и жесткого соблюдения плана;

5) целевое имплицитное управление — руководство на основе четко сформулированных целей (полномочий), ценностей и ограничений в противовес эксплицитным формам детальных сводов правил и бюджетов;

6) прозрачность — необходимость и обязательность предоставления доступа к информации всем, что является противоположным традиции ограничения доступа к информации в соответствии со статусным уровнем (иерархической позицией) работника в компании.

В работе О.А. Рыбалко и Л.В. Шалаевой [10, с. 31] приводится логичное доказательство места стратегического и оперативного бюджетирования в процессе реализации стратегического планирования. Соглашаясь с правомерностью такого подхода, представляется необходимым высказать и доказать собственную позицию в вопросе структуры (состава) бюджетного планирования.

Бюджетное планирование выступает частным такой общей категории, как стратегическое управление, и одновременно частным категорий следующего уровня — стратегического планирования и стратегического контроля. Основанием для такого утверждения является то, что бюджетное планирование в ракурсе современных запросов менеджмента как процесс предназначено для решения стратегических задач, постановка которых происходит на этапе планирования, а оценка их выполнения — на этапе контроля. При этом бюджетное планирование может быть реализовано посредством таких инструментов, как: классическое бюджетирование (оперативное и тактическое), стратегическое процессно-ориентированное бюджетирование, непрерывное прогнозирование, ССП и стратегические карты CIMA. Эти инструменты предназначены для эффективного выполнения функции планирования с помощью системы бюджетов, системы прогнозов и графических интерпретаторов стратегических целей.

Среди разнообразия инструментов бюджетного планирования для реализации функции стратегического контроля полагаем целесообразным выделить такие основные инструменты, как анализ прибыльности продуктов, анализ прибыльности покупателей и технологию реорганизации бизнес-процессов. Ранее рассмотренная технология ССП вместе со стратегическими картами занимает базисное положение, т. е. является основой и для стратегического планирования, и для стратегического контроля.

Попытаемся обосновать правомерность включения всех вышеперечисленных инструментов в систему бюджетного планирования. Первым и основным аргументом «за» можно считать результаты

опросов руководителей отечественных компаний [13, с. 146] и зарубежных специалистов по управленческому учету [1, с. 8–12], которые единогласно называют традиционное бюджетирование основным инструментом планирования. Однако большое число практиков указывают на такие весомые недостатки бюджетирования, как: трудоемкость, проблемы с целостностью и точностью данных, слабая ориентация на запросы клиентов и сложность согласования интересов менеджеров различных ЦФО, невозможность принятия решений на минимально возможном уровне иерархии и невозможность получения информации о вкладе каждого ЦФО в процесс создания стоимости. Инструментом, максимально ориентированным на устранение вышеперечисленных проблем, принято считать процессно-ориентированное бюджетирование. Остальные же выделенные нами инструменты указываются в качестве потенциально необходимых для реализации задач стратегического управления промышленной компанией.

Процессно-ориентированное бюджетирование или система бюджетов на основе технологии процессно-ориентированного бюджетирования (Activity Based Budgeting — ABB) — это усовершенствованная методика планирования и бюджетирования, направленная на повышение эффективности бизнес-процессов организации в целях управления стоимостью [8]. Ключевыми категориями в ABB выступают бизнес-процессы, управление стоимостью, бюджеты, ЦФО и пооперационное калькулирование. Выделение и анализ бизнес-процессов позволяют определить взаимозависимости между видами деятельности (операциями), их расходами и конечными результатами. Эти взаимосвязи помогают четко выделить стартовые механизмы (триггеры) для различных бизнес-процессов. Контролируя первоначальный запускающий механизм не создающего стоимости процесса, организация может помочь сократить или ликвидировать работы, не являющиеся необходимыми. Одновременно она может усовершенствовать результаты необходимых процессов. Процессно-ориентированный бюджет соответствует изложенному подходу к бюджетному планированию. Он определяется видами деятельности предприятия, а не просто ресурсами (заработной платой, арендой, оборудованием, запасами).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аверина И.О., Безруков Н.В.* Управленческий учет: этапы становления, современное состояние и направление развития // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 39. С. 2–13.
2. *Бочаров В.В*. Бюджетное управление в организации (на предприятии). СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.
3. *Бримсон Д.А.* Процессно-ориентированное бюджетирование. URL: http://www.elitarium.ru/2007/06/21/processnoorientirovannoe_bjudzhetirovanie.html
4. *Бримсон Дж., Антонс Д., Коллинз Дж.* Процессно-ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании. М.: Вершина, 2007.
5. *Дугельный А.П., Комаров В.Ф.* Бюджетное управление предприятием. 3-е изд. М.: Дело, 2007.
6. *Захаров И.В., Формулевич Я.В*. Бюджетирование и планирование // Управленческий учет. 2008. № 11. С. 86–92.
7. Золотые страницы. Лучшие примеры внедрения сбалансированной системы показателей: сборник статей / М. Горский, А. Гершун. М.: Олимп-бизнес, 2008.
8. *Костюкова Е.И., Полянская Т.А.* История развития бюджетирования // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 42. С. 63–67.
9. *Магданов П.* Взлет и падение стратегического планирования: критический анализ. URL: http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/fall_of_strategic_planning.shtml
10. *Рыбалко О.А., Шалаева Л.В.* Стратегическое планирование и бюджетирование как базовые элементы современной системы управления // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 28. С. 25–38.
11. *Рыжакина Т.Г.* Бюджетирование как инструмент управления стратегией предприятия // Российское предпринимательство. 2013. № 12. С. 41–46.
12. *Спиридонов Ю.А.* Построение стратегической карты и выбор показателей ССП. URL: http://gaap.ru/articles/a56426/
13. *Федоткин Ю.Б.* Стратегическое планирование и бюджетирование // Российское предпринимательство. 2008. № 10. С. 145–149.

В.А. ГОРБАТИКОВ

Виталий Андреевич Горбатиков — аспирант кафедры экономики и управления в сфере услуг СПбГЭУ.

В 2012 г. окончил Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

Автор 3 публикаций.

Область научной специализации — экономика сферы услуг.

✧ ✧ ✧

ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИНГ КАК РЕГУЛЯТОР СВЯЗЕЙ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ*

Возникающее между субъектами взаимодействие по распределению финансовых потоков, купли-продаже свободных ценных бумаг обеспечивается за счет посреднических услуг, предоставляемых финансовым рынком, ключевыми параметрами существования которого являются движение денежных средств от их владельцев к потенциальным пользователям, взаимовыгодное размещение таких средств, а также надлежащий контроль органов государственного регулирования. Создание организационной структуры в данном случае — необходимая основа для дальнейшего существования и активного развития рынка финансовых услуг. Государство формирует соответствующий механизм на базе институциональной модели, передавая каждому субъекту определенные функции.

Важным средством стимулирования участия населения на финансовом рынке является определение четких правовых рамок для создания компенсационных механизмов для граждан, инвестирующих свои средства на финансовом рынке. Одним из источников выплат гражданам предусматривается компенсационный фонд, который будет формироваться за счет взносов профессиональных участников рынка ценных бумаг, оказывающих услуги гражданам, и в случае недостаточности средств такого фонда необходимо рассмотреть возможность использования государственных средств на соответствующие цели.

Тесная взаимосвязь всех секторов финансового рынка, растущий перечень мероприятий по государственному регулированию и активное формирование новых комплексных финансовых услуг — все это требует существенной информационной и консультационной поддержки на всех уровнях оказания услуг.

Совокупность институтов, обслуживающих сделки с финансовыми инструментами, осуществляемые в интересах, с участием операторов рынка, составляет инфраструктуру финансового рынка [2]. Уровень развития инфраструктуры, степень качественного взаимодействия участников рынка, в том числе институциональных и других инвесторов, во многом определяют эффективность его развития. Согласно Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 29.12.2008 г. № 2043-р, для решения задачи по повышению емкости и прозрачности российского финансового рынка потребуются:

внедрение механизмов, обеспечивающих участие многочисленных розничных инвесторов на финансовом рынке и защиту их инвестиций;

ГРНТИ 06.71.51

© В.А. Горбатиков, 2014

* *Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. М.В. Сиговой.*

расширение спектра производных финансовых инструментов и укрепление нормативной правовой базы срочного рынка;

создание возможности для секьюритизации широкого круга активов;

повышение уровня информированности граждан о возможностях инвестирования сбережений на финансовом рынке.

В рамках решения задачи по обеспечению эффективности инфраструктуры финансового рынка предусматриваются:

унификация регулирования всех сегментов организованного финансового рынка;

создание нормативно-правовых и организационных условий для возможности консолидации биржевой и расчетно-депозитарной инфраструктуры;

создание четких правовых рамок осуществления клиринга обязательств, формирования и капитализации клиринговых организаций финансового рынка, а также функционирования института центрального контрагента;

повышение уровня предоставления услуг по учету прав собственности на ценные бумаги и иные финансовые инструменты.

Объектами финансового рынка выступают финансовые услуги, предоставляемые юридическим и физическим лицам, связанные с трансформацией средств в денежный капитал, операции с финансовыми активами, осуществляемые для сохранения стоимости финансовых активов или получения прибыли в интересах третьих лиц. Ценные бумаги, страховые полисы, банковские кредиты, безналичные расчеты — это финансовые инструменты, являющиеся объектами финансовых услуг.

В современных условиях, согласно международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), финансовый инструмент — договор или контракт, в результате которого у одной стороны появляется финансовый актив, а у другой — финансовое обязательство или долевой инструмент. Формально финансовый инструмент — это реальный (на бумаге) или виртуальный (в виде электронной записи) документ, представляющий вышеуказанный договор.

Финансовые инструменты можно разделить на две основные группы:

• первичные (cash instruments), т. е. различные формы договоров купли-продажи, аренды финансового актива (денежных средств, имущества, готовой продукции и т. д.);

• вторичные или производные (derivatives) — финансовые инструменты (договоры), объектом которых является какой-то базисный актив. Базисным активом могут быть: ценные бумаги (акции, облигации), валюта, биржевой товар (пшеница, драгоценные металлы), фондовый индекс (Dow Jones, Nikkei 225), процентная ставка (LIBOR) или другой дериватив (фьючерс).

Владельцы денежных ресурсов, пользователи, посредники и государственные органы контроля являются субъектами рынка финансовых услуг. Инвестиционные фонды, кредитные организации, банки, лизинговые и страховые компании — это финансовые учреждения, выступающие посредниками в заключении соглашений на финансовом рынке.

В современных условиях хозяйствования ключевую роль играют следующие сегменты финансового рынка: кредитный рынок, валютный рынок, рынок ценных бумаг, рынок инвестиций и страховой рынок, сюда же можно отнести рынок финансового консалтинга.

Проведенные исследования подтверждают связь развития рынка финансовых услуг с развитием и эффективным функционированием банковской сферы. Согласно Прогнозу долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года приток средств населения и нефинансовых организаций к банковскому сектору предполагается обеспечить как за счет снижения кредитных ставок, так и за счет снижения рисков кредитования реального сектора [3]. При этом основной упор делается на увеличение сроков кредитования. Основным инструментом в данном направлении должны стать пенсионные накопления. Как заявлено в Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 29.12.2008 г. № 2043-р, именно эффективно проводимая реформа пенсионной системы представляет собой неотъемлемый элемент сбалансированной бюджетной системы РФ в долгосрочном периоде времени [4].

Так, финансовое консультирование клиентов негосударственных пенсионных фондов сохраняет в себе большой потенциал по развитию рынка финансовых услуг и, одновременно, удовлетворению потребностей социального характера. Так же как и в системе медицинского страхования, возможность

выбора контрагента Негосударственного пенсионного фонда (далее — НПФ) становится тем фактором, который во многом определяет рыночную конкурентоспособность услуг пенсионного страхования.

Одним из признаков повышения уровня жизни в стране, а также показателем определенной зрелости финансового рынка, обеспечивающего трансформацию индивидуальных сбережений в необходимые экономике инвестиции, является участие населения в финансовом рынке. Государственное регулирование в этой области должно быть направлено на усиление защиты прав и законных интересов розничных инвесторов и создание условий для снижения рисков индивидуальных инвестиций.

Агентство по страхованию вкладов реализует одну их таких социально значимых финансовых услуг — страхование пенсионных накоплений, осуществляемое в соответствии с Федеральным законом от 28.12.2013 г. № 422-ФЗ «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования РФ при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений» [6]. Так, обеспечение прав и интересов застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования РФ в процессе формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений, установления и осуществления выплат за счет средств пенсионных накоплений — основная цель данного Закона.

Профессиональное создание и администрирование пенсионных планов и социальных программ, расчет и оптимизация финансовых потоков и налоговой нагрузки юридического лица, выбор пенсионного фонда, определение соответствующих критериев, помощь в построении взаимоотношений с ним, в том числе в случае расторжения договора, — основная задача финансового консультирования в данной области. Необходимо рассматривать все существующие гарантии сохранности перечисленных фонду средств, а также степень надежности пенсионного фонда. Владея информацией о том, какие фонды имеют больше собственных средств, больше участников, получающих пенсию, больший стаж работы на рынке и наиболее профессиональных работников, можно принять оптимальное решение, как с наименьшими потерями получить наиболее широкий комплекс услуг.

В отношении физических лиц финансовый консалтинг выступает в роли эксперта по пенсионным вопросам и рекомендует рассмотреть перспективы увеличения пенсии. Решение о переводе накопительной части в НПФ и об участии в системе государственной поддержки формирования пенсионных накоплений физическое лицо принимает самостоятельно. Таким образом, финансовый консалтинг выполняет сразу несколько функций: повышает уровень «пенсионной» грамотности населения, помогает застрахованному лицу определиться с выбором организации, формирующей накопительную часть его пенсии, разъясняет, что такое государственное софинансирование и как принять в нем участие, помогает гражданам заполнить заявление и передать его в Пенсионный фонд Российской Федерации (далее — ПФР). Задача финансового консалтинга в данном случае — это консультация и помощь гражданам в заключении договоров обязательного пенсионного страхования и негосударственного пенсионного обеспечения.

Особенно значимым финансовый консалтинг в сфере Негосударственных пенсионных фондов представляется ввиду последних преобразований в вопросе накопительной части пенсии. Принятое осенью 2013 г. Кабинетом министров и одобренное Президентом РФ решение о замораживании пенсионных накоплений граждан в 2014 г., а также принятое 5 августа 2014 г. решение о его продлении на 2015 г. вызывает множество вопросов о дальнейшем существовании и развитии сферы негосударственного пенсионного страхования.

По заявлению министра труда Максима Топилина, при обсуждении проектов федерального бюджета и бюджета ПФР Правительство РФ приняло решение направить в 2015 г. средства страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в полном объеме на формирование и финансирование страховой пенсии в распределительной составляющей пенсионной системы. По утверждению министра труда, данный шаг предпринят в рамках социального страхования граждан: «Необходимо особо отметить, что данный маневр не связан с каким-либо дефицитом пенсионной системы, а направлен на сознательное усиление ее солидарного характера в рамках стандартных подходов к социальному страхованию граждан» [1]. Кроме того, он отметил низкую эффективность накопительной составляющей и фактическое снижение пенсионных прав сограждан посредством этого механизма: «Зачастую неэффективная накопительная составляющая отнимает деньги у граждан как при формировании средств пенсионных накоплений, так и при назначении соответствующих пенсионных выплат (на стадии выплаты)» [5].

Он пояснил, что выгоду в данном случае получают только финансовые организации, поскольку им в обязательном порядке перечисляются взносы граждан в огромных объемах, тогда как никакой реальной ответственности, в том числе в виде взимания с них процентов за пользование взносами граждан, они не несут. «Функционал, выполняемый финансистами в данном случае, сводится к посредничеству», — заявил Максим Топилин [7].

Таким образом, те взносы, которые в 2015 г. должны были пойти в накопительную составляющую, планируется направить в распределительную составляющую. Накопительные взносы за 2014 г. в размере 243,9 млрд руб. были переданы Пенсионному фонду РФ на текущие выплаты пенсий [5]. В свою очередь премьер-министр РФ Дмитрий Медведев поручил до 1 ноября 2014 г. разработать предложения об инвестировании пенсионных средств в ценные бумаги высокотехнологичных компаний, а также в паи венчурных инвестиционных фондов, тогда как в настоящее время пенсионные средства можно размещать только на депозитах и фондовом рынке в акции из котировального списка биржи высшего уровня. Соответствующее поручение опубликовано 13 августа 2014 г. на сайте Правительства РФ. Свои предложения по этому вопросу должны представить Центральный банк, Министерство финансов РФ, Министерство экономического развития РФ и институты развития.

На данный момент работодатель отчисляет 22 % от заработной платы сотрудника (от фонда оплаты труда) в Пенсионный фонд. Эти 22 % делятся на две составляющие: 6 % — накопительная пенсия (у тех, кто не изъявил желания направлять накопительную часть в конкретный НПФ, хранится во Внешэкономбанке, у остальных — на счетах в НПФ или управляющих компаниях), еще 16 % направляются в солидарную пенсию на выплаты пенсионерам. При этом накопительная часть носит обязательный характер и является неотъемлемой долей страховых взносов.

По словам Максима Топилина, Министерство труда подготовило проекты решений для стимулирования перехода на добровольную накопительную пенсию. Иными словами, с большой долей вероятности гражданин сам будет заключать договор с НПФ или управляющей компанией и переводить определенную часть своих доходов на личный пенсионный счет. При данном варианте развития событий трудно переоценить роль квалифицированной помощи, которую может оказать финансовый консалтинг по негосударственному пенсионному страхованию, выполняя безусловно значимую социально-образовательную функцию.

Кроме того, упростить решение задач по выбору поставщика услуги, минимизировать административные и бюрократические процедуры должны современные информационные технологии и, в частности, порталы государственных услуг.

В сфере обязательного медицинского страхования (далее — ОМС) конкурентная составляющая финансовой услуги реализуется посредством возможности выбора страховой медицинской организации. Согласно ст. 16 Федерального закона от 29 ноября 2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» застрахованные лица имеют право на: бесплатное получение в определенном объеме медицинской помощи, предоставляемой медицинскими организациями; выбор и замену страховой медицинской организации; выбор врача, получение достоверной информации о видах, качестве и об условиях предоставления медицинской помощи территориальным фондом; защиту своих прав и законных интересов в сфере ОМС.

К сожалению, существующая практика оформления страховых полисов в процессе реализации государственных услуг не содержит достаточного информационно-консультационного сопровождения застрахованного лица, не использует практику рейтингования страховщиков — необходимые конкурентные условия для одного из самых массовых сегментов финансового рынка не созданы. Окончательное решение по выбору страховой компании зависит только от финансовой грамотности и рыночной ориентированности потребителя услуги, а по факту — происходит случайным образом.

Таким образом, финансовый консалтинг в данном его рассмотрении выполняет функцию социально значимого элемента рынка финансовых услуг, характерной особенностью которого на постоянной основе должно стать соблюдение принципов социальной ответственности перед его субъектами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Домчева Е.* Пенсионные накопления заморозят еще на год [Электронный ресурс] // Российская газета. 2014. 5 авг. URL: http://www.rg.ru/2014/08/05/pensii-site.html
2. *Осиповская А., Чернухина И.* Финансовые рынки и институты. М.: Экономика, 2011. 318 с.
3. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России) // СПС «КонсультантПлюс».
4. Распоряжение Правительства РФ от 29.12.2008 г. № 2043-р «Об утверждении стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года» // СПС «КонсультантПлюс».
5. *Смирнов С.* Правительство решило заморозить накопительную часть пенсии // Ведомости. 2014. 5 авг.
6. Федеральный закон от 28.12.2013 г. № 422-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений» // СПС «КонсультантПлюс».
7. *Шохина Е.* Пенсионная реформа подошла к концу // Эксперт Online. 2014. 5 авг. URL: http://expert.ru/2014/08/5/pensionnaya-reforma-podoshla-k-kontsu
8. *Сигова М.В.* Рынок консалтинговых услуг как элемент внешней среды предприятий национальной экономики // Журнал правовых и экономических исследований. 2009. № 1. С. 110–115.

Я.С. ГОРЕЛОВА

Яна Сергеевна Горелова — аспирантка кафедры общей экономической теории СПбГЭУ.

В 2010 г. окончила Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов.

Автор 1 публикации.

Область научной специализации — экономическое развитие, экономический рост.

✧ ✧ ✧

РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЯ «КЛАСТЕР» В НАУЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЕ*

Сегодня понятие «кластер» используется не только в научной литературе, но и в медиа-источниках, периодических изданиях, бизнес-порталах. Такая частота употребления понятия «кластер», на наш взгляд, связана с особым вниманием со стороны научного сообщества и общественности к вопросам региональной экономики, конкурентного продукта, поддержки развития малых и средних предприятий, создающих уникальный продукт, со стороны государства. Повышенное внимание к данным вопросам обусловлено осмыслением того, что дальнейшая эксплуатация сырьевой базы России, формирование сверхмаржи за счет такой эксплуатации и ее разделение между ограниченным числом собственников, есть путь в никуда.

За последнее десятилетие научные исследования, посвященные вопросам экономического эффекта кластеризации, систематизировались, был сформирован ряд критериев, раскрывающих сущность кластера.

Для того чтобы проследить развитие понятия «кластер», рассмотрим в хронологическом порядке работы авторов, которые, на наш взгляд, внесли вклад в такое развитие.

В работе «Принципы экономической науки» А. Маршалл писал о существовании «индустриальных районов» (автор не использовал понятие «кластер»), т. е. «густо населенных промышленных районов» [6]. А. Маршалл полагал, что прототип понятия кластера, т. е. простой агломерации, образуется при условии высокой концентрации предприятий и рабочей силы географически в рамках одного района. Под агломерацией мы будем понимать «компактное расположение, группировку поселений, не только объединенных в пространственном смысле, но и обладающих развитыми производственными, культурными и рекреационными отношениями.

Заслуга А. Маршалла заключается в том, что он обратил внимание на возникающий от объединения специализирующихся предприятий эффект. А. Маршалл выделил три типа внешних эффектов, которые достигаются близкорасположенными предприятиями: эффект «перелива знаний», возникающий от обмена знаниями и опытом, а также инновационными технологиями; эффект экономии от использования рабочей силы, обусловленный совместным использованием предприятиями рабочей силы; эффект от цепочки «покупатель — продавец», т. е. эффект от свободного доступа всех предприятий к поставщикам.

В начале 1990-х гг. ученые рассматривали кластер как географическую агломерацию. Так, по мнению Х. Шмита, кластер есть группа предприятий, принадлежащих одной отрасли (сектору) экономики, которые осуществляют деятельность в тесной близости и зависимости друг от друга. П. Свонн

ГРНТИ 06.52.13

© Я.С. Горелова, 2014

* *Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Л. Тарасевич.*

и Р. Баптиста представляют кластер как строго связанную совокупность компаний, расположенных в небольшом географическом районе, зачастую сосредоточенных на развитой части научной базы страны. М. Энрайт предлагает рассматривать кластер на основе региональных тесных связей между промышленными предприятиями, находящимися в тесной географической близости друг к другу [5]. В понимании Э. Висснера и Р. Бомш кластеры определяются посредством географической концентрации компаний, вовлеченных в аналогичную деятельность.

Рассмотренные выше определения дополняют понимание кластера в определении А. Маршалла отраслевой общностью компаний, занятых в кластере. Однако ни в одном из приведенных определений не указано на то, что предприятия и организации других отраслей могут являться составными частями кластера.

К началу 1990-х гг. относится и работа американского экономиста М. Портера «Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран». М. Портер описывает кластер как совокупность соседствующих географически и производственно связанных компаний и организаций, которые характеризуются общностью деятельности, а также взаимно дополняют друг друга [2, с. 207]. Таким образом, автор смещает акцент с географической агломерации на систему отношений и кооперации, которая возникает между предприятиями кластера.

Уточняя данное выше определение кластера в работе «Конкуренция», М. Портер определяет связи, возникающие в кластере, через конкуренцию и ведение совместной работы компаниями, их специализированными поставщиками, а также связанными с ними организациями, сконцентрированными в группы по территориальному признаку [3, с. 257].

М. Портер выявляет систему отношений, которая, с одной стороны, стимулирует инновации и поиск оптимального решения предприятиями, задействованными в кластере, а с другой — открывает доступ к выгодам объединения и эффектам масштаба. В выявленной системе отношений М. Портер первым определяет кластер как объект государственного регулирования, направленного на повышение уровня конкурентоспособности целого государства.

Далее в работе «Конкуренция» автор освещает социальный аспект работы кластера. Он отмечает, что кластер по своей форме организован в сеть, внутри которой повышаются частота и уровень взаимодействия фирм и организаций, что обусловлено их близким расположением [там же, с. 291]. Таким образом, внутри кластера возникают формы экономических отношений, отличных как от кооперации, так и от конкуренции.

Положение о существовании специфических взаимосвязей между предприятиями, определяющих кластер как структуру, в основе которой лежат уникальность и конкурентоспособность, поддерживается другой группой ученых. Так, в работе Э. Фезера «Старые и новые теории индустриальных кластеров» отмечается, что кластеры — не только и не столько связанные между собой и поддерживающие друг друга отрасли и институты, а, скорее, отрасли и институты конкурентоспособные по сравнению с аналогичными на основании их взаимосвязей. Далее Э. Фезер развивает эту мысль в совместной работе с Э. Бергманом «Индустриальные и региональные кластеры». Ученые отмечают, что как для коммерческих предприятий, так и для некоммерческих организаций, образующих группы, входящие в кластер, членство в группе определяет конкурентоспособность на индивидуальном уровне каждого члена не только группы, но и фирмы [4].

Таким образом, упомянутые выше ученые говорят о новых формах и абстрактных связях, возникающих в кластере и обусловленных возникновением такого кластера. Другими словами, зарождающиеся связи и отношения внутри кластера приводят к появлению и дальнейшему развитию новых связей как внутри кластера, так и на уровне национальной и международной экономики. В отличие от ученых, акцентирующих внимание на абстрактных связях, возникающих в кластере, ряд исследователей проявляют интерес к классическим видам производственных отношений внутри кластера. Так, М. Стейнер и К. Хартман называют рынок труда, технологический процесс, а также связи «затраты — выпуск» связующими звеньями структуры кластера [8, p. 211]. Т. Роланд и П. ден Хертаг выделяют формирование добавленной стоимости в структуре кластера. Они определяют кластер как сеть производителей, включая специализированных поставщиков, посредников знаний (университеты, исследовательские институты, инжиниринговые фирмы), таких институтов, как брокеры и консультанты, связанных друг с другом в цепь производства [7, p. 5].

Отметим, что данные выше определения не затрагивают вопрос о соответствии концентрации и специализации продукта, производимого кластером, концентрации и специализации производственных мощностей данного кластера. Как отмечает Д.Ю. Миропольский, «главное условие беспрепятственного разрешения противоречия между специализацией и концентрацией состоит в том, что мощности (факторы производства. — Прим. автора) должны быть полностью загружены подходящей для них продукцией» [1, с. 144].

Таким образом, анализ научной литературы показывает, что под кластером, как правило, понимаются взаимосвязанные географически и по отраслевому принципу предприятия, получающие эффект от взаимосвязи друг с другом и внешней по отношению к кластеру средой.

На основе проведенного выше анализа сформулируем следующее определение: кластер — это система отношений, которая возникает между локализованными взаимосвязанными предприятиями и экономическими агентами, различными по своей отраслевой принадлежности и уровню сложности, ориентированными на текущее и долгосрочное взаимодействие с целью производства конкурентного продукта, и обусловливает синергетический эффект, усиливающий конкурентные преимущества субъектов данной системы отношений, стремящейся к достижению соответствия между концентрацией и специализацией продукта и факторов производства.

По нашему мнению, понятие «кластер» будет развиваться по мере осмысления сложности отношений, возникающих на современном этапе между предприятиями и другими субъектами экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Миропольский Д.Ю.* Формирование типов хозяйственных систем: динамика материальной структуры и процессы неравновесия: дис. … д-ра экон. наук. СПб., 1997.
2. *Портер М.* Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. М.: Междунар. отношения, 1993.
3. *Портер М.* Конкуренция. М.; СПб.; Киев: Издательский дом «Вильямс», 2006.
4. *Bergman E., Feser E.* Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications: Web Book of Regional Science. Regional Research Institute. West Virginia University. US. URL: http://www.rri.wvu.edu/Web Book/ Bergman-Feser/contenst.htm (дата обращения: 10.11.2013).
5. *Enright M.* et al. Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda // Business Networks: Prospects for Regional Development. Berlin: Walter de Gruyter, 1996. P. 190–213.
6. *Marshall A.* Principles of Economics. London: Macmillan and Co., Ltd., 1920. URL: http://www.econlib.org/library/Marshall/marP.html (дата обращения: 10.09.2013).
7. *Roelandt T.J.A., Pim den Hertog.* Cluster Analysis And Cluster-Based Policy Making in OECD Countries, The Hague, Utrecht, 1998.
8. *Steiner M., Hartmann C.* Learning with Clusters: A Case Study from Upper Styria. European Research in Regional Science. 1998. Vol. 8.

А.В. ГРОШЕВ

Антон Викторович Грошев — аспирант кафедры экономической теории и экономической политики СПбГЭУ.

В 2012 г. окончил СПбГУЭФ.

Автор 6 публикаций.

Область научной специализации — национальная экономика, экономическая безопасность.

✧ ✧ ✧

СИСТЕМНЫЕ УГРОЗЫ И УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКОНОМИКИ*

Факторы, приобретающие критическое значение для функционального состояния экономики, могут иметь разную природу, направленность, механизм реализации и последствия. Общим является то, что в случае осуществления они способны дестабилизировать экономику в той или иной форме — ущерба, дезорганизации или уничтожения [3, с. 28, 29; 6, с. 68]. В научной литературе для обозначения указанных опасностей, как правило, применяется понятие угрозы [1, с. 418; 7, с. 79]. При оценке экономических угроз значение имеют не только их собственные характеристики, но и способность экономики реагировать на них, восстанавливая свою функцию. В этом плане угрозы можно подразделить на три вида. Первый объединяет факторы, компенсировать действие которых экономика способна в рамках сложившихся ее системных свойств. Угрозы второго вида не могут быть преодолены в рамках существующих свойств системы, однако в среднесрочной перспективе проблема может быть решена на основе соответствующей подстройки системы без радикального изменения этих свойств. Третий вид угроз связан с долгосрочным нарушением экономической функции, которое объективно не может быть преодолено в рамках существующего качественного состояния экономической системы. Такого рода факторы ставят под вопрос существование экономики в прежнем ее качестве и поэтому представляют для нее системные угрозы.

Воздействие на экономику угроз, значимых для ее нормального функционирования, имеет место всегда, порождая перманентную неустойчивость как неотъемлемую сторону экономического развития. Как таковая неустойчивость экономической системы издавна привлекает внимание науки. Она традиционно исследуется в контексте цикличности хозяйственного развития и рассматривается с позиций динамики равновесия качественно неизменных экономических систем, что идентифицирует ее с макроэкономической нестабильностью. Однако далеко не все ситуации неустойчивости хозяйственных систем соответствуют классической модели макроэкономической нестабильности. В развитии любой национальной экономики можно обнаружить периоды, не вписывающиеся в эту модель. В такие периоды дисфункция экономики приобретает долговременный характер и глубину, несоизмеримо превышающие обычную продолжительность и уровень кризисных явлений в условиях макроэкономической нестабильности. При этом ситуация охватывает основную массу звеньев экономики и демонстрирует сходство проявлений в разных отраслевых и территориальных подсистемах. При этом пики неустойчивости экономической системы оказываются отделенными друг от друга продолжительными временными периодами, длительность которых в разы превышает длительность среднесрочных циклов.

ГРНТИ 06.52.13

© А.В. Грошев, 2014

* *Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Н. Петрова.*

Характерной чертой неустойчивости в рассматриваемые периоды становится возникновение и рост абсолютного избытка национального производственного потенциала. Преодоление этой деградации оказывается невозможным в рамках прежнего состояния экономики, предполагая глубокие содержательные изменения ее фундаментальных свойств. Поскольку качественная трансформация требует длительного периода, экономика надолго оказывается в особом «внесистемном» состоянии, что не свойственно макроэкономической нестабильности. Не случайно подобное развитие событий исследуется в контексте теории трансформации экономических систем и трансформационных циклов [2, с. 3; 4, с. 26; 5, с. 48–50].

Возникновение рассматриваемых периодов развития долгосрочной неустойчивости экономики является результатом воздействия угроз системного типа. Его механизм можно понять, если качественные характеристики экономики представить как двухуровневую систему, состоящую из защитного ядра и защитной оболочки. Жесткое ядро объединяет совокупность свойств экономической системы, характеризующих ее фундаментальное отличие от иных систем. Утрата хотя бы одного из них означает переход системы в качественно новое состояние. Защитная же оболочка включает свойства, которые экономика может утратить или коренным образом изменить, сохраняя прежнюю качественную определенность. Если действие неблагоприятных факторов может быть полностью нейтрализовано посредством адаптации защитной оболочки, то такие факторы предстают ординарными угрозами, способными вызвать среднесрочную неустойчивость экономики. В противном случае они приобретают значение для жесткого ядра и превращаются в системные угрозы, затрагивающие жесткое ядро экономики, порождающие развитие ее системной неустойчивости и качественное изменение в рамках трансформационного цикла.

Динамика экономики в рамках таких циклов приобретает специфику вследствие совмещения трансформационных процессов и среднесрочных волн, в которых проявляется макроэкономическая нестабильность. Оба типа волновой динамики, накладываясь друг на друга, испытывают взаимное влияние. Это влияние модифицирует протекание каждой из них, образует их особое сочетание в рамках трансформационного цикла как формы системной экономической динамики. Это сочетание проявляется по-разному в различных фазах указанного цикла.

Развивающаяся неустойчивость экономики, обусловленная реализацией системных угроз, стремительно ухудшает среду, в которой протекают развитие и преодоление текущей макроэкономической нестабильности, и меняет свойства среднесрочных циклов. В их рамках происходит углубление кризисов, увеличивается длительность рецессии и сокращается продолжительность фазы подъема. Макроэкономическая нестабильность, приобретая такой характер протекания, становится, в свою очередь, препятствием на пути быстрого преодоления общесистемных проблем. Ее изменившийся ход способствует, тем самым, превращению общей системной неустойчивости в долговременную хроническую ситуацию.

Характерной особенностью этой ситуации становится последовательное снижение эффективности использования накопленного производственно-технического потенциала страны. Растущая доля располагаемых ресурсов становится излишней, пребывая вне реального хозяйственного оборота. Экономика оказывается все менее способной поглотить этот излишек даже в фазах последующих краткосрочных и среднесрочных циклических подъемов. Чем дольше экономика пребывает в рамках развивающейся долговременной неустойчивости, тем менее реальными становятся возможности устранения возникшего избытка ресурсов. Он превращается в хронический.

Иная картина возникает в посткризисной фазе трансформационного цикла. Здесь в рамках среднесрочных экономических циклов характерным становится преобладание повышательных тенденций, большая результативность и продолжительность фаз оживления и подъема. Эти свойства среднесрочных циклических колебаний создают основу их восстановительной функции, главную роль в которой играет очередной среднесрочный подъем. Он создает значительный отрыв совокупного спроса относительно возможностей использования действующих мощностей и одновременно обеспечивает прирост доходов в экономике. Сочетание этих моментов способствует росту реальных инвестиций и существенному увеличению технологических производственных возможностей. Это порождает кумулятивный эффект, способствующий преодолению последствий системных угроз, инициировавших трансформационные процессы в экономике, и ускорению восстановления ее долгосрочной устойчивости.

Как было отмечено, развитие неустойчивости экономики в рамках понижательной фазы трансформационного цикла сопряжено с возникновением и нарастанием хронического избытка ресурсов. Это явление модифицирует их естественный оборот в экономике, подавляя интерес экономических агентов к вовлечению новых производственных факторов и снижая их инвестиционные возможности. Экономика теряет способность адекватно реагировать на прогрессивные тенденции в сфере технологии, воспринимать их и превращать в качественное совершенствование производственно-технического потенциала. В итоге рост хронического избытка располагаемых ресурсов сопровождается качественной стагнацией их применяемой части.

В основе этого процесса лежит развитие особой формы неустойчивости предприятий, отличающейся всеобщностью распространения и долгосрочным характером. Долгосрочная неустойчивость предприятий — не случайное и не единичное явление. Она возникает в результате нарушения баланса между внутренним состоянием множества предприятий и их внешней средой, которое приобретает тенденцию к саморазвитию. В ограниченной форме она существует в экономике всегда и обычно оказывается присущей большему или меньшему числу предприятий. Как правило, это предприятия одной отрасли, сходные по положению в рамках технологического и продуктового жизненных циклов. Если завершение жизненного цикла производимых ими благ или их производственных мощностей не сопровождается своевременным переходом на выпуск новых продуктов и обновлением производственного аппарата, то это может оборачиваться более или менее продолжительной стагнацией производства и хроническим недоиспользованием мощностей. При отсутствии возможностей исправления такого положения ситуация может принять долгосрочный характер, сохраняясь на протяжении более одного оборота капитала предприятия.

Такого рода неустойчивость хотя и может охватывать достаточно большое число предприятий, однако ей не свойственно принимать всеобщий для отрасли, и тем более для всей экономической системы, характер, поскольку совпадение моментов завершения продуктовых и технико-технологических циклов даже для однотипных предприятий — явление достаточно редкое. В отличие от нее общая неустойчивость, лежащая в основе долговременной неустойчивости экономической системы, возникает спорадически, охватывая определяющую для системы долю ее элементов. При этом она охватывает предприятия самой разной отраслевой принадлежности и территориальной локализации и характеризуется сходством проявления в качественно различных сегментах производства.

Поскольку развивающаяся общая дисфункция охватывает массу разнородных предприятий, она порождается не столько их собственными свойствами, сколько внешними обстоятельствами, представляющими угрозы системного плана. Не любые неблагоприятные изменения внешней среды способны составить такие угрозы. Функция любого предприятия представляет единство процессинговой и экономической составляющих. Первая отражает его способность обеспечивать оптимальное использование ресурсов и максимизацию физического результата, вторая — способность взаимодействовать с противостоящими объектами ближнего окружения, извлекая из оборота доходы, превышающие издержки. Вышеуказанная разнородность предприятий исключает возникновение таких изменений внешней среды, которые имеют одинаково значимый характер для процессинговой функции каждого из них. Поэтому инициируют общую неустойчивость предприятия процессы, оказывающие угнетающее воздействие непосредственно на экономическую функцию предприятий. Нарушение под их воздействием экономического оборота предприятия, в свою очередь, влечет угнетение процессинговой функции и, как следствие, превращение возрастающей части производственного потенциала в избыточные мощности.

Именно возникновение избытка мощностей как общего явления становится тем механизмом, который превращает неблагоприятные изменения в окружающей среде в прогрессирующую долгосрочную дисфункцию предприятий. Поскольку избыток мощностей принимает общий характер, его купирование обычными способами (путем межотраслевой миграции, распродажи и пр.) становится невозможным. В таких условиях предприятия оказываются не в состоянии оптимизировать объем и структуру применяемых факторов производства и перейти к иной технологии даже в длительном периоде. Возникает и становится массовым явлением отрицательный эффект масштаба, сопровождающийся ростом средних издержек и потерей эффективности, поскольку предприятия оказываются вынужденными использовать неоптимальную комбинацию ресурсов. Снижение эффективности использования факторов способствует угнетению экономической функции предприятий и дальнейшему снижению

возможностей по преодолению сложившейся ситуации мерами организационно-технического плана. Это и способствует превращению общей нестабильности предприятий в развивающееся и самовоспроизводящееся явление.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Доценко Д В., Круглов В.Н.* Экономическая безопасность: методологические аспекты и составляющие // Аудит и финансовый анализ. 2009. № 4. С. 415–426.
2. *Ивлева Г.Ю.* Трансформация экономической системы: обзор концепции и контуры общей теории // Общество и экономика. 2003. № 10. С. 3–40.
3. *Изатдуст Э.С.* Национальная безопасность России: институциональный контекст и человеческое измерение. М.: Academia, 2010. 256 с.
4. *Прокофьева Т.Ю.* Классификация экономических систем в аспекте нелинейного развития // Экономический журнал. Т. 28. 2012. № 4. С. 24–30.
5. *Рощин А.А*. Механизм и структура трансформационного цикла // Вестник СГСЭУ. 2012. № 4. С. 47–51.
6. *Хусаинов М. И*. Современные подходы к классификации транснациональных угроз безопасности // Вестник Военного университета. 2010. № 1. С. 65–70.
7. *Чекмарев В.В.* Экономическая безопасность и экономическая защищенность: структура проблемы // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2013. № 3. С. 77–81.

Е.М. ЕФАНОВА

Евгения Максимовна Ефанова — аспирантка СПбГЭУ.
В 2012 г. окончила СПбГУЭФ.
Автор 4 публикаций.
Область научной специализации — реальный сектор и закономерности его развития.

✧ ✧ ✧

ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ И МЕТОДЫ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ*

Экономическая теория — наука, изучающая модели хозяйственных систем. В разное время философы, ученые, экономисты и другие исследователи пытались разобраться в изменениях, происходящих в способах хозяйствования, найти причину и природу богатства, выявить справедливый способ распределения ограниченных ресурсов и решить множество других вопросов, связанных с хозяйственной деятельностью человека. Главной же целью многих трудов, научных поисков и исследований было построение наиболее эффективной модели хозяйственной системы. Для того чтобы построить такую модель, в первую очередь, необходимо изучить основной двигатель этой системы — субъект хозяйственной деятельности. Именно на этом этапе возникает категория «экономический интерес». Чем руководствуется субъект в своей деятельности? Какая движущая сила им управляет? Многие исследователи пришли к выводу, что этой движущей силой является «экономический интерес» человека.

На сегодняшний день в экономической науке отсутствует четкое понимание того, что представляет собой «экономический интерес» субъекта хозяйственной деятельности. При этом в России происходит трансформация хозяйственной системы всего общества, которая может быть построена эффективным образом именно с учетом системы «экономических интересов». Поэтому необходимо разобраться в том, что же такое «экономический интерес» и какими методами можно на него воздействовать.

Первые труды, в которых можно найти размышления об «интересе» и его роли в жизни человека, принадлежат таким выдающимся философам, как Аристотель, Эпикур, Платон и др. Философы этой эпохи внесли неоценимый вклад в развитие множества наук, в том числе и экономики. В их понимании «интерес» означал «стремление к благу, обусловленное природой человека» [4]. В это время уже было выявлено наличие противоречивых общественных и личных интересов, материального интереса и превосходства государственного интереса над всеми остальными.

В дальнейшем на протяжении нескольких веков продолжался спад в теории интереса, и она вновь стала развиваться в XVI в. Т. Гоббс, Н. Макиавелли, а затем Б. Спиноза, Дж. Локк и другие мыслители уходят от влияния церкви и теоцентризма и возвращаются к личным интересам человека. По мнению Г.В. Плеханова, «французские материалисты в небесных делах были ярыми республиканцами: они гильотинировали бога задолго до доброго доктора Гильотина. Они ненавидели его как личного врага» [7]. При этом, по их мнению, человек подвержен влиянию чувственных, страстных, необдуманных

ГРНТИ 06.03.07
© Е.М. Ефанова, 2014
* *Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.В. Харламова.*

и эгоистических интересов. Для сдерживания человека требуется вмешательство государства и регулирование общественной деятельности. В общем, французские мыслители, каждый по-своему, определяли «интерес» как «единственный мотив», «необходимый объект для счастья» [2], «нечто нужное и полезное» [3].

Впоследствии представители различных экономических школ обращались к проблеме экономических интересов, и теория экономического интереса получала дальнейшее развитие. Так, представители меркантилизма детально рассматривали общественный интерес и его значение, физиократы различали интересы различных классов, классики перенесли интерес в сферы производства, распределения и обмена, марксисты обратились к первопричинам возникновения того или иного интереса. Самый большой вклад в развитие теории экономического интереса внесли представители школы маржинализма. К их достижениям можно отнести:

— объяснение возникновения большинства социальных институтов преследованием индивидуумом своих личных интересов. «То социальное явление, которое мы именуем государством, оказывается, по крайней мере, в его первоначальнейших формах, непреднамеренным результатом стремлений к индивидуальным интересам» [9];

— порождение общественных интересов личными;

— выделение множества видов интересов;

— решение проблемы противоречия интересов, которая, по их мнению, возникает из-за неэффективного и несправедливого распределения благ;

— установление связи следующих категорий: «экономический интерес» и «собственность»; «экономический интерес» и «материальные и духовные блага»;

— построение моделей международной торговли с позиций различного учета экономических интересов (Ф. Эджуорт);

— выявление противоречия категорий «экономический интерес» и «справедливость».

Последующие экономические школы уже не уделяли понятию «экономический интерес» большого внимания.

Среди современных экономистов сложилось мнение о субъективной природе «интереса». «Идеи говорят человеку, в чем его интересы… не существует интересов, которые не зависят от идей... свободные люди действуют не в своих интересах. Они действуют в соответствии с тем, что, как они считают, будет способствовать их интересам» [5]. В 80–90-х годах XX в. категорию «интерес» стали использовать исследователи-социологи, политологи в большей степени, чем экономисты. Но в последнее десятилетие количество трудов ученых-экономистов, в основе которых лежат «экономические интересы», стало возрастать. Возвращение к данной категории повлекло за собой попытки найти соответствующее современной системе определение экономических интересов. Современные российские экономисты определяют интересы как «объективные побудительные мотивы хозяйственной (экономической) деятельности людей» [8]; «объективную характеристику социального статуса субъекта» [6]; «форму персонифицированного выражения позиции субъекта экономического отношения» [1]. Под экономическим интересом предлагается понимать временное состояние субъекта экономических отношений, характеризующее его социальный статус, уровень благосостояния, место в сложившейся системе хозяйственных отношений на уровне страны и мира в целом, а также включающее в себя побудительные мотивы совершения действий и операций, которые чаще всего направлены на улучшение своего положения. Отсутствие теоретически закрепленного определения категории «экономический интерес» приводит к появлению множества противоречащих друг другу современных исследований и теорий.

По мере исследования экономических интересов возникали различные виды их классификации. Изначально выделялись общественные и личные интересы, впоследствии к ним добавлялись классовые, групповые интересы, интересы распределялись во времени, обращались к разнообразным объектам, получали направленность и уровень развития. На сегодняшний день существует большое количество признаков, по которым происходит классификация экономических интересов. Среди них следует выявить такой признак, как согласованность экономических интересов, в соответствии с которым следует различать согласованные, несогласованные и частично согласованные интересы. Именно этот признак характеризует основную проблему теории «экономических интересов» — противоречия между интересами. При наличии несогласованных, противоречащих интересов остается открытым

вопрос о природе возникновения этих противоречий, который на протяжении всей истории развития и изучения экономических интересов волновал исследователей.

Существует несколько основных объяснений природы противоречия экономических интересов субъектов:

1) столкновение общественных и личных интересов;
2) столкновение интересов различных классов/групп;
3) различные временные интересы или проблема выбора между развитием и функционированием;
4) ограниченность ресурсов.

В любом случае, какой бы ни была природа возникновения этих противоречий, решение этой проблемы заключается в определении роли государственного вмешательства в регулирование экономических интересов.

Экономисты на протяжении всего периода изучения экономических интересов пытались найти положительные и отрицательные моменты государственного или рыночного влияния на различные субъекты хозяйственной деятельности. Бесспорно, и государство, и рынок имеют прямое влияние на реализацию экономических интересов субъектами. Сегодня главная идея состоит в том, что это влияние должно быть синтезировано, т. е. рассматриваться в совокупности. Государственная политика в области согласования интересов, в первую очередь, должна учитывать то, в каких ситуациях рыночные структуры не в состоянии согласовать интересы различных групп субъектов, и направлять свою деятельность на решение именно этих проблем [10].

Экономические интересы имеют важнейшее значение для экономического развития страны. Именно они отражают состояние отношений между хозяйственными субъектами. Без понимания и исследования экономических интересов невозможно построить модель эффективной экономической системы, которая на данный момент формируется в России.

В настоящее время теория экономических интересов претерпевает трансформацию в плане соответствия современному состоянию экономической науки. При отсутствии четко выработанной экономической теорией трактовки категории «экономический интерес» под ним следует понимать именно состояние субъекта хозяйственной деятельности, находящееся в зависимости от временного отрезка, социального положения, политического состояния страны и прочих факторов. Что касается государственной политики в области согласования экономических интересов, то следует учитывать природу возникновения разнонаправленных интересов, а также четко определить рамки государственного вмешательства, которые могут быть шире для удовлетворения общественных интересов и уже по отношению к личным интересам.

Решение поставленных задач будет способствовать достижению цели построения сильного эффективного государства, обеспечивающего высокий уровень жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Борисовская К.А.* Экономический интерес в субъектно-объектной структуре отношений рыночной экономики // Экономические науки. 2012. № 9 (94). С. 68–70.
2. *Гольбах П.* Избранные произведения. М.: Соцэкгиз, 1963. 336 с.
3. *Дидро Д.* Избранные произведения. М.; Л.: Худ. лит., 1951. 411 с.
4. *Карпухин П.А., Хаустов Ю.И.* Генезис научных представлений об экономических интересах // Вестник ВГУ. Сер.: Экономика и управление. 2005. № 2. С. 20–31.
5. *Мизес Л.* Теория и история. Интерпретация социально-экономической эволюции. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 295 с.
6. *Окрушко В.Я.* Проблемы управления экономическими интересами // Проблемы современной экономики. 2012. № 1 (41). С. 62–66.
7. *Плеханов Г.В.* Избранные философские произведения в пяти томах. М., 1956–1958. 851 с.
8. *Федоров С., Шокин Я.* Концепция экономического интереса и ее применимость к решению макроэкономических задач // РИСК (Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция). 2011. № 1. С. 246–250.
9. *Хайек Ф.* Карл Менгер. Избранные работы. М.: Изд-во «Территория будущего», 2005. 496 с.
10. *Харламов А.В.* Развитие теории о хозяйстве и глобальные проблемы экономики // Общество. Среда. Развитие. 2013. № 3. С. 11–14.

Д.И. КАЛИНИН

Денис Игоревич Калинин — аспирант Санкт-Петербургского университета управления и экономики.

В 2011 г. окончил Санкт-Петербургский университет управления и экономики.

Автор 5 публикаций.

Область научной специализации — предпринимательство в санаторно-курортной сфере, малый и средний бизнес, государственное регулирование и поддержка предпринимательства.

✧ ✧ ✧

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ СФЕРЕ*

Главной особенностью программно-целевого подхода в управлении развитием предпринимательства является возможность концентрации всех ресурсов, которыми располагает тот или иной регион, на достижении стратегических целей и организации эффективного контроля, регулирования деятельности и мотивации всех заинтересованных сторон. Как правило, инструментом программно-целевого управления является целевая программа. Целевая экономическая программа — это совокупность направлений, действий, увязанных в пространстве, времени, содержания, ресурсов, исполнителей, ориентированных на достижение единой цели в ходе решения масштабной проблемы в обществе [4].

На уровне Краснодарского края основными документами, в рамках которых осуществляется управление развитием малого и среднего предпринимательства, являются: государственная программа Краснодарского края «Экономическое развитие и инновационная экономика на 2014–2018 годы» [3]; долгосрочная краевая целевая программа «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае на 2013–2017 годы» [1], разработанная на основе Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»; Закона Краснодарского края от 4 апреля 2008 г. № 1448-КЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае»; решения краевого совета по региональным проектам и программам при главе администрации (губернаторе) Краснодарского края от 7 ноября 2011 г. № 47/1; Закона Краснодарского края от 29 апреля 2008 г. № 1465-КЗ «О Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года» [2] и др.

Обладая уникальными природно-климатическими условиями, являясь фактически единственным в России приморским бальнеологическим и курортно-рекреационным центром, Краснодарский край создает потенциал для развития высокоэффективного, конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса, обеспечивая растущие потребности населения в услугах, связанных с отдыхом, лечением и туризмом. Роль малого и среднего предпринимательства (МСП) в социально-экономическом развитии Краснодарского края приобретает все большее значение, что подтверждается ростом количества субъектов МСП в регионе, ростом числа занятых в секторе, увеличением инвестиций в основной капитал, ростом объема выпускаемой продукции, работ и услуг и пр. Важно подчеркнуть, что устойчивость реализации потенциала малого и среднего предпринимательства в регио-

ГРНТИ 06.39.02
© Д.И. Калинин, 2014
* *Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. Н.П. Голубецкой.*

не определяется государственной политикой в области управления развитием и функционированием данного сектора.

Однако, как и в большинстве регионов страны, в Краснодарском крае остаются нерешенными такие проблемы, как: неравномерность темпов развития субъектов малого и среднего предпринимательства в муниципальных образованиях края; недоступность банковского кредитования для стартапов в сфере малого и среднего предпринимательства; нехватка финансовых ресурсов в местных бюджетах на развитие и поддержку МСП; неразвитость инфраструктуры поддержки в области информационно-консультационных и образовательных услуг; недостаток квалифицированных кадров у субъектов малого и среднего предпринимательства.

В рамках приоритетных задач [1; 3] определены мероприятия по развитию малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае на 2013–2017 гг., реализация которых на основе формирования эффективных механизмов государственной поддержки позволит обеспечить развитие МСП в приоритетных направлениях социально-экономического развития Краснодарского края, к которым согласно [1] относятся агропромышленный, транспортный, санаторно-курортный и туристский комплексы, определяющие особый статус Краснодарского края в экономике страны.

Комплексное решение поставленных задач с помощью программно-целевого подхода обеспечивает согласованность и своевременное финансирование последовательных мероприятий, направленных на повышение эффективности использования средств и требуемый результат. Целесообразность и преимущество использования программно-целевого метода обусловлены необходимостью достижения оптимальных качественных и количественных результатов при сохранении эффективности в выборе способов решения указанных проблем. В таблице нами представлены некоторые важные направления программно-целевого развития Краснодарского края.

Таблица

Направления подпрограмм по развитию социально-экономического состояния Краснодарского края (фрагмент)

Подпрограмма	Проблемы в сфере реализации	Цели и задачи	Этапы реализации
Подпрограмма «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае»	Сохраняется дифференциация муниципальных образований Краснодарского края по уровню развития МСП; наблюдается недоступность банковского кредитования для вновь создаваемых малых предприятий и предпринимателей; отсутствуют в достаточном объеме финансовые ресурсы в местных бюджетах на развитие субъектов МСП; остаются недоступными общеэкономические и специализированные консультации для субъектов МСП; недостаточен спрос на продукцию субъектов МСП; сохраняется недостаток квалифицированных кадров у субъектов МСП	Увеличение доли участия субъектов МСП в общем обороте хозяйствующих субъектов Краснодарского края; развитие системы финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства	2014–2018 гг.
Подпрограмма «Постолимпийского использования олимпийских объектов»	Необходимость поддержания равновесия между курортно-оздоровительным и спортивным использованием территории г. Сочи; необходимость поддержания инфраструктуры г. Сочи на высоком уровне; необходимость обеспечения прироста туристов;	Обеспечение постолимпийского использования олимпийских объектов; обеспечение проведения автомобильных гоночных соревнований серии «Формула-1»; развитие в приморских и горных регионах, обладающих высоким природно-рекреационным потенциалом, туристической отрасли,	2014 г. — реконструкция для перепрофилирования олимпийских объектов; 2015–2018 гг.

Окончание табл.

	необходимость обеспечения для г. Сочи репутации всесезонного международного курорта	рекреационных услуг с высоким уровнем менеджмента и сервиса с учетом интенсивного развития рекреации на Черноморском побережье, обеспечение качества и доступности услуг в сфере туризма, торговли и развлечений; развитие инфраструктуры г. Сочи и Краснодарского края в области межрегионального и международного торгово-экономического взаимодействия, обеспечение возможности получения доступа к национальным и мировым культурным ценностям, создание экономических условий сохранения и умножения культурных и духовных ценностей российского народа; осуществление реконструкции в целях перепрофилирования олимпийских объектов для возможности их постолимпийского использования; постолимпийское содержание, эксплуатация, обеспечение функционирования олимпийских объектов; обеспечение содержания и эксплуатации трассы для проведения шоссейно-кольцевых автомобильных гонок серии «Формула-1» в Имеретинской низменности и объектов инфраструктуры, обеспечивающих ее функционирование; осуществление деятельности по организации и продвижению шоссейно-кольцевых автомобильных гонок серии «Формула-1»	

Программный подход определяет основной комплекс мероприятий по развитию малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае, реализация которых не только позволит совершенствовать систему государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в крае, но и обеспечит рациональное распределение и оптимальное использование финансовых ресурсов, выделяемых государством из краевого бюджета на развитие сектора малого и среднего предпринимательства в регионе. В рамках развития малого и среднего предпринимательства в санаторно-курортной зоне в регионе, на наш взгляд, необходимо выделить подпрограммы V и VI государственной программы Краснодарского края «Экономическое развитие и инновационная экономика на 2014–2018 годы», цели и задачи которых подтверждают востребованность и актуальность проводимого нами исследования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Долгосрочная краевая целевая программа «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае на 2013–2017 годы»: утверждена постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 4 июня 2012 г. № 606 // СПС «КонсультантПлюс».

2. Закон Краснодарского края от 29 апреля 2008 г. № 1465-КЗ «О Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года» // СПС «КонсультантПлюс».
3. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 14 октября 2013 г. № 1201 «Об утверждении государственной программы Краснодарского края “Экономическое развитие и инновационная экономика”» // СПС «КонсультантПлюс».
4. *Сычанина С.Н., Шичиях Р.А.* Программно-целевое управление: генезис и тенденции развития // Научный вестник ЮИМ. 2013. № 4. С. 37–42.

Д.В. КИМ

Дмитрий Валентинович КИМ — аспирант СПбУУиЭ.

В 2009 г. окончил Санкт-Петербургскую академию управления и экономики.

Автор 3 публикаций.

Область научной специализации — менеджмент, управление развитием предпринимательства, государственное регулирование.

✧ ✧ ✧

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ЧЕРТЫ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ*

Процесс управления человеческими ресурсами при осуществлении инновационной деятельности хозяйствующих субъектов имеет специфические черты в условиях экономики знаний. Человеческий капитал становится основой для инновационной деятельности хозяйствующих субъектов. Об этом свидетельствует динамика показателей, характеризующих развитие инновационных технологий в РФ (см. табл. 1).

Таблица 1

Разработанные передовые производственные технологии по группам в 2013 г., единиц

	Число технологий, всего	Из них		
		Новые для России	Принципиально новые	С использованием запатентованных изобретений при разработке технологии
Передовые производственные технологии,	**1429**	**1276**	**153**	**694**
в том числе:				
проектирование и инжиниринг	426	367	59	213
производство, обработка и сборка	517	469	48	267
автоматизированные погрузочно-разгрузочные операции; транспортировка материалов и деталей	22	21	1	12
аппаратура автоматизированного наблюдения (контроля)	137	108	29	63
связь и управление	206	195	11	83
производственные информационные системы	68	66	2	32
интегрированное управление и контроль	53	50	3	24

Ист.: [6].

ГРНТИ 06.77.01
© Д.В. Ким, 2014

* *Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. Н.П. Голубецкой.*

В передовых производственных технологиях, внедренных в производственную цепочку в РФ, выделяются проектирование и инжиниринг, производство, обработка и сборка. Это те направления, которые позволяют обеспечить повышение конкурентоспособности продукции и снижение ресурсоемкости производства. В системе управления человеческими ресурсами наблюдается тенденция к интегрированному управлению и контролю на всех этапах производственной цепочки, которая в конечном счете приводит к снижению текущих затрат, повышению производительности труда и переводу управленческих функций в электронный документооборот (см. рис. 1).

Рис. 1. Процесс разработки и реализации системы управления человеческими ресурсами в условиях экономики знаний

Процесс разработки и реализации системы управления человеческими ресурсами в условиях экономики знаний осуществляется на основе экспертной оценки целевых задач значимых стейкхолдеров и определения результативности деятельности хозяйствующих субъектов в соответствии с целевыми установками. На основе выявленных приоритетных направлений развития компании формулируются корневые компетенции, которые должны обеспечить реализацию стратегии развития. На следующем этапе формируется сфера деятельности хозяйствующего субъекта в соответствии с приоритетами деятельности в определенных сегментах рынка на основе сформулированных корневых компетенций.

В менеджменте в качестве комплексных методик используются анализ внешней и внутренней среды, ситуационный анализ, разработка и реализация программного подхода с целью определения плановых показателей хозяйственной деятельности, контроль эффективности управленческих решений на всех этапах развития хозяйствующего субъекта. Корректировка действий должна осуществляться на всех этапах реализации программы стратегического развития с учетом изменений, происходящих

во внутренней и внешней среде. В системе управления человеческими ресурсами существенное место должно быть отведено контролирующим функциям на всех этапах реализации инновационного развития. На всех этапах реализации управленческих решений следует провести корректировку действий с учетом экономических показателей, сформулированных в качестве стратегических. Стратегические параметры необходимо довести до руководителей соответствующих структурных подразделений, которые должны нести персональную ответственность за их достижение и результативность персонала.

Система управления человеческими ресурсами должна быть направлена на эффективную программу действий по реализации стратегии развития хозяйствующих субъектов на всех уровнях. Стратегические задачи структурных подразделений необходимо сформулировать с учетом распределения функциональных обязанностей и оптимизации процедуры реализации управленческих решений с целью достижения целевых стратегий хозяйствующего субъекта. В системе управления кадровым потенциалом компании важно определить команды и ответственных за получение конкретных результатов и достижение стратегических показателей, что напрямую связано со спецификой организационной структуры хозяйствующего субъекта.

Задачей менеджмента является определение направлений и форм управленческих воздействий [1; 4] в системе управления человеческими ресурсами, инфраструктуры для оперативной обратной связи и обработки информационного массива данных, оценки финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности компании. Управление кадровым потенциалом должно использовать инновационные формы и методы коммуникационных связей на различных уровнях управления с целью реализации стратегии инновационного развития.

При оценке экономической эффективности системы управления человеческими ресурсами ряд авторов [2; 3; 5] предлагают использовать комплексный показатель на основе метода расчета полного экономического результата. Преимуществами данного подхода являются оценка результативности системы на всех этапах ее реализации и корректировка управленческих воздействий в соответствии с полученными результатами и частными показателями. Такой подход позволяет повысить результативность использования традиционной методики дисконтирования. Комплексная оценка эффективности инновационной деятельности позволяет учесть координацию интересов инвесторов проектов, хозяйствующих субъектов, реализующих проекты, и органов государственного управления на всех уровнях регулирования.

По показателям инновационной активности хозяйствующих субъектов РФ отстает от стран-лидеров (см. табл. 2), поэтому поддержка экономики знаний со стороны государственных и региональных органов управления представляется чрезвычайно актуальной в современных условиях с целью повышения конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг.

Таблица 2

Показатели инновационной активности в России и странах ЕС, %

Показатель	Россия	ЕС (27 стран)	Группа инновационных лидеров: Дания	Группа стран, догоняющих лидеров: Бельгия	Группа «скромных новаторов»: Чехия	Группа отстающих: Болгария
Доля работников, занятых в инновационно активных организациях	36,0	42	52	51	41	16
Доля выручки инновационно активных организаций в общей выручке	48,0	–	83,0	80,7	65,6	39,7
Доля высокотехнологичной продукции в экспорте промышленности, 2008 г.	9,0	–	20,0	8,0	14,0	6,0
Доля инновационной продукции в выручке, 2008 г.	5,5	–	16,1	17,8	25,1	36,2
Интенсивность затрат на технологические инновации	1,44	–	3,81	4,09	2,69	0,89

Ист.: [6].

В условиях экономики знаний важным условием повышения конкурентоспособности на рынках товаров и услуг является планирование деятельности, направленной на осуществление инновационного сдвига в определенном сегменте рынка (см. рис. 2). При этом ряд исследователей в понятие «инновационный сдвиг» вкладывают качественное изменение устоявшихся форм и методов производства продукции или услуг, свойственных определенной сфере деятельности, характеризующееся развитием межотраслевой интеграции в области знаний и формированием развитого круга потребителей инновационных изменений. В данном определении значимыми являются характеристики межотраслевой интеграции в научно-исследовательской деятельности, приводящей к развитию нового знания и умения персонала, что определяет требования к соответствующей квалификации человеческих ресурсов. При таком подходе к системе управления кадровым потенциалом хозяйствующего субъекта осуществление инновационной деятельности связано, прежде всего, с процессом рекомбинации и развития имеющихся идей с учетом формирующегося нового технологического уклада, открытия новых технологических цепочек и управленческих решений по их осуществлению.

Рис. 2. Модель формирования инновационного сдвига

Формирование инновационного сдвига происходит в той ситуации, когда предприятие, исходя из идей, основанных на ее сферах специализации, находит практическое применение и развитие в новых для нее областях знаний, при этом основой инновационного развития всегда является человеческий и интеллектуальный капитал. Развитие новых идей и превращение их в инновационный процесс, продукт или услугу невозможны без развитой сети деловых контактов (нетворкинг), которые могут обеспечить апробацию новых идей, привлечение соисполнителей и дополнительных финансовых средств. Итоговым шагом инновационного сдвига должно являться формирование круга потребителей инновационных продуктов и услуг.

В этом случае потребителями могут выступать как внешние (покупатели, партнеры, государство и пр.), так и внутренние (работники) структуры. Формирование внешнего круга потребителей должно идти за счет активного маркетингового продвижения инновационных продуктов и услуг, и в первую очередь на специализированных конференциях, в деловом пространстве, через ключевых игроков рынка. При этом необходимо учитывать один немаловажный аспект — развитие инфраструктуры, обеспечивающей своевременное и экономичное обслуживание инновационной технологии, консультационную поддержку и пр. В связи с тем, что формирование данной инфраструктуры в рамках одно-

го предприятия зачастую является затратным, необходимо формирование партнерской сети «поддержки» инновационных технологий или услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Голубецкая Н.П.* Инновационный менеджмент при формировании фармацевтического кластера в РФ // Экономика и управление. 2012. №12 (86). С. 71–77.
2. *Голубецкая Н.П.* Методические подходы к определению приоритетов инновационной политики региона // Экономика и управление. 2011. № 12 (74). С. 45–48.
3. *Голубецкая Н.П., Жукова Н.С.* Инновационные подходы к регулированию предпринимательской деятельности в условиях структурной перестройки российской экономики // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 1–2. С. 96–102.
4. *Кэмпбел Д., Стоунхаус Дж., Хьюстон Б.* Стратегический менеджмент. М.: Проспект, 2003.
5. *Маленков Ю.А.* Стратегический менеджмент. М.: Проспект, 2009.
6. Российский статистический ежегодник. 2013: стат. сб. / Росстат. М., 2013.

Е.Д. КОЗЛОВА

Елена Дмитриевна Козлова — аспирантка СПбГЭУ
В 2010 г. окончила окончила СПбГУЭФ.
Автор 4 публикаций.
Область научной специализации — радиоэлектронная промышленность, технологии, конкуренция, рынок.

✧ ✧ ✧

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ*

После вступления России в ВТО актуальность вопросов, связанных с повышением конкурентоспособности национальной промышленности, существенно возросла, поскольку конкурентоспособность является более объективной характеристикой по сравнению с темпами роста, которые могут давать ложные сигналы, в том числе по причине низкой исходной базы или влияния сырьевой ренты.

Согласно данным, приведенным в докладе ООН по промышленному развитию (ЮНИДО), промышленность России за последнее десятилетие поднялась в рейтинге конкурентоспособности на 30 позиций. Так, если в 2002 г. РФ занимала только 66-е место, то в 2012 г. она поднялась на 36-е место [3]. Однако, несмотря на существенное повышение индекса конкурентоспособности отечественной промышленности, далеко не все эксперты уверены в том, что его рост в должной мере подкреплен качественными изменениями. Согласно оценкам Минэкономразвития РФ, в 2013–2014 гг. экономика страны недостаточно быстро развивалась, и источников для прорыва и резкого повышения конкурентоспособности отечественного производственного сектора практически нет [2]. К тому же необходимо обратить внимание на то, что последние негативные тенденции, происходящие в экономике государства, не отразились на результатах оценки, так как в расчетах используется информация годовой давности.

По объемам промышленного производства и экспорта Россия почти не уступает странам БРИКС, что, безусловно, является позитивным моментом. В то же время значительная потеря позиций по доле высокотехнологичных производств, в которых радиоэлектронный сектор является одним из ключевых направлений, — крайне негативное явление, поскольку наличие развитой радиоэлектронной промышленности — необходимый фактор конкурентоспособности страны в мире и ее устойчивого развития, реализации инновационного потенциала и обеспечения национальной безопасности.

Общепромышленные тенденции дают неполное представление о реальных процессах, происходящих в отдельных отраслях, в том числе и в высокотехнологичных, так как на оценочные результаты промышленного сектора России как сырьевой державы существенное влияние оказывает валютный курс. Отечественные радиоэлектронные предприятия практически по всем позициям уступают зарубежным конкурентам, поскольку выпускаемая в России продукция не отвечает мировым стандартам качества, а эффективность деятельности предприятий не соответствует уровню зарубежных хозяйствующих субъектов.

ГРНТИ 06.71.03
© Е.Д. Козлова, 2014
* *Публикуется по рекомендации канд. экон. наук, проф. С.Г. Овчинниковой.*

Таким образом, исследование вопросов повышения конкурентоспособности отечественной промышленности в целом и радиоэлектронной отрасли в частности имеет важное научное и прикладное значение.

Выработке комплексного подхода, нацеленного на повышение конкурентоспособности отечественной промышленности, посвятили свои труды такие известные российские ученые, как Б.Б. Хрусталев, В.И. Логанина, Т.В. Учаева, Д.В. Ковков, А.А. Чурсин, Р.В. Шамин и др. При этом инструменты и механизмы, положительно влияющие на укрепление позиций отечественных радиоэлектронных предприятий на рынке, способные учитывать их специфику и обеспечивать необходимую эффективность, требуют более углубленного исследования и анализа.

Высокий уровень конкурентоспособности промышленности является фундаментальным условием интеграции России в мировое экономическое пространство в качестве равноправного участника межгосударственных экономических отношений. Обеспечение конкурентоспособного производства выступает и целью, и основой устойчивого экономического развития страны, направленного на существенное повышение общественного благосостояния.

Низкая конкурентоспособность промышленности РФ объясняется рядом причин:

— низкой эффективностью хозяйственных реформ, особенно на макроэкономическом уровне;

— недостаточным вмешательством государства в процесс регулирования и управления экономикой;

— ухудшением структуры экономики, особенно промышленности;

— «детехнологизацией» промышленного экспорта;

— недостаточным вниманием к проблеме качества продукции в условиях трансформации экономики и недостаточным финансированием НИОКР;

— несовершенными и недостаточными мерами стимулирования инновационной активности предприятий.

Модель развития радиоэлектронной промышленности России характеризуется ориентацией на профессионально-специальные сегменты, что также является типичным явлением для большинства западноевропейских стран, поскольку потребительский рынок полностью занят компаниями из Азии [4]. Конкурирование отечественных производителей в секторе потребительской радиоэлектроники требует огромных затрат и отнюдь не гарантирует достижения ожидаемого результата, о чем наглядно свидетельствует опыт компании Sitronics, которая пыталась закрепиться на low-cost уровне потребительской электроники, однако эта попытка оказалась неудачной.

Указанные обстоятельства определяют направленность научных исследований, последовательность действий самих предприятий, а также содержание государственных стратегий и программ, в совокупности нацеленных на повышение конкурентоспособности российской радиоэлектронной промышленности. Представляется, что укрепление позиций отечественных предприятий радиоэлектронной промышленности на рынке зависит от согласованного влияния со стороны государства, менеджмента предприятий и научно-исследовательской сферы.

Рассмотрим более подробно ключевые механизмы и инструменты влияния, характерные для каждого из выделенных уровней.

Государство. Не вызывает сомнения тот факт, что государственная поддержка конкурентоспособности радиоэлектронной промышленности должна быть нацелена, прежде всего, на стратегическое развитие отрасли, предусматривающее технологическую модернизацию предприятий, повышение их инновационной активности и техническое перевооружение; разработку и внедрение инновационных технических средств, современных передовых технологий с целью завоевания новых сегментов рынка и увеличения объемов продаж. В данном контексте, по мнению автора, к числу первоочередных действий государства следует отнести:

— поддержку экспорта высокотехнологичной продукции;

— субсидирование ставок и предоставление государственных гарантий по проектам расширения производства и рынков сбыта;

— обеспечение кооперации с национальными институтами развития;

— создание профильных научно-технологических центров по микроэлектронике, телекоммуникациям, радиолокации;

— поддержку разработки и производства аппаратуры, а также ключевой компонентной базы преимущественно в профессиональных и специальных сегментах;

— оптимизацию научно-технического, кооперационного, производственного и организационного взаимодействия предприятий отрасли для более широкого использования единой технологической базы.

Менеджмент предприятий. В настоящее время в России, как и во всем мире, создание любой базовой технологии предусматривает объединение усилий и финансовых рисков большого количества игроков — пользователей технологий, разработчиков материалов, оборудования [1]. Однако в стране остались считанные единицы вертикально-интегрированных компаний, которые могут позволить себе иметь полный технологический цикл. Вследствие этого управленческому звену предприятий радиоэлектронной промышленности целесообразно придерживаться стратегии технологической кооперации и взаимодействия, которая предусматривает совершенствование институционального обеспечения радиоэлектронной промышленности путем формирования и развития крупных научно-производственных структур, например создание консорциумов с университетами для коммерциализации НИОКР посредством механизма согласования параллельных грантов с роялти или создание крупных региональных контрактных производств на базе государственных предприятий.

Помимо вышеизложенного менеджменту предприятий следует сосредоточить свои усилия на:

— обеспечении высокого уровня сервиса и технической поддержки по обслуживанию выпускаемой продукции в течение всего срока ее службы;

— ликвидации неэффективных, неиспользуемых и необоснованно дублированных производственно-технологических ресурсов;

— сокращении временного разрыва между разработкой технологии и ее внедрением в производство.

Научно-исследовательская сфера. Современная тенденция в области развития мировой науки, предусматривающая переход от принципа «наука ради науки» к принципу «наука ради жизни», и значительная отдаленность отечественных производителей радиоэлектронной продукции от конечных потребителей предполагают необходимость сосредоточения внимания исследовательских институтов на:

— разработках в области микроминиатюризации и повышения функциональности выпускаемых изделий;

— активизации исследований в сфере прорывных технологий, которые будут актуальны в 10-летней перспективе, к числу которых относятся радиофотоника, органическая электроника.

Предприятия, использующие радиоэлектронную продукцию, должны отдавать приоритет национальным компаниям-производителям. С целью повышения национального спроса на продукцию отечественных предприятий необходимо использовать конкурентное преимущество российских предприятий по сравнению с иностранными, а именно знание отечественного рынка. Инициирование форумов и конференций, посвященных потребностям предприятий в тех или иных видах радиоэлектронной продукции, поможет компаниям — производителям данной продукции делать акцент на том, что действительно необходимо, а также совместно обсуждать и объединяться для реализации конкретных задач. В рамках государственного маркетинга в качестве содействия радиоэлектронной промышленности было бы полезным составление общей картины потребностей компаний в радиоэлектронной продукции посредством сбора данных со всех предприятий этой области. На рынке существуют коммерческие компании (TNS, Comcon, Business Analityca и др.) по сбору, анализу и обобщению маркетинговой информации на основе опросов потенциальных и реальных потребителей тех или иных товаров, а также данных от самих компаний-производителей. В случае с радиоэлектронной промышленностью задача более сложная, так как в основном речь идет о рынке B2B, а также о предприятиях, работающих частично или полностью в сфере оборонной промышленности, что затрудняет предоставление каких-либо данных о своей деятельности сторонним организациям. Именно поэтому, а также в целях снять с компаний — производителей радиоэлектронной продукции бремя финансовых расходов на данный вид услуг правительство может взять на себя обязанности по заказу исследований о потребностях, специфике работы с контрагентами, направлении деятельности, а также об инновационных достижениях компаний, которые используют радиоэлектронную продукцию в производстве и согласны на включение части этой информации в отчет.

Следующим шагом предполагается предоставление части этих данных или обобщенной проанализированной информации компаниям — производителям радиоэлектронной промышленности. Это поможет понять, по каким причинам используется продукция определенных поставщиков, какие технологические новинки могут понадобиться в связи с инновационным курсом предприятия и многие другие вопросы.

Предложенный в работе трехсторонний вектор влияния на конкурентоспособность радиоэлектронной промышленности опирается на ключевые точки эффективности производства, имеет значительный потенциал результативности, что в итоге позволит вывести данную отрасль на новый уровень развития, а также усилить позиции отечественных предприятий на международном рынке. Очевидно, что сформулированный перечень направлений и мероприятий не является исчерпывающим, он может и должен в дальнейшем уточняться и расширяться.

Перспективным направлением дальнейших исследований является разработка механизма внедрения и использования методологического аппарата государственного маркетинга, нацеленного на повышение конкурентоспособности радиоэлектронной промышленности, в частности инструментов пропаганды, продвижения брендов территорий и предприятий, проведения рекламных акций, взаимодействия со СМИ и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Авдонин Б.Н., Хрусталев О.Е.* Методология реструктуризации радиоэлектронной промышленности // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 43. С. 2–15.
2. Путин потребовал ударными темпами повысить конкурентоспособность экономики. URL: http://www.russianelectronics.ru/leader-r/news/russianmarket/doc/70029/
3. The Industrial Competitiveness of Nations. URL: http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Services/PSD/ Competitive_Industrial_ Performance_Report_UNIDO_2012_2013.PDF
4. *Yang H.Z.* et al. Analysis of Production Management System of Electronic Manufacturing Industry // Advanced Materials Research. 2014. Part 3. P. 2029–2032.

А.Н. КУРГАНСКИЙ

Андрей Николаевич Курганский — стажер кафедры экономической теории и экономической политики СПбГЭУ.

В 2011 г. окончил СПбГУАП.

Автор 2 публикаций.

Область научной специализации — инновационный потенциал экономических систем, технологическое развитие.

✧ ✧ ✧

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ФОРМИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА В МАЛОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ*

Современная российская экономика развивается в условиях неопределенности, вызванной комплексом внешних и внутренних причин [6; 8 и др.]. Один из их источников связан с технологическими изменениями. По мнению многих экспертов, ключевым фактором развития экономики и общества в ближайшие 10–15 лет станет формирование шестого технологического уклада. Инновационный прорыв по его основным направлениям очень актуален для России, ее модернизации и выхода на траекторию глобального развития.

Один из разработчиков концепции технологических укладов С.Ю. Глазьев выделяет в технологической структуре экономики «группы технологических совокупностей, связанных друг с другом однотипными технологическими цепями и образующих воспроизводящиеся целостности — ”технологические уклады” [2, с. 6]. Он определяет технологический уклад как макроэкономический воспроизводственный контур, охватывающий все стадии переработки ресурсов и соответствующий тип непроизводственного потребления [там же, с. 63].

В современных исследованиях структура технологического уклада определяется с разных позиций. С.Ю. Глазьев выделяет три элемента: базисные технологии, базовый комплекс отраслей и инфраструктуру. Л. К. Гуриева видит в структуре технологического уклада три составляющие: инфраструктуру уклада, инновационный цикл и ведущие отрасли экономики (см. табл.).

Исходя из приведенных положений, можно предложить концентрированную структуру технологического уклада, включающую следующие основные элементы: ведущие отрасли, доминирующие технологии, определенный тип инфраструктуры. Кратко остановимся на инфраструктурной составляющей шестого технологического уклада. Ее формирование требует учета специфики соответствующего инновационного цикла, которая, на наш взгляд, связана с развертыванием не столько информационной, сколько нанотехнологической революции.

Ряд ученых связывают волны экономического развития человечества с тремя эпохами: индустриальной (середина XVIII в. — конец XX в.); информационная (с середины XX в.); молекулярная (с 1985 г.) или нанотехнологическая [3, с. 51]. По прогнозу Ю.В. Яковца, ядром шестого технологического уклада, вероятнее всего, будут наноэлектроника и фотоника, генная инженерия и биотехнология животных, а затем и человека; содержательные информационные системы глобального уровня (научные, экологические, образовательные, социокультурные).

ГРНТИ 06.54.41

© А.Н. Курганский, 2014

* *Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. Е.М. Коростышевской.*

Таблица

Характеристика основных технологических укладов

Номер уклада	Период	Инфраструктура уклада	Ведущие отрасли экономики	Характеристика соответствующего инновационного цикла
1)	1785–1835	Оросительные каналы, проезжие дороги	Сельское хозяйство, текстильная промышленность	Промышленная революция: фабричное производство текстиля
2)	1830–1885	Железные дороги, мировое судоходство	Легкая промышленность, судостроение, добывающие отрасли	Цикл пара и железных дорог
3)	1880–1935	Электростанции, электрические распределительные сети, телефон	Химическая промышленность, универсальное машиностроение, ТЭК, электротехническая промышленность	Цикл электричества и стали
4)	1930–1985	Скоростные автодороги, трубопроводы, воздушные сообщения, аэропорты, телевизионная связь	Электроэнергетика, основанная на использовании нефти, приборостроение, производство синтетических материалов	Цикл автомобилей и синтетических материалов
5)	1980–2035	Средства телекоммуникации, компьютерные сети, Интернет, спутниковая связь	Атомная энергетика, микроэлектроника, информатика, биотехнология, генная инженерия животных	Компьютерная революция
6)	Приблизительно с 2030 г.	Транспортная революция, глобальные мультимедийные сети	Нетрадиционная и космическая энергетика, космические технологии, нанотехнологии, генная инженерия животных и человека, информационные системы управления	Информационная революция

Ист.: [4, с. 71]

Нанотехнологии в ближайшем будущем станут доминирующими и определят направление развития большинства сфер деятельности. Безусловно, в современных условиях усиления международной конкуренции, глобализации научно-технологического пространства, когда в развитых странах мира идет освоение технологий нового, шестого технологического уклада, необходимо осуществлять развертывание масштабных инновационных проектов в области нанотехнологий. По оценкам специалистов, рынок нанотехнологической продукции и услуг очень перспективен, и к 2015 г. он будет составлять 3 трлн долл.

Для России прорыв в области нанотехнологий крайне важен, поскольку позволит стране занять свою нишу на глобальном рынке и включиться во всемирные инновационные процессы в высокотехнологичной сфере. Важнейшее значение для реализации этой задачи имеет полноценное инфраструктурное обеспечение малого инновационного бизнеса (основные игроки на нанорынке), где роль государства является ключевой и обусловлена следующими моментами:

— наиболее успешные малые фирмы создаются в академическом секторе или университетах, наукоградах и закрытых административно-территориальных образованиях, где были созданы объекты инновационной инфраструктуры;

— доминирование малых компаний, в частности стартапов и спин-офф, финансируемых, как правило, венчурным капиталом, который в России имеет государственную природу;

— отечественные малые высокотехнологичные компании развиваются по территориальному признаку, а не в связке «крупное-малое» и поддерживаются институтами развития, созданными государством (технопарки в сфере высоких технологий, особые экономические зоны технико-внедренческой направленности, РВК и др.).

Важнейшим направлением государственной экономической политики является инфраструктурное обеспечение данного сегмента экономики, что отражается в следующих моментах:

— формирование комплексных территориальных объектов инновационной инфраструктуры, в частности особых экономических зон технико-внедренческой природы, которые специализируются в области нанотехнологий (постановления Правительства РФ № 779 и № 783 о создании в Зеленограде и Томске ОЭЗ технико-внедренческого типа (декабрь 2005 г.));

— создание федеральных научно-образовательных центров по нанотехнологиям в ведущих вузах страны в соответствии с президентской инициативой от 24 апреля 2007 г. «Стратегией развития наноиндустрии» (Приказ № 688). В рамках одного из направлений формирования наноиндустрии определено создание в ближайшие 10–15 лет надотраслевой научно-образовательной среды с целью построения нового технологического базиса экономики РФ. В рамках достижения данной цели определено решение конкретной задачи по формированию системы подготовки и переподготовки кадров для проведения исследований и разработок в области наноиндустрии. В ее составе 32 федеральных государственных образовательных учреждения высшего профессионального образования, отобранных на конкурсной основе и нацеленных на создание программ обучения для сферы наноиндустрии. Официальным документом, регламентирующим данное направление, является Федеральная целевая программа «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008–2010 годы» (постановление Правительства РФ от 2 августа 2007 г. № 498);

— создание в 2012 г. Фонда инфраструктурных и образовательных программ «РОСНАНО» для формирования в стране сети наноцентров. Ключевая идея заключается в объединении центров коллективного пользования, бизнес-инкубаторов и посевных фондов в целях содействия быстрому росту инновационных компаний. Один из таких центров с международной ориентацией — Многофункциональный нанотехнологический центр «Дубна» — создается в наукограде Дубна. Другой аналогичный пример — создание Межведомственного центра нанотехнологий «Томскнанотех» для реализации системного, комплексного подхода к технологической и научной инфраструктуре. Общий бюджет всех проектов создания наноцентров составляет 25,7 млрд руб., из которых доля фонда составляет 51 %. В период с 2010 по 2015 г. фонд проинвестирует в создание сети наноцентров до 131 млрд руб. Средние показатели одного наноцентра составляют: инвестиции в оборудование — 1000 млн руб.; количество создаваемых стартапов за 5 лет — 40; инвестиции в один проект — 5 млн руб. [7] В 2012 г. результативность сети наноцентров достигла следующих показателей: утверждены инвестиции в 25 стартапов; выручка сети наноцентров составила 365 млн руб., общее количество стартапов, утвержденных к реализации с момента запуска первого наноцентра, — более 50;

— создание объектов научной инфраструктуры, обслуживающих наноиндустрию, — Российский научный центр «Курчатовский институт», где запущен Центр коллективного пользования «Развитие и практическое применение методик рентгеноэлектронного исследования наночастиц и материалов, содержащих вредные для человека радионуклиды. Разработка научных основ захоронения радиоактивных отходов». Научная инфраструктура требует особого внимания и поддержки, поскольку 90 % нанокомпаний сами проводят исследования и разработки, а у 60 % соучредителями являются ученые [1, с. 52].

На протяжении 10 лет в России формируется институциональная среда для поддержки малых нанокомпаний. Активизация инновационных процессов в нанотехнологической отрасли, где основную роль играют малые фирмы, невозможна без создания государством достаточного количества базовых элементов инновационной инфраструктуры — технопарков, бизнес-инкубаторов, инновационно-технологических центров, центров трансфера технологий, иных организаций, осуществляющих введение результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственный оборот и содействующих созданию и развитию малого высокотехнологичного бизнеса [5, с. 43].

Мониторинг патентования нанотехнологий в России показывает, что при условии государственной поддержки предполагаются реализация оптимистичного прогноза развития отечественной наноиндустрии и выдача в 2015 г. более 1000 патентов на изобретения [9, с. 30]. Таким образом, в России уже заложены основы инфраструктурного обеспечения нанотехнологического развития, но его необходимо совершенствовать, охватывая все стадии инновационного процесса — от НИОКР до коммерциализации. При этом важную роль в рассмотренных процессах должна играть государственная поддержка малого инновационного бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гапоненко Н.В.* Нанокомпании на российском рынке // Инновации. 2012. № 6.
2. *Глазьев С.Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 1993.
3. *Гребенкин А.В.* Объективные и субъективные особенности развития нанотехнологий в России // Инновации. 2009. № 2.
4. *Гуриева Л.К.* Концепция технологических укладов // Инновации. 2005. № 1.
5. *Коростышевская Е.М.* Малые инновационные фирмы: классификационная характеристика и региональное развитие // Инновации. 2012. № 6.
6. *Коростышевская Е.М., Плотников В.А.* Теоретические аспекты формирования целей в российской региональной политике // Известия Юго-Западного государственного университета. Сер.: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 62–71.
7. Обзор рынка. Прямые и венчурные инвестиции в России 2012. СПб., 2013.
8. *Плотников В.А., Вертакова Ю.В.* Российская промышленность: текущее состояние и перспективы развития // Экономика и управление. 2014. № 5. С. 39–44.
9. *Смирнов Ю.Г.* Мониторинг патентования нанотехнологий в России // Инновации. 2010. № 3.

Н.А. МИХАЙЛОВА

Наталья Аркадьевна Михайлова — аспирантка кафедры общей экономической теории СПбГЭУ.

В 2012 г. окончила СПбГУЭФ.

Автор 5 публикаций.

Область научной специализации — основы экономической теории, реальный сектор экономики, конкурентные преимущества стран, глобализация мировой экономики.

✧ ✧ ✧

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РОССИИ*

Ускорение процесса глобализации, когда мировая экономика рассматривается не просто как сумма национальных экономик, финансовых, валютных, правовых, информационных систем, а как целостная, единая геоэкономическая система [7], приводит к тому, что усиливается конкурентная борьба между странами, стимулируя их на поиск и развитие своих конкурентных преимуществ. Согласно теории Хекшера-Олина [2] страна экспортирует товар, для производства которого используется ее относительно избыточный фактор производства, а импортирует товар, для производства которого она испытывает относительный недостаток факторов производства. Однако по мере развития мировой торговли, усиления конкурентной борьбы и, как результат, повышения роли новых технологий и инноваций, позволяющих добиться лидерства на мировой арене за счет предложения на рынке уникального товара с высокой добавочной стоимостью, стало очевидно, что данная доктрина является неполной, так как не учитывает степень квалификации рабочей силы и уровень используемых технологий.

Конкурентное преимущество современного мира — результат взаимодействия эффективных, качественных и специализированных факторов производства, позволяющих достичь превосходства над конкурентами. Страна должна не только владеть факторами производства, которые ей передавались по наследству, но и создавать их, модернизировать и распространять между отраслями промышленности. Именно квалифицированная рабочая сила, развитая в стране инфраструктура, научная база, владение полной информацией позволяют стране создавать уникальный продукт, отвечающий экономическим реалиям [10].

В условиях развивающейся глобализации и интеграции национальных рынков в единый механизм возникает вопрос о необходимости самоопределения и позиционирования страны в международном разделении труда. Одни страны, исходя из своих внутренних и внешних возможностей, стали лидерами в мировой торговле, а другие — вынуждены ориентироваться и подстраивать свою экономику под потребности мировых держав. Страны-лидеры предугадывают современные тенденции рынка и способны удовлетворять спрос на товары с высокой добавочной стоимостью (высокотехнологичные продукты). В современных реалиях Россия в мировом пространстве позиционирует себя как нефтегазовая держава. Основной доход — экспорт сырья.

Внешняя торговля дает стране чистый приток 100–150 млрд долл. за счет экспорта сырья [5]. Нефтегазовые доходы формируют почти 50 % федерального бюджета [9]. С одной стороны, внешняя торговля нефтегазовыми ресурсами создает предпосылки для реализации имеющихся конкурентных

ГРНТИ 06.51.25

© Н.А. Михайлова, 2014

* *Публикуется по рекомендации канд. экон. наук, проф. Т.Г. Бродской.*

преимуществ, вызванных высоким спросом на мировом рынке и в связи с ограниченностью данного ресурса. Однако конкурентные преимущества современного мира динамичны, поэтому смена мировых тенденций (к примеру, поиск альтернативных источников энергии, таких как сланцевый газ и нефть) может привести к падению цен и, как результат, к снижению доходов государственного бюджета.

Россия обладает огромным потенциалом, который выражается в наличии природных и трудовых ресурсов, поэтому необходимо их эффективно и рационально использовать. До недавнего времени функционирование высокоприбыльных экспортно-ориентированных сырьевых отраслей базировалось в значительной части на импорте высокотехнологичного оборудования и новых технологий, а также на зарубежных источниках кредита. Это, в свою очередь, тормозило развитие отечественного машиностроения. Высококвалифицированные специалисты, которые также являются важнейшим конкурентным преимуществом для России, зачастую эмигрировали за рубеж с целью самореализации и получения новых знаний и навыков, которые сложно было получить вследствие бюрократических и коррупционных барьеров. Недостаточное финансирование и неэффективное функционирование научных лабораторий, научно-исследовательских центров, технологических платформ, наукоградов и технополисов привели к невозможности капитализировать знания и обмениваться информацией, навыками и технологиями.

Если рассматривать нынешнее состояние экономики страны, то можно выделить следующие аспекты:

1) износ основных фондов составляет порядка 78 %, что в 1,95 раза превышает предельно критические значения [6];

2) внешняя зависимость от импорта иностранной техники в критически значимых отраслях (авиационный транспорт, лекарства, информационно-коммуникационное оборудование), в то время как на продукты отечественного машиностроения приходится 14 % от всего объема промышленности России [там же];

3) деградация научно-технического потенциала, вызванная недофинансированием НИОКР. Россия отстает от США по расходам на НИОКР в 17 раз, от Европейского союза — в 12 раз, от Китая и Японии — в 6,4 раза, от Индии — в 1,5 раза [13].

Все эти проблемы наиболее остро проявились с введением санкций Запада и США против России. Эти санкции ограничивают поставки высокотехнологичного оборудования из США и Европы, а также получение долгосрочных кредитов российскими банками. В таких условиях одной из наиболее острых проблем является неспособность отечественного производства удовлетворить внутренний спрос. Данные ограничения оказали и продолжают оказывать негативное влияние на наиболее стратегически важные отрасли страны — космический, военно-промышленный комплекс и финансовый сектор. Такие ограничительные меры привели к полной стагнации экономического роста. К примеру, темп прироста ВВП в 3-м квартале 2014 г. составил 0,2 %, а в 4-м квартале 2014 г. и 1-м квартале 2015 г. темпы роста экономики ожидаются на нулевом уровне [12]. Введение санкций повлияло на снижение инвестиционной привлекательности страны. Ряд инвесторов начал сворачивать бизнес, что привело к дополнительному вывозу капитала из страны. Так, по данным Росстата, за 1-е полугодие 2014 г. вывоз капитала составил порядка 51 млрд долл. Если предположить, что такие темпы сохранятся до конца текущего года, то к началу 2015 г. Россия лишится как минимум 100 млрд долл. [3]

Недооценка последствий проводимой политики давления с помощью санкций западных стран в отношении России вызвана отсутствием полноценной интеграции национальной экономики страны в мировую хозяйственную систему. Тем не менее Россия сегодня является неотъемлемой частью мирового сообщества, ее развитие непосредственно зависит от мировых тенденций.

В настоящее время и ученые, и представители общественности высказывают неоднозначные оценки будущего влияния санкций на экономику России. Так, например, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН Никита Кричевский считает, что они послужат стимулом для рационального использования имеющихся средств в рамках строгой финансовой дисциплины. Аналогичную позицию занимает и представитель Общественной палаты РФ Иосиф Дискин. Он полагает, что санкции побудят государство активно защищать собственные национальные интересы, а проблемы, связанные с невозможностью покупки высокотехнологичного обору-

дования, возникнуть не раньше 2025 г., так как имеющееся оборудование сможет покрыть весь внутренний и внешний спрос [1].

Однако уже сейчас обостряется проблема сбыта российской продукции, снижается деловая активность, а падение цен на энергоресурсы приводит к разбалансировке бюджета. Прогнозировалось, что санкции послужат толчком к реализации политики импортозамещения, однако по итогам 9 месяцев 2014 г. в десяти подотраслях машиностроения из двенадцати наблюдается спад. Наибольший спад зафиксирован в производстве большей части техники инвестиционного назначения — станков, металлургического оборудования, крупного энергетического оборудования, грузовых автомобилей, тракторов и т. д. К тому же в 2014 г. начался спад в производстве машиностроительной продукции, предназначенной для потребительского рынка [11]. Основное конкурентное преимущество России — природные ресурсы, добыча которых невозможна без применения высокотехнологичного оборудования в связи со сложными условиями их добычи (к примеру, в Арктике на глубоководном шельфе), поэтому зависимость от импортных технологий может негативно повлиять на развитие страны в перспективе.

С нашей точки зрения, складывающаяся ситуация не означает, что Россия не сможет добиться успеха в импортозамещении продукции. Но для этого требуются время и значительные финансовые ресурсы. Для обеспечения экономической безопасности России необходимо интенсифицировать процессы реструктуризации и технического перевооружения предприятий, а также увеличить капитальные вложения в инновационные отрасли экономики.

Стратегия, направленная на трансформацию российской экономики, должна опираться на понимание структурных изменений мирового рынка, а также на национальные конкурентные преимущества [4]. В настоящее время такими преимуществами являются:

1) значительные природные ресурсы, добыча которых невозможна без применения новых технологий и оборудования;

2) значительный научный потенциал в сфере фундаментальных исследований, но необходимо восстанавливать и прикладную науку, которая была разрушена в условиях массовой приватизации госпредприятий. По численности занятых в научной сфере (735,3 тыс. человек) Россия уступает лишь Китаю, США и Японии [8];

3) большой внутренний рынок, потребности которого удовлетворяет импортная продукция.

Конкурентные преимущества страны являются относительными величинами, так как проявляются только в условиях внешней торговли, поэтому применение санкций, ограничивающих торговые сделки между странами, не создает предпосылок для развития и формирования национальных конкурентных преимуществ.

Главной угрозой экономических санкций является изоляция России от доступа к новым технологиям. Таким образом, на наш взгляд, важным шагом должно стать развитие машиностроения с целью укрепления экономической безопасности страны. Огромное значение для решения этой задачи имеют восстановление индустриального сектора и переработка сырья внутри страны с целью его экспорта с высокой добавленной стоимостью (к примеру, экспорт бензина, а не сырой нефти).

Необходимо увеличить объем финансирования НИОКР как гражданского, так и военного назначения. Более того, целесообразно мобилизовать ресурсы частного и государственного секторов. В связи с этим необходимо подчеркнуть, что производственные компании, выбирая инновационный тип развития, смогут не только повысить качество своей продукции, но и снизить издержки. Однако из-за высоких коррупционных барьеров необходимо создать систему, позволяющую эффективно и оперативно отслеживать использование выделенных средств. Этого можно достичь с помощью повышения требований к руководителям проектов, использующих бюджетные ассигнования. Необходимо создавать благоприятную среду для отечественных компаний и стимулировать их внедрять инновации в технологический процесс. Поскольку источником конкурентного преимущества являются факторы производства, то крайне важно создать благоприятную среду для качественных преобразований в этой сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вандышева О.* Россияне санкций не боятся // Эксперт. Online. URL: http://expert.ru/2014/07/29/rossiyane-sanktsij-ne-boyatsya/ (дата обращения: 11.11.2014).
2. Вехи экономической мысли. Т. 6: Международная экономика / под общ. ред. А.П. Киреева. М.: ТЕИС, 2006. 720 с.
3. Внешэкономбанк. Макроэкономические тенденции. URL: http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/analyticcs/ macro/201405.pdf (дата обращения: 11.11.2014).
4. *Глазьев С.Ю.* Как совершить рывок // Однако. Деловой и политический журнал. Альманах. Декабрь 2013 г. — январь 2014 г.
5. *Глазьев С.Ю.* Непростительные иллюзии // Эксперт. 2013. № 50. С. 64.
6. *Глазьев С.Ю.* О внешних и внутренних угрозах экономической безопасности России в условиях американской агрессии. URL: http://www.glazev.ru/econom_polit/376/ (дата обращения: 11.11.2014).
7. *Кочетов Э.Г.* Глобалистика. Теория, методология, практика. М.: НОРМА, 2002. 601 с.
8. *Некипелов А.Д., Ивантер В.В., Глазьев С.Ю.* Политика перехода к эффективной экономике // Экономист. 2014. № 1. С. 3–31.
9. *Нестеренко Т.Г., Артюхин Р.Е., Белякова З.Г.* Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы РФ за 2013 год. М.: Министерство финансов РФ, 2014. 124 с.
10. *Портер М.* Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. 608 с.
11. Рейтинговое агентство РИА Рейтинг. Аналитический бюллетень «Машиностроение: тенденции и прогнозы. Итоги января–июня 2014 года». № 15. URL: www.riarating.ru// (дата обращения: 11.11.2014).
12. Центральный банк РФ. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 г. и период 2016 и 2017 годов. URL: http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2015(2016-2017)pr.pdf (дата обращения: 11.11.2014).
13. R&D Magazine. 2010 Global R&D Funding Forecast. 2012. December. P. 3–5.

А.Н. МУХАМЕДШИНА

Алла Николаевна Мухамедшина — аспирантка кафедры маркетинга СПбГЭУ.

В 2010 г. окончила СПбГУЭФ.

Автор 8 публикаций.

Область научной специализации — культура предпринимательства, социальная ответственность.

✧ ✧ ✧

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА*

XXI век, характеризующийся ростом глобализации [13] и интернационализации экономики, привнес изменения в понимание управленцами и экономистами значимости культурных аспектов [3] и осознание их влияния на успешность осуществления предпринимательской деятельности, что нашло отражение в трудах ведущих зарубежных специалистов. Важным является тот факт, что феномен культуры может оказывать значительное влияние на результат предпринимательской деятельности — на достижение ее конечных или промежуточных целей. Так, нидерландский социолог Г. Хофстеде, на основе опроса более 60 тыс. респондентов в 70 странах мира (вопросы о жизненных целях, взаимоотношениях с коллегами, начальством, об отношении к труду и т. д.), установил, что базовые ценности национальных и этнических культур «решающим образом» влияют на «формирование деловой культуры» и «определяют культурную идентичность участников бизнес-процесса» [6, с. 148]. Согласно подходу профессора Н.Дж. Холдена, любое крупное предприятие нацелено на решение определенных задач, при этом «факторы культуры» предстают «внутренними стимулами», оказывающими влияние на управление компанией и ее деятельность, а потребительские ценности создаются предприятием с помощью «стратегических активов», таких как: финансовые (кредиты, структура капитала), материальные (оборудование, местоположение), нематериальные (персонал, организационная культура) ценности. Американский социолог Т. Парсонс разработал модель AGIL (адаптация, достижение целей, интеграция, легитимность), отражающую «связь между культурой предпринимательства и результатами деятельности организации» [там же, с. 150].

Итак, необходимость установления в реальной социальной практике оптимального равновесия между коммерческими интересами предприятий, нарастающими требованиями государства и потребностями общества в социальной защищенности способствует формированию определенной субкультуры — культуры предпринимательства, в рамках которой функционирование предприятий призвано в большей степени отвечать интересам всех трех субъектов взаимодействия. Актуальность представленной проблематики для российского бизнеса очевидна: важным аспектом предпринимательской деятельности является поиск компромисса между ориентацией предприятия на прибыль и такими категориями, как мораль [5, с. 3], нравственность, этика, а также соблюдение правовых, экологических, социальных и других норм [11], что находит отражение в культуре предпринимательства.

В настоящее время культура предпринимательской деятельности признается одним из важнейших факторов успеха в условиях жесткой конкуренции, в связи с чем данному аспекту уделяется значительное внимание [2, с. 7] как со стороны научных кругов, так и с позиции практикующих специалистов. Рассмотрим несколько подходов к трактовке исследуемого термина.

ГРНТИ 06.56.21

© А.Н. Мухамедшина, 2014

* *Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. Н.И. Мелентьевой.*

Немецкий психолог и управляющий Р. Рюттингер определяет культуру предпринимательства как «систему совместно вынашиваемых и реальных убеждений и представлений о ценностях» [4]. Данная трактовка, на наш взгляд, носит общий характер, в связи с чем не может претендовать на роль основной. Более узкое понимание термина представлено С.В. Спесивцевой, по мнению которой культура предпринимательства выражается в «совокупности установленных и разделяемых» принципов и ценностных норм организации, формальных и неформальных правил поведения персонала, что позволяет предприятию «эффективно использовать конкурентные преимущества... в ходе осуществления предпринимательской деятельности» [11, с. 8–9]. Данная позиция, на наш взгляд, в большей степени отражает сущность более узких понятий, таких как «корпоративная культура», «организационная культура» и т. д., в силу того, что ограничивается уровнем предприятия и не отражает масштабов культуры предпринимательства как субкультуры в целом. Схожую позицию занимает Г.А. Абулханова, уточняя, что культура предпринимательства представляет собой «систему материальных и духовных ценностей, взаимодействующих между собой и отражающих индивидуальность и восприятие» сотрудников, при этом «проявляющихся в предпринимательской активности, новшествах и в разумной доле риска для достижения целей предприятия» [там же]. Так, достоинством указанного подхода является акцентирование внимания на важной характеристике предпринимательской деятельности — ее инновационном характере, однако в целом представленное определение нельзя назвать исчерпывающим, так как, на наш взгляд, культура предпринимательства представляет собой совокупность характеристик всех субъектов предпринимательской деятельности определенного уровня (отрасль, регион, страна), а не отдельно взятой организации. В.Г. Макеева понимает под культурой предпринимательства «систему» ценностей, традиций, знаний, символов, смыслов, «обеспечивающих мотивацию и регуляцию предпринимательской деятельности, определяющих форму ее осуществления, а также восприятия ее обществом» [8, с. 100–101]. Мы считаем обоснованным представленное толкование культуры предпринимательства как совокупности категорий, влияющих на развитие предпринимательской деятельности, однако в данном определении отсутствует указание на необходимость следования (в рамках ее осуществления) не только экономическим, но и правовым, социальным, этическим и экологическим нормам, что, с нашей точки зрения, крайне важно. В связи с этим выделим определение Ю.В. Дворцова, рассматривающего культуру предпринимательства как «социально-экономическую категорию, отражающую социальный и экономический аспекты предпринимательской деятельности». При этом в качестве «главного индикатора, определяющего уровень культуры предпринимательства» автор справедливо выделяет «социальную ответственность предприятий» [6, с. 10]. Активность предпринимателей в социальной сфере является важным показателем уровня культуры предприятия, а совокупность подобных культур формирует общеотраслевую культуру предпринимательства. Однако следует подчеркнуть, что в ее основе лежат не только экономические и этические, но и социальные, правовые и экологические аспекты, что должно быть отражено в определении исследуемого понятия. Наиболее развернутое определение культуры предпринимательства представлено М.Г. Лапустой, рассматривающим ее как «определенную, сложившуюся совокупность принципов, приемов, методов осуществления предпринимательской деятельности субъектами в соответствии с действующими в стране (обществе) правовыми нормами (нормативными актами, законами)», нравственными и этическими правилами, обычаями делового оборота, нормами поведения «при осуществлении цивилизованного бизнеса» [7, с. 470]. В данном подходе находят отражение практически все основные сферы, которые необходимо выделить в рамках определения понятия культуры предпринимательства, а именно: экономическая (осуществление предпринимательской деятельности подразумевает необходимость получения и максимизации прибыли), правовая (необходимость соблюдения установленных законов и норм), этическая (необходимость выполнения нравственных и этических установок, принятых в обществе и бизнес-среде), социальная (в том числе осуществление цивилизованного бизнеса). Между тем следует отметить, что важной составляющей культуры предпринимательства является деятельность предприятий в экологической сфере, однако в определении М.Г. Лапусты данный аспект не затронут.

Таким образом, под «культурой предпринимательства» следует понимать определенную, сложившуюся совокупность методов, норм, принципов, приемов осуществления субъектами предпринимательской деятельности, нацеленной на экономические инновации и реализуемой в соответствии с действующими в стране (обществе, отрасли) правовыми и экологическими нормами, традициями социальной деятельности, нравственными и этическими принципами ведения бизнеса.

Отметим, что в современных условиях одним из важных векторов развития деятельности предприятий становится совершенствование культуры предпринимательства, направленное на обеспечение устойчивого развития как бизнеса, так и общества в целом. Так, любое коммерческое предприятие, согласно уставу, преследует экономическую цель — получение прибыли, однако современные предприниматели постепенно приходят к пониманию того, что реализация дополнительной деятельности в социальной и этической сферах, в сфере экологической безопасности, а также в правовой сфере становится все более актуальным аспектом деятельности успешных компаний в условиях нарастающей конкуренции и усугубляющегося процесса глобализации [12]. В связи с этим возникает необходимость более детального рассмотрения составляющих культуры предпринимательства, в рамках которого автором были впервые выделены пять ключевых групп ее элементов, таких как: 1) ценности; 2) нормы; 3) язык, знаки, символы и атрибуты; 4) герои; 5) традиции, а также разработан принцип их дифференциации в соответствии с целями деятельности предприятия: коммерческой целью, состоящей в достижении прибыли, и некоммерческой целью, направленной на обеспечение устойчивого развития предприятия и общества в целом (см. табл.).

Таблица

Элементы культуры предпринимательства в зависимости от целей предприятия

Элемент	*Коммерческая цель*	*Некоммерческая цель*
1. Ценности	Стремление к росту прибыли; уровень развития предприятия, инновационность; готовность к риску, самостоятельность, ответственность	Имидж, репутация, миссия
2. Нормы	Установленные законом (на любом уровне: от внутрифирменного до государственного и международного) правовые акты, правила, нормы, стандарты и т. д.	Неправовые, т. е. не закрепленные законодательно (принятые в конкретном обществе или в сфере бизнеса правила поведения, осуществления сделок, делового этикета, осуществления информационной политики и т. д.)
3. Язык, знаки, символы, атрибуты	Логотип, слоган, торговая марка, герб, эмблема, флаг; система внутренних (интранет, обучающие материалы) и внешних (сайт, финансовые отчеты, издания для клиентов и партнеров и др.) коммуникаций; корпоративный стиль (в том числе оформление помещения, сайта, презентаций, раздаточных материалов, сувениров и т. д., стиль одежды сотрудников и др.)	Система внутренних (внутрикорпоративные форумы, издания) и внешних (социальные отчеты, издания для клиентов и партнеров о деятельности предприятия в свободной форме и др.) коммуникаций; корпоративный дух (в том числе наличие сплоченности в коллективе, формирование командного единства, наличие обратной связи с руководством и т. д.)
4. Герои	Основатели и (или) владельцы бизнеса, руководители, лидеры предприятий — конкурентов, конкуренты, лидеры из других отраслей (бенчмаркинг), в том числе представители иностранных компаний и т. д., а также «герои» прошлых лет: Э. Карнеги, Р. Вуд, Г.Форд и др.	Отдельные представители бизнеса или целые предприятия, успешно реализовавшие в прошлом или осуществляющие в текущий период деятельность в социальной и (или) этической сфере, а также в сфере экологической безопасности (в том числе бенчмаркинг)
5. Традиции (в том числе обычаи, ритуалы, обряды)	Активный и перманентный поиск способов расширения бизнеса (завоевания новых ниш, расширения рынков сбыта, осуществление научно-технических разработок и др.); обучение персонала (корпоративные практики внутреннего обучения, семинары, тренинги); бенчмаркинг (выявление, изучение, оценка лучших практик других организаций или внутри предприятия и их применение на предприятии); стиль руководства (авторитарный, демократический или либеральный); обычай делового оборота и т. д.	Корпоративные мероприятия, не связанные с основной деятельностью персонала (волонтерство, праздничные, спортивные и экологические мероприятия и др.); система наставничества и адаптации молодых специалистов и т. д.; система внутрифирменных поощрений (материальная и нематериальная формы мотивации персонала) и наказаний, санкций; дополнительные социальные гарантии сотрудникам; реализация проектов в сфере защиты окружающей среды; ведение бизнеса в рамках этических норм, т. е. основанного на уважении интересов партнеров и осуществлении честной конкуренции; схема взаимодействия с заинтересованными сторонами; пути разрешения конфликтных ситуаций и т. д.

В целом, совершенствование культуры предпринимательства в значительной степени способствует формированию дополнительных конкурентных преимуществ компаний, при этом выделение элементов ее некоммерческой направленности позволяет отразить их значимость и уделить им особое внимание как важной составляющей успешной предпринимательской деятельности. Таким образом, культура предстает важным элементом предпринимательской деятельности, а ее формирование и развитие становятся необходимыми факторами получения предприятием дополнительных преимуществ на высококонкурентном рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Асаул А.Н., Войнаренко М.П., Ерофеев П.Ю.* Организация предпринимательской деятельности / под ред. А.Н. Асаула. СПб.: Гуманистика. 2004. 448 с. URL: http://www.aup.ru/books/m498/3_3.htm (дата обращения: 20.11.2014).
2. *Багиев Г.Л.* Маркетинг и культура предпринимательства / Г.Л. Багиев, В.В. Томилов, З.А. Чернышева; под общ. ред. А.И. Муравьева. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1995. 115 с.
3. *Безуглова Н.П.* О необходимости введения культурного параметра в исследования по экономике и менеджменту // Полигнозис. 2010. № 3 (39). URL: http://www.polygnozis.ru/default.asp?num=6&num2=522#_ftn10 (дата обращения: 20.11.2014).
4. *Богданова А.К.* К определению культуры предпринимательства // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2011. URL: http://www.jurnal.org/articles/2011/ekon42.html (дата обращения: 20.11.2014).
5. *Васильева Е.Н.* Становление культуры предпринимательства в современной России: автореф. дис. … канд. социол. наук. Волгоград, 2007. 25 с.
6. *Грошев И.В., Емельянов П.В., Юрьев В.М.* Организационная культура. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 288 с.
7. *Дворцов Ю.В.* Методические подходы к формированию культуры предпринимательства: автореф. дис. … канд. экон. наук. Владивосток, 2012. 22 с.
8. Корпоративная социальная ответственность. Новая философия бизнеса. Внешэкономбанк. М., 2011. 56 с. URL: http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/kso/ksobook2011.pdf (дата обращения: 20.11.2014).
9. *Ожегов С.И.* Толковый словарь русского языка. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/ogegova/94562 (дата обращения: 20.11.2014).
10. *Перекрестов Д.Г., Поварич И.П., Шабашев В.А.* Корпоративная социальная ответственность: вопросы теории и практики // Академия естествознания. 2011. 437 с. URL: http://www.rae.ru/monographs/139 (дата обращения: 20.11.2014).
11. Сайт «Социальная ответственность бизнеса». URL: http://www.soc-otvet.ru (дата обращения: 20.11.2014).
12. Сайт Центра экономического анализа и экспертизы. URL: http://www.ceae.ru/urid-ko-kul.htm (дата обращения: 20.11.2014).
13. *Чернявская Ю.В.* Народная культура и национальные традиции. URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/Chern/index.php (дата обращения: 20.11.2014).

К.Г. РИЕТ

Карина Григорьевна Риет — аспирантка кафедры статистики и эконометрики СПбГЭУ.

В 2010 г. окончила СПбГУЭФ.

Автор 5 публикаций.

Область научной специализации — социально-экономическая статистика.

✧ ✧ ✧

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ И АСОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ*

Достижение сбалансированности социального и экономического развития является важной задачей современного общества. Поскольку безусловных нормативов сбалансированности не существует, одним из наиболее продуктивных методов ее анализа являются территориальные сравнения. Данный вопрос был рассмотрен применительно к странам зарубежной Европы [1]. В настоящей статье объектом сравнений являются субъекты Российской Федерации.

Мы проанализируем статические и динамические зависимости между уровнем жизни в регионе и распространенностью асоциального поведения, под которым понимается агрессия в отношении других членов общества и самого себя (в последнем случае — в форме саморазрушительного образа жизни). Группируя регионы по показателям уровня жизни и масштабам асоциального поведения, попытаемся установить, в какой мере распространенность асоциального поведения обусловлена уровнем текущих доходов населения, а в какой — качеством населения и другими факторами долговременного характера.

Для оценки масштабов асоциального поведения был сконструирован индекс асоциального поведения (ИАП):

$$\text{ИАП} = \frac{3}{8} I_{\substack{\text{преступлений по видам:} \\ \text{убийство и умышленное} \\ \text{причинение тяжкого вреда}}} + \frac{2}{8} I_{\substack{\text{смертности} \\ \text{на транспорте}}} + \frac{2}{8} I_{\text{самоубийств}} + \frac{1}{8} I_{\substack{\text{отравлений} \\ \text{алкоголем}}}. \quad (1)$$

Весовые коэффициенты для компонентных индексов назначены в зависимости от масштабности измеряемых факторов по схеме весов Фишберна [4]. Частота преступлений по видам «убийство и покушение на убийство» и «причинение тяжкого вреда здоровью» значительно превышает случаи по остальным формам асоциального поведения, рассматриваемым в данной работе, поэтому индексу, оценивающему указанные виды преступлений, присвоен наибольший вес.

Компонентные индексы в формуле (1) рассчитывались таким образом, чтобы их нулевые значения соответствовали наихудшей, а единичные — наилучшей ситуации. Следовательно, нулевое значение индекса асоциального поведения также соответствует наихудшей, а единичное — наилучшей ситуации.

Ниже представлены формулы для расчета компонентных индексов:

$$I_{\substack{\text{преступлений по видам:} \\ \text{убийство и умышленное} \\ \text{причинение тяжкого} \\ \text{вреда здоровью}}} = \frac{KH_{max} - KH_f}{KH_{max} - KH_{min}}, \quad (2)$$

ГРНТИ 06.35.33

© К.Г. Риет, 2014

* *Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. М.А. Клупта.*

где $I_{\text{преступлений по видам: убийство и умышленное причинение тяжкого вреда здоровью}}$ — индекс преступлений по видам «убийство и покушение на убийство» и «умышленное причинение тяжкого вреда здоровью»; KH_{max}, KH_{min}, KH_f — соответственно максимальные, минимальные и фактические значения случаев преступности по видам «убийство и покушение на убийство» и «умышленное причинение тяжкого вреда здоровью» в рассматриваемом периоде в рассматриваемой совокупности.

$$I_{\text{смертности на транспорте}} = \frac{MT_{max} - MT_f}{MT_{max} - MT_{min}}, \quad (3)$$

где $I_{\text{смертности на транспорте}}$ — индекс смертности от всех видов транспортных правонарушений; MT_{max}, MT_{min}, MT_f — соответственно максимальные, минимальные и фактические значения случаев смертности от всех видов транспортных правонарушений в рассматриваемом периоде в рассматриваемой совокупности.

$$I_{\text{самоубийств}} = \frac{MS_{max} - MS_f}{MS_{max} - MS_{min}}, \quad (4)$$

где $I_{\text{самоубийств}}$ — индекс смертности по причине самоубийств; MS_{max}, MS_{min}, MS_f — соответственно максимальные, минимальные и фактические значения случаев смертности по причине самоубийств в рассматриваемом периоде в рассматриваемой совокупности.

$$I_{\text{отравлений алкоголем}} = \frac{MAP_{max} - MAP_f}{MAP_{max} - MAP_{min}}, \quad (5)$$

где $I_{\text{отравлений алкоголем}}$ — индекс смертности по причине случайных отравлений алкоголем; MAP_{max}, MAP_{min}, MAP_f — соответственно максимальные, минимальные и фактические значения случаев смертности по причине случайных отравлений алкоголем в рассматриваемом периоде в рассматриваемой совокупности.

Для дальнейшего сопоставления значения среднемесячной заработной платы, скорректированной на величину прожиточного минимума, установленную в субъектах РФ, нормированы следующим образом:

$$\text{ЗПДЕФ} = \frac{\text{ЗПДЕФ}_f}{\text{ЗПДЕФ}_{max}}, \quad (6)$$

где ЗПДЕФ_{max}, ЗПДЕФ_f — соответственно максимальное и фактическое значение среднемесячной заработной платы, скорректированной на величину прожиточного минимума, установленную в субъектах РФ, в рассматриваемом периоде в рассматриваемой совокупности.

Все названные индексы могут находиться в интервале от 0 до 1; при этом лучшей социально-экономической ситуации соответствуют большие значения индексов.

Расчет приведенных выше показателей (см. табл. 1) выявил, что на Юге России, несмотря на более низкую, чем в других регионах, оплату труда, наблюдаются самые низкие масштабы асоциального поведения. Сибирь и Дальний Восток оказались в этом отношении антиподами Юга России. Для Москвы и Санкт-Петербурга характерны сочетания высокой заработной платы и низкой распространенности асоциального поведения.

На основе нормированных данных за 2012 г. в табл. 2 проведена оценка связи между отдельными формами асоциального поведения, уровнем заработной платы и образования в субъектах РФ. Основной вывод из приведенных выше данных состоит в том, что уровень образования влияет на распространенность асоциального поведения сильнее, чем уровень заработной платы. Между долей в населении региона лиц, имеющих образование не выше 5–9 классов, и распространенностью асоциального поведения наблюдается статистически значимая корреляция. Иными словами, более образованное население реже совершает тяжкие преступления против личности и менее склонно к саморазрушению, крайними проявлениями которого являются смертельные отравления алкоголем и самоубийства.

Таблица 1

Доходы населения и интегральный показатель асоциального поведения в субъектах Российской Федерации в 2012 г.

Территория	Число субъектов	Индекс асоциального поведения (ИАП)*	ЗПДЕФ*
Юг России (Северо-Кавказский и Южный федеральные округа)	13	0,848	0,555
Москва	1	0,913	0,909
Санкт-Петербург	1	0,878	0,872
Центральная часть России (Центральный федеральный округ без г. Москвы)	17	0,733	0,605
Северо-Запад России (Северо-Западный федеральный округ без г. Санкт-Петербурга)	10	0,678	0,650
Поволжье и Урал (Приволжский и Уральский федеральные округа)	20	0,707	0,624
Сибирь и Дальний Восток (Сибирский и Дальневосточный федеральные округа)	21	0,579	0,664

Рассчитано по: [2; 3].

Прим.: ЗПДЕФ — среднемесячная заработная плата, дефлированная на величину прожиточного минимума, установленную в субъектах.

* — средняя арифметическая из значений показателя для субъектов, входящих в соответствующую группу.

Таблица 2

Матрица парных коэффициентов корреляции между формами асоциального поведения, уровнем заработной платы и образования в субъектах РФ в 2012 г.

	ПУиПТВЗ	Смертность от всех видов транспортных правонарушений	Убийства	Самоубийства	Случайные отравления алкоголем	ЗПДЕФ	Доля лиц в возрасте 15 лет и старше, имеющих образование не выше 5–9 классов
ПУиПТВЗ	1						
Смертность от всех видов транспортных правонарушений	0,392*	1					
Убийства	0,934*	0,500*	1				
Самоубийства	0,707*	0,343**	0,794*	1			
Случайные отравления алкоголем	0,356*	0,503*	0,485*	0,572*	1		
ЗПДЕФ	0,257***	–0,177****	0,107	0,027	–0,262***	1	
Доля лиц в возрасте 15 лет и старше, имеющих образование не выше 5–9 классов	0,363*	0,206*****	0,457*	0,568*	0,425*	–0,393*	1

Рассчитано по: [2; 3].

Прим.: ПУиПТВЗ — преступления, совершенные по видам «убийство и покушение на убийство» и «умышленное причинение тяжкого вреда здоровью»;

ЗПДЕФ — среднемесячная заработная плата, дефлированная на величину прожиточного минимума, установленную в субъектах РФ.

* — Коэффициент корреляции значим при $p = 0{,}999$; ** — Коэффициент корреляции значим при $p = 0{,}998$;

*** — Коэффициент корреляции значим при $p = 0{,}98$; **** — Коэффициент корреляции значим при $p = 0{,}8$;

***** — Коэффициент корреляции значим при $p = 0{,}9$.

Ранги субъектов РФ по масштабам асоциального поведения мало вариативны: лучшие субъекты остаются лучшими, а худшие — худшими (см. рис.). В то же время динамика масштабов асоциального поведения свидетельствует, что экономический рост, наблюдавшийся (с коротким перерывом во время кризиса 2009 г.) на протяжении всего периода 2000-х годов, сопровождался сокращением мас-

штабов асоциального поведения во всех регионах России (см. табл. 3). По мере повышения уровня жизни населения наблюдается сжатие группы населения, продуцирующей асоциальное поведение.

Рассчитано по: [2; 3].

Прим.: ПУиПТВЗ — преступления, совершенные по видам «убийство и покушение на убийство» и «умышленное причинение тяжкого вреда здоровью».

Рис. Динамика коэффициентов корреляции форм асоциального поведения между уровнями 2012 г. и предшествующими периодами

Таблица 3

Динамика форм асоциального поведения в субъектах РФ в 2001–2012 гг.

Территория	ПУиПТВЗ		Смертность от всех видов транспортных правонарушений, случаев на 100 тыс. населения		Убийства, случаев на 100 тыс. населения		Самоубийства, случаев на 100 тыс. населения		Случайные отравления алкоголем, случаев на 100 тыс. населения	
	2001	2012	2008	2012	2001	2012	2001	2012	2001	2012
Москва	28,8	15,8	26,8	26,0	14,1	4,0	12,5	4,9	5,7	1,4
Санкт-Петербург	41,2	18,0	16,9	12,5	19,8	5,6	20,6	9,8	20,4	4,5
Северо-Кавказский федеральный округ	34,7	14,6	26,7	23,1	12,1	6,2	10,7	5,6	4,2	1,0
Южный федеральный округ	44,8	26,0	25,1	22,6	21,0	7,2	33,4	16,0	19,9	7,5
Центральный федеральный округ (без г. Москвы)	51,9	27,5	24,3	21,8	25,5	8,5	36,5	17,0	38,2	16,5
Приволжский федеральный округ	56,5	33,3	24,5	21,6	26,5	10,8	48,1	26,2	31,5	13,2
Северо-Западный федеральный округ (без г. Санкт-Петербурга)	67,6	41,6	24,6	21,4	32,7	13,3	51,9	27,3	47,0	16,4
Уральский федеральный округ	80,0	48,0	23,1	23,2	38,9	12,7	49,1	26,8	30,1	10,0
Дальневосточный федеральный округ	92,9	68,3	25,6	24,0	48,7	21,7	50,2	30,8	22,7	9,6
Сибирский федеральный округ	112,3	76,5	27,8	21,4	47,8	18,5	54,8	34,3	37,1	17,2

Рассчитано по: [2; 3].

Прим.: ПУиПТВЗ — преступления, совершенные по видам «убийство и покушение на убийство» и «умышленное причинение тяжкого вреда здоровью».

Таким образом, статистический анализ подтверждает тот факт, что масштабы асоциального поведения находятся в обратной связи от накопленного в нем человеческого, в том числе образовательно-

го, капитала. Влияние же уровня и, шире, качества жизни проявляется, судя по нашим данным, не столько в статике, сколько в динамике — по мере улучшения социально-экономической ситуации распространенность асоциального поведения снижается во всех регионах. Следовательно, социальная политика, направленная на снижение масштабов асоциального поведения, не может сводиться лишь к политике роста доходов. Важная роль должна принадлежать мероприятиям, направленным на повышение образовательного и культурного уровня населения, формирование привычки к здоровому образу жизни и условий для его реализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гюлумян К.Г., Клупт М.А.* Кризис, рецессия и социальное развитие: межстрановый статистический анализ // Вопросы статистики. 2014. № 6. С. 59–66.
2. Единая межведомственная информационно-статистическая система. URL: http://fedstat.ru/indicator/data.do?id=31271 (дата обращения: 30.08.2014).
3. Регионы России. Социально-экономические показатели // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения: 02.09.2014).
4. *Фишберн П.* Теория полезности для принятия решений. М.: Наука, 1978. 352 с.

Д.П. СОЛОВЬЕВ

Дмитрий Петрович Соловьев — аспирант СПбГЭУ.
В 2010 г. окончил СПбГУЭФ.
Автор 4 публикаций.
Область научной специализации — реальный сектор национальной экономики.

✧ ✧ ✧

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ЕГО РАЗВИТИЯ*

Под воздействием глобализации сегодня происходит формирование нового этапа развития национальной экономики, который отличается особой значимостью процессов обеспечения экономической безопасности. Среди проблем в области экономической безопасности можно выделить две основные группы: связанные с обеспечением всех хозяйствующих субъектов товарами надлежащего качества и обусловленные необходимостью обеспечения безопасности национальной финансовой системы. Это одинаково актуально как для государств-доноров, так и для государств-реципиентов, несмотря на различия в функциях, которые они выполняют в глобальной экономике. Однако особую остроту проблемы экономической безопасности приобретают в государствах-реципиентах. Проследить это можно, анализируя современное состояние экономики Российской Федерации.

С начала 2014 г. в нашей стране наблюдается отрицательная динамика показателей по всем основным параметрам экономического развития, фиксируемая как в национальной отчетности, так и в международной аналитике. Это сопряжено с нарастанием кризиса в национальной экономике России. Кризисные явления на фоне падения курса национальной валюты способствуют переключению спроса на продукцию национального производителя, что формирует дополнительный спрос на продукцию реального сектора национальной экономики. Ситуация в экономике, обусловленная санкциями со стороны Европейского союза, США и ряда других государств и нашей ответной реакцией на них, отчетливо демонстрирует необходимость повышенного внимания к реальному сектору национальной экономики. В этих условиях его следует рассматривать не только как производителя товаров в материально-вещественной форме, но и как институт, обеспечивающий экономическую защиту и экономическую безопасность страны.

Таким образом, несмотря на то, что глобализация стимулирует разделение труда и всемерное развитие сектора услуг (особенно высокотехнологичных), а информатизация общественных отношений усиливает этот процесс, следует уделять особое внимание развитию реального сектора. В противном случае страна, недооценивающая это требование, может оказаться в положении отстающей, что подтверждается сегодняшним состоянием российской экономики и имеющимися кратко- и среднесрочными перспективами. Подчеркнем, что развитие реального сектора особенно важно для стран, не входящих в число лидеров глобальной экономики.

В связи с этим возникает вопрос: каким образом следует развивать реальный сектор национальной экономики? Парадоксально, но, несмотря на то, что мировая и отечественная экономическая наука на

ГРНТИ 06.03.15
© Д.П. Соловьев, 2014
* *Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.В. Харламова.*

протяжении многих десятилетий и даже столетий исследовала этот процесс, он так и остается не до конца решенным, как в теории управления, так и на практике. По-видимому, возникшая здесь проблема есть результат того, что современный реальный сектор представляет собой сложную систему, функционирующую не только по собственным законам и не только под влиянием глобальной экономики и политики, но и под воздействием того, что представляет собой хозяйственная система Российской Федерации и каким образом она развивается [1, с. 28]. Для решения этой проблемы следует четко определить, что такое реальный сектор в современной экономике, какую структуру он имеет и какие функции призван выполнять.

Если исходить из того, что реальный сектор есть совокупность хозяйствующих субъектов, не только занимающихся производством товаров в материально-вещественной форме, но и относящихся к сфере обращения, которая доводит до потребителя эти товары, то можно построить более эффективную систему, обеспечивающую развитие реального сектора на основе использования и сочетания различных управленческих инструментов. Кроме того, здесь надо опираться на инфраструктуру реального сектора, без которой невозможно не только его развитие, но и нормальное функционирование. И все же, несмотря на приоритет рыночных принципов в современной российской хозяйственной системе и в отечественном реальном секторе (значимость частной собственности, наличие предпринимательской среды, товарно-денежных отношений, мотивация получения прибыли и др.), в условиях глобальной нестабильности усиливается управленческая роль государства как важнейшего института периода глобализации. Причем государственное управленческое воздействие по отношению к реальному сектору должно быть направлено на обеспечение его развития, повышение эффективности и конкурентоспособности на мировом рынке.

Современное состояние российской экономики и имеющиеся факты, свидетельствующие о ее частичной изоляции в ряде областей глобальной экономики, говорят о том, что наш реальный сектор не в полном объеме решает возложенные на него задачи, особенно в контексте обеспечения экономической безопасности, а также национальной безопасности в целом. Ряд исследователей, изучающих эту проблему, приходят к более жесткому выводу, указывая, что существующие структуры не только не оказывают существенного положительного влияния на этот процесс, но и порой способствуют развитию дезинтеграционных процессов. В последнее время появляются сведения о том, что замораживаются или даже разрываются наработанные десятилетиями связи предприятий российского реального сектора с зарубежными партнерами, особенно в области получения новых технологий и высокотехнологичного оборудования. Это не только не решает проблемы, имеющиеся у российского реального сектора, но и усугубляет их [4, с. 24].

В связи с этим следует обратить особое внимание на роль государства как регулирующего центра. Именно государство концентрирует сегодня в своих руках возможности, позволяющие если не развивать, то хотя бы поддерживать предприятия реального сектора. Это происходит по ряду направлений, наиболее важными из которых являются:

— применение механизма госзаказа и бюджетной поддержки;

— использование накоплений Резервного фонда и Фонда национального благосостояния;

— применение эффективной системы налогообложения;

— льготное кредитование и предоставление госгарантий по кредитам.

Наряду с положительным воздействием мер в рамках указанных направлений, следует признать и наличие ограничений. Они обусловлены не только тем, что финансовые возможности государства небезграничны и оно, наряду с поддержкой реального сектора, решает и другие, не менее важные, социально-экономические, политические и прочие задачи. Следует помнить, что важным ограничителем выступает недостаточный уровень развития инвестиционного механизма, что сопряжено с сокращением стимулов для применения рыночных инструментов. Здесь даже можно говорить о противоречии, которое заключается в том, что чем больше поддержка, оказываемая государством реальному сектору, тем сильнее блокируется эффект рыночных инвестиций — как иностранных, так и отечественных. Именно поэтому государственная поддержка, на наш взгляд, должна осуществляться по двум основным направлениям: госзаказ и государственные инвестиции, которые следует понимать в широком смысле, включая в них не только финансовые средства и производственные мощности, но и новые технологии, а также человеческий капитал.

В связи с этим особую актуальность приобретает задача повышения эффективности системы государственного регулирования, в частности в области реального сектора. Для поиска механизма такого регулирования следует определить критерии оценки, позволяющие определить его параметры. С учетом нарастающего процесса глобализации предлагается в качестве такого критерия использовать показатель конкурентоспособности страны. Для этого можно использовать, например, оценку, ежегодно проводимую Всемирным экономическим форумом (см. табл.).

В текущем году наша страна улучшила свои позиции и поднялась с 64-го на 53-е место. Во многом это произошло благодаря профицитному бюджету и незначительному размеру госдолга. Аналитиками отмечается, что, опираясь на эти показатели, наша страна могла бы подняться на еще более высокие позиции рейтинга, если бы не низкая эффективность работы государственных институтов, недостаточный инновационный потенциал, неэффективная антимонопольная политика, слабая развитость финансового рынка, низкий уровень конкуренции на рынках товаров и услуг и дефицит доверия инвесторов к финансовой системе. Как и в прошлом году, ключевыми проблемами для экономического развития в России представители бизнеса называют коррупцию, неэффективность государственного аппарата, высокие налоговые ставки. Все эти факторы способствуют неэффективному распределению ресурсов страны и препятствуют повышению уровня конкурентоспособности реального сектора [2].

Таблица

Глобальный рейтинг конкурентоспособности стран, 2014–2015 гг. [2]

Рейтинг	Страна	Индекс
1	Швейцария	5,7
2	Сингапур	5,6
3	Соединенные Штаты Америки	5,5
4	Финляндия	5,5
5	Германия	5,5
6	Япония	5,5
7	Гонконг	5,5
8	Нидерланды	5,5
9	Великобритания	5,4
10	Швеция	5,4
28	Китай	4,9
53	**Россия**	**4,4**
56	Южная Африка	4,4
57	Бразилия	4,3
58	Кипр	4,3
71	Индия	4,2
76	Украина	4,1
81	Греция	4,0
144	Гвинея	2,8

Обращают на себя внимание ключевые проблемы, связанные с низким уровнем конкурентоспособности. Все они в основном обусловлены особенностями действующего процесса государственного управления, в силу которых реальный сектор не получает того, в чем остро нуждается. Это предполагает проведение институциональных реформ, направленных на закрепление единого экономического пространства с учетом территориальных особенностей нашей страны, обусловленных ее масштабами и природно-климатическими особенностями. Именно это обстоятельство лежит в основе повышенного внимания, прикованного к проблеме сочетания рыночного и планового регулирования. Следует исходить из того, что рыночное и плановое регулирование представляют собой единый, взаимосвязанный и взаимопроникающий управленческий механизм, включающий совокупность институциональных ограничений, переплетенных таким образом, что разъединить их можно только в исследовательских целях [3, с. 148]. Применительно к нашей стране, в связи с временным ухудшением ее позиций в глобальной экономике и политике, можно прогнозировать усиление роли планового регулирования при поддержке развития отечественного реального сектора. При этом не следует сбрасывать со счетов

и те возможности и преимущества, которые дает рыночное регулирование. В противном случае может образоваться перекос в сторону плановой экономики, что чревато негативными последствиями.

Сказанное позволяет сделать следующий вывод. Прежде всего перед экономической теорией и практикой государственного управления ставится долговременная задача поиска компромисса в сочетании рыночного и планового регулирования, который позволил бы обеспечить желаемую направленность развития реального сектора российской экономики с учетом процессов, свойственных современному этапу развития глобального экономического пространства. Это предполагает осуществление институциональных преобразований, направленных на повышение уровня конкурентоспособности российского реального сектора в глобальной экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Волостников А.И., Харламов А.В.* Институциональные основы развития реального сектора экономики страны. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. 142 с.
2. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2014–2015. URL: http://ru.rr-f.ch/research/594
3. *Плотников В.А.* Выбор модели экономического развития Российской Федерации: патернализм или либерализм // Известия СПбГЭУ. 2006. № 1. С. 147–150.
4. *Харламов А.В.* Государственная институциональная политика и модернизация реального сектора // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. 2010. № 2. Сер. 3. С. 22–30.

А.В. ЯБЛОЧНИКОВ

Александр Васильевич Яблочников — адъюнкт кафедры продовольственного обеспечения Вольского военного института материального обеспечения.

В 2005 г. окончил Вольское военное училище тыла (военный институт).

Автор 7 публикаций.

Область научной специализации — военно-экономические отношения.

✧ ✧ ✧

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ ЦЕН НА ЗАКУПАЕМЫЕ ДЛЯ НУЖД ВОЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА*

В советский период развития нашей страны удовлетворение военно-экономических потребностей армии и флота осуществлялось централизованно. При этом не возникало проблем с планированием подобного рода поставок и закупок, так как цены на поставляемые военной организации страны материально-технические ресурсы были «твердыми», плановыми, заранее известными. Поэтому наиболее трудоемкой операцией было достаточно точное определение потребности в материальных средствах и услугах. После расчета потребности в натуральных единицах простым счетным приемом определялась сумма денежных средств, необходимых для удовлетворения военно-экономических потребностей, которую надлежало выделить из государственного бюджета.

В условиях рыночной модели хозяйствования ситуация поменялась [4]. Если методика расчета потребностей в натуральном выражении не претерпела изменений, то решение вопроса перевода этой потребности в стоимостной вид вызывает затруднения. Несмотря на обилие выполненных исследований в рассматриваемой предметной области следует отметить, что актуальность дальнейших разработок сохраняется. Это связано как с подвижностью рыночной экономики в целом, так и с высоким уровнем нестабильности ценовых пропорций в современной России, обусловленным совокупностью внешних (прежде всего, экономические санкции со стороны Запада) и внутренних (недоступность кредита для предприятий реального сектора экономики, устаревание производственного оборудования, дефицит сырья и др.) факторов. В связи с этим нами предложена методика прогнозирования уровня цен на закупаемые для нужд военной организации материально-технические средства. Ее структура представлена на рисунке.

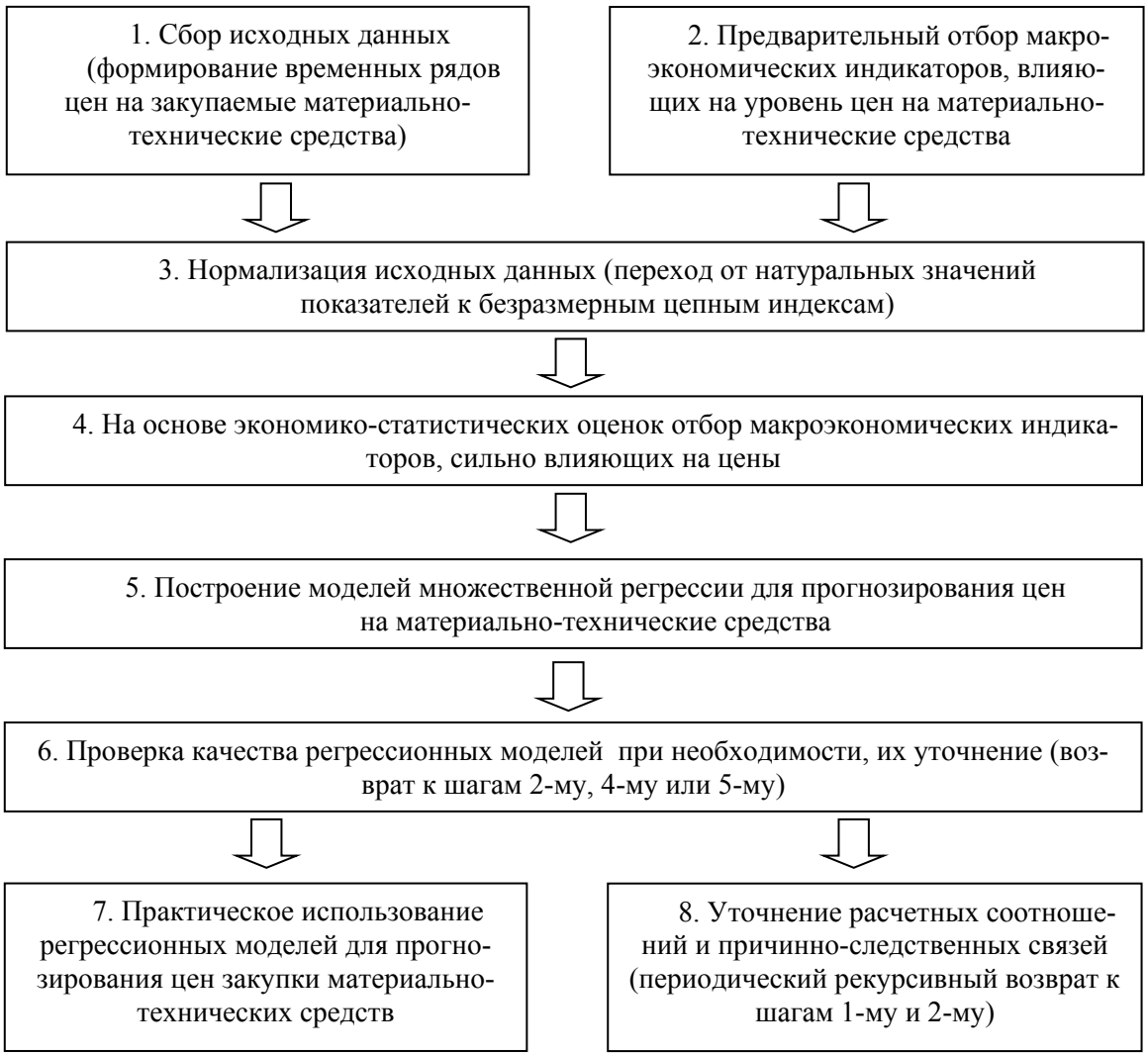
В силу многообразия закупаемых ресурсов мы ограничились в своем прикладном исследовании рассмотрением лишь продовольствия, закупаемого для нужд военной организации. Это не меняет основных блоков и шагов предложенной методики, но будет учтено при ее апробации и выработке рекомендаций по ее практическому использованию.

Безусловно, следует учитывать, что в современных условиях, когда главенствующим принципом организации и осуществления закупок товаров (работ, услуг) для государственных нужд является конкурсный принцип, точно спрогнозировать цены приобретения невозможно [3]. Независимо от субъекта закупочного процесса и формы организации закупки в процессе реализации конкурсных процедур цены могут изменяться относительно первоначально определенных госзаказчиком. Тем не менее определение начальной цены контракта позволяет более четко спланировать уровень затрат на осуществление материально-технического обеспечения и учесть это в бюджетной заявке.

ГРНТИ 06.71.51

© А.В. Яблочников, 2014

* *Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф М.Н. Козина.*



Разработано автором.

Рис. Структурно-логическая схема методики прогнозирования цен

Как показал анализ [2; 5], в настоящее время при составлении бюджетов закупок материальных ресурсов по государственному оборонному заказу (ГОЗ) наиболее широко используются два метода предварительного определения закупочной цены: на основе цен предыдущего периода, которые получаются усреднением закупочных цен по госконтрактам, заключенным в предыдущем (отчетном) периоде; на основе индексации цен предыдущего периода на нормативно установленный прогнозный коэффициент инфляции (или индекс-дефлятор).

Очевидно, что такие методы вполне применимы для рынков с вялой конъюнктурой, где изменение цен невелико и сопоставимо с допустимой величиной ошибки прогноза. Если же динамика цен более активная, требуется разработка более чувствительного и гибкого аналитического инструментария прогнозирования уровня цен. Именно такого рода ценовая динамика характерна в последние годы в России. Так, по данным Росстата, опубликованным на его официальном сайте в сети Интернет, базовый индекс потребительских цен в сентябре 2014 г. составил 100,9 %, с начала года — 106,5 % (для сравнения: в сентябре 2013 г. — 100,7 %, с начала года — 103,9 %). При этом рост цен по отдельным номенклатурам продовольствия в разы превысил указанные значения (см. табл. 1).

Наиболее простым и методически корректным подходом к определению прогнозных цен является экономико-статистический подход, весьма распространен в военно-экономических исследованиях. При наличии достаточно представительных временных рядов, отражающих динамику цен на продовольствие, на основе методов эконометрики и математической статистики возможно построение

трендов дальнейшего изменения цен, что может использоваться при решении практических задач закупок и снабжения.

Таблица 1

Индексы цен на отдельные группы и виды продовольственных товаров на конец периода, %

Продовольственные товары	Сентябрь 2014 г.		Январь–сентябрь 2014 г. к январю-сентябрю 2013 г.	Справочно: сентябрь 2013 г. к декабрю 2012 г.
	к декабрю 2013 г.	к сентябрю 2013 г.		
Всего, в том числе:	107,8	111,0	108,5	102,9
хлеб и хлебобулочные изделия	104,2	105,1	105,2	107,1
крупа и бобовые	104,6	103,8	103,0	104,0
макаронные изделия	102,8	102,2	101,7	105,4
мясо и птица	117,1	116,8	105,9	97,2
рыба и морепродукты	110,7	114,1	111,5	104,4
молоко и молочная продукция	110,1	116,2	117,7	107,3
масло сливочное	110,2	119,0	122,5	109,9
масло подсолнечное	96,5	93,7	94,3	99,9
яйца	83,9	110,1	114,0	98,2
сахар-песок	116,4	108,8	111,6	109,7
плодоовощная продукция	96,8	106,1	107,3	99,7

Ист.: Данные Росстата, приведенные на его интернет-сайте.

Однако попытка построения по имеющимся данным о динамике цен уравнений регрессии различных типов (с использованием линейной, экспоненциальной, логарифмической и других элементарных функций) оказалась нерезультативной. Достаточно точного приближения элементарными функциями ценовой динамики получить не удалось. Величина коэффициента детерминации R2 оказывалась недопустимо малой. Аналогичный отрицательный результат был получен и для методов экспоненциального сглаживания и скользящего среднего. Это связано с существенной неустойчивостью исследуемых ценовых показателей, их достаточно существенной изменяемостью.

По причине неуспеха в использовании экстраполяционных методов прогнозирования, мы обратились к каузальным методам для чего необходимо было выделить факторы, оказывающие влияние на ценовую динамику. Анализ мнений экспертов позволил сформировать перечень факторов, которые потенциально могут оказывать влияние на ценовую динамику продовольствия. По ним были собраны численные значения (по данным официальной статистики), а также подсчитаны ценовые индексы.

Для оценки возможного влияния макроэкономических параметров на ценовые показатели нами был выполнен парный корреляционный анализ потенциально возможных сочетаний исходных данных. Выяснилось, что между отобранными параметрами и ценами имеется статистически значимая взаимосвязь. В качестве примера в табл. 2 представлены коэффициенты корреляции между ценой на картофель и отобранными макроэкономическими индикаторами.

Таблица 2

Индексы корреляции между индексами цены на картофель и индексами некоторых макроэкономических индикаторов

Индикатор	Значение
ВВП в текущих ценах, млрд руб.	0,7639
Среднедушевые доходы населения, руб. /мес.	0,7451
Продукция сельского хозяйства, в фактических ценах, млрд руб.	0,8979
Среднегодовой курс рубля к доллару США	0,9235

Рассчитано автором.

С учетом представленных численных данных для прогнозирования индекса цен на картофель I_K оказалось возможным использовать прогнозные значения индексов следующих макроэкономических индикаторов: ВВП в текущих ценах (I_{GDP}), среднедушевые доходы населения (I_P), продукция сельского хозяйства в фактических ценах (I_{AC}), среднегодовой курс рубля к доллару (I_V). Отбор этих показателей осуществлен исходя из статистических соображений.

Для построения уравнения множественной регрессии, которое может быть использовано для прогнозирования цен, предлагаем воспользоваться стандартными функциями программы электронных таблиц Excel. В результате проведенных расчетов было получено уравнение, которое может быть использовано для прогнозирования цен на картофель:

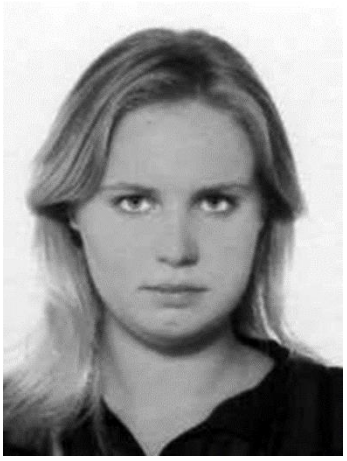
$$I_K = -0{,}651 - 0{,}039\, I_{GDP} - 0{,}070\, I_P + 0{,}947\, I_{AC} + 0{,}767\, I_V\,.$$

Качество приближения может быть оценено множественным коэффициентом корреляции, значение которого выражается $R = 0{,}944$. Коэффициент детерминации составляет $R2 = 0{,}891$, а его скорректированное (нормированное) значение — $R2_H = 0{,}847$. Как следует из этих данных, полученное уравнение дает приемлемый уровень приближения.

Подобные расчеты можно выполнить и применительно к другим видам продовольствия, а также к иным видам материально-технических средств, закупаемых для нужд военной организации на открытом рынке в рамках ГОЗ. Предлагаемая методика прогнозирования уровня цен на закупаемые материально-технические средства подтвердила свою работоспособность и может быть использована как самостоятельно, так и в составе программного, алгоритмического и методического обеспечения автоматизированных систем управления [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Загодарчук И.В., Пролубников А.В., Яблочников А.В.* Инновации в информационном обеспечении военно-экономической деятельности // Поколение будущего: взгляд молодых ученых — 2013: материалы Международной молодежной научной конференции (13–15 ноября 2013 г.): в 6 т. Т. 5. Курск: Юго-Зап. гос. ун-т, 2013. С. 37–45.
2. *Коротеева О.С., Азарова Н.И.* Экспериментально-статистический подход к прогнозированию потребности в лекарственных средствах у крупных лечебных учреждений // Интеграл. 2013. № 1-2. С. 46–47.
3. *Курбанов А.Х., Плотников В.А.* Направления развития институционального регулирования государственных закупок // Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 2. С. 22–30.
4. *Плотников В.А.* Глобальные проблемы социально-экономического развития и нейтрализации рисков экономической безопасности периода экономического кризиса // Экономика и управление. 2009. № 3-6. С. 12–16.
5. *Плотников В.А.* Интеграция военного и гражданского секторов экономики как тенденция строительства военной организации страны (по материалам Тыла Вооруженных Сил Российской Федерации) // Вооружение и экономика. 2010. № 2 (10). С. 85–88.



В.О. ЯКОВЛЕВА

Виктория Олеговна Яковлева — аспирантка кафедры экономической теории и экономической политики СПбГЭУ.
В 2011 г. окончила СПбГУЭФ.
Автор 5 публикаций.
Область научной специализации — социальный туризм.

✧ ✧ ✧

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТУРИЗМА В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ*

Туризм является одним из основных катализаторов развития и ускорения социально-экономических процессов, протекающих на региональном уровне в Российской Федерации [3]. Значение туристской отрасли определяется теми социальными функциями, которые она выполняет, включая: восстановление психофизиологических ресурсов общества; содействие повышению трудоспособности человека и рациональному использованию свободного времени; обеспечение занятости населения и роста его доходов; поддержание и восстановление рекреационных возможностей регионов, стимулирование притока валюты в страну, создание новых рабочих мест и т. д., что позволяет считать региональный туризм частью экономики единого хозяйственного комплекса региона [2].

Наше пристальное внимание к данному вопросу связано с попыткой определить совокупность факторов, влияющих на формирование и развитие ресурсного потенциала туризма на региональном уровне, с акцентом на выделение и характеристику группы социально-экономических факторов, влияющих на развитие туризма в регионах Российской Федерации.

Целесообразно выделить пять групп факторов, влияющих на развитие туризма в регионе

Первая группа — общие факторы, включающие политическую стабильность в регионе, инвестиционную привлекательность региона, децентрализацию управления в регионе, структуру региональной экономики, уровень безопасности в регионе, историко-культурное наследие и природно-климатические особенности, состояние экологии, интернационализацию региона.

Вторая группа — административные факторы.

Третья группа — маркетинговые факторы.

Четвертая группа — инфраструктурные факторы.

Пятая группа — факторы туристских ресурсов, включающие наличие, состояние, доступность туристских ресурсов, их аттрактивность, пропускную способность, воспроизводимость, уникальность.

При этом данные факторы отражают условия, в которых туризм может стабильно развиваться или, наоборот, которые способны сдерживать его развитие. Данные факторы определяют целесообразность и перспективность развития туризма как одного из видов экономической деятельности и точки роста социально-экономического развития региона.

Социально-экономические факторы отражают стимулирующее или сдерживающее влияние социально-экономической ситуации в регионе на развитие туризма. Соответственно, происходит формирование финансовых, трудовых, информационных и материально-технических ресурсов туристской

ГРНТИ 06.71.51
© В.О. Яковлева, 2014
* *Публикуется по рекомендации д-ра социол. наук, проф. В.И. Сигова.*

индустрии и инфраструктуры. Следует отметить, что формирование данных ресурсов во многом зависит от деятельности предпринимательского сектора в сфере туризма и от активности региональных органов государственной власти в туристской сфере [1].

На наш взгляд, целесообразно выделить группы факторов по объектам влияния — ресурсному потенциалу туризма, потенциалу туристских ресурсов, туристскому потенциалу.

Основываясь на определении ресурсного потенциала туризма как совокупного потенциала туристских ресурсов, а также финансовых, трудовых, информационных и материально-технических ресурсов индустрии и инфраструктуры туризма, можно предположить, что совокупность факторов его формирования и развития складывается из групп следующих факторов.

1. Факторы формирования и развития потенциала туристских ресурсов

Повышение пропускной способности существующих туристских ресурсов наличием финансовых (инвестиционных) средств; возможностью поддержки со стороны государственных органов управления или органов местного самоуправления.

Для интенсификации использования туристских ресурсов основное значение имеют наличие (доступность) технологий эффективного использования объектов показа; наличие и использование механизмов оценки потенциала туристских ресурсов и уровня его использования; наличие у менеджеров и специалистов объектов показа соответствующих квалификаций и навыков.

В целях перевода туристских ресурсов из потенциального состояния в состояние использования необходимо наличие (доступность) финансовых (инвестиционных) средств, кадров, способных осуществлять экспертные работы, информации о существовании туристских ресурсов, находящихся в потенциальном состоянии.

2. Факторы формирования и развития потенциала туристской индустрии

Для создания новых объектов туристской индустрии можно выделить следующие факторы:

— поддержка и стимулирование создания определенных видов объектов индустрии туризма со стороны государственных органов управления и/или органов местного самоуправления;

— доступ к инвестиционным средствам;

— инвестиционная привлекательность региона/территории;

— высокий потенциал туристских ресурсов, прежде всего не используемой их части;

— развитый рынок труда;

— развитый B2B сектор, могущий обеспечить создание новых объектов;

— наличие развитой сферы дополнительных и сопутствующих услуг, способной обслуживать потребности растущего турпотока;

— туристский имидж региона.

В целях уменьшения влияния сезонности на работу объектов туристской индустрии целесообразно обозначить следующие факторы:

— наличие квалифицированных управленческих кадров;

— многообразие и высокая аттрактивность туристских ресурсов, способных привлечь разнообразные категории потребителей;

— наличие туристских ресурсов, способных привлечь туристов вне высокого сезона.

Для повышения эффективности эксплуатации объектов туристской индустрии необходимо выделить следующие факторы:

— наличие квалифицированных кадров в сфере менеджмента;

— позитивный имидж туризма внутри региона (у населения и хозяйствующих субъектов);

— готовность и стремление объектов различного назначения быть интегрированными в сферу туризма.

3. Факторы формирования и развития потенциала туристской инфраструктуры

Сфера сопутствующих услуг — уровень развития отдельных отраслей и видов деятельности и возможности их интегрирования в сферу туризма.

Рынок общих услуг предприятиям туристской индустрии — потенциал системы образования и науки, развитие сектора B2B, развитие финансовых и страховых услуг, уровень развития информационных технологий.

Рынок специализированных услуг предприятиям туристской индустрии — присутствие иностранных компаний или доступ к иностранному менеджменту, наличие тренинговых методик и материально-технической базы, формирование штата высококвалифицированных преподавателей.

Таким образом, при выделении из ресурсного потенциала туризма туристских ресурсов и социально-экономических факторов можно сделать вывод о том, что социально-экономические факторы отражают стимулирующее или сдерживающее влияние социально-экономической ситуации в регионе на развитие туризма. В рамках этих факторов формируются финансовые, трудовые, информационные и материальные ресурсы индустрии и инфраструктуры туризма. Следует еще раз отметить, что эти факторы не только формируются в результате усилий предпринимательского сектора в туризме, но и во многом зависят от активности региональных органов регулирования туризма.

Указанные факторы отражают условия, в которых формируется ресурсный потенциал туризма. Они могут способствовать стабильному развитию или, наоборот, способны сдерживать развитие ресурсного потенциала туризма. Однако возможности его развития определяются факторами туристского потенциала. Следовательно, при проведении оценки развития туризма территории должны учитываться данные категории факторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дулова Е.Н.* Стратегия социально-экономического развития региона // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 19 (202).
2. *Сигова М.В.* Принципы и условия безопасного развития туристских регионов // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер.: Экономика. 2012. № 2. С. 60–64.
3. *Степанова С.В.* Влияние туризма на социально-экономическое развитие региона: на примере Республики Карелия: дис. ... канд. экон. наук: Ин-т проблем регион. экономики РАН. Петрозаводск, 2008.

ПРОБЛЕМА ВНЕДРЕНИЯ ЭТИЧЕСКИХ СТАНДАРТОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ: ВЗГЛЯД НАУЧНО-ЭКСПЕРТНОГО СООБЩЕСТВА

5–6 июня 2014 г. в Санкт-Петербургском государственном экономическом университете (СПбГЭУ) прошла Третья международная научная конференция «Деловая этика и национальные модели поведения», организованная СПбГЭУ совместно с Уортоновской школой Университета Пенсильвании, проектом «Российский Комплаенс-Альянс» и Национальным исследовательским университетом (НИУ) «Высшая школа экономики». Активное участие в подготовке конференции приняли такие подразделения СПбГЭУ, как Центр перспективных исследований, Управление международного сотрудничества и кафедра экономической теории и мировой экономики (ныне — кафедра экономической теории и экономической политики).

Как и две предыдущие конференции, состоявшиеся в 2011 и 2013 гг., конференция 2014 г. была посвящена общей теме сотрудничества людей в условиях многообразия моделей человеческого поведения, однако ее повестка и состав участников существенно расширились. Проблемы деловой этики обсуждались с точки зрения поиска практических возможностей по внедрению этических стандартов в деятельность хозяйствующих субъектов путем добровольного сотрудничества крупных международных компаний.

В работе конференции приняли участие 46 ученых и специалистов-практиков из России, США, Канады, Финляндии, Швейцарии и Австрии, представлявших 25 отечественных и зарубежных вузов, научных учреждений и организаций бизнеса.

В начале конференции с приветственным словом выступили ректор СПбГЭУ, профессор И.А. Максимцев, г-жа П. Дауден (Dowden) (Центр деловой этики и корпоративного управления, США), профессор Ф. Николс (Nichols) (Уортоновская школа Университета Пенсильвании, США), профессор Д.А. Александров (НИУ «Высшая школа экономики», Россия) и профессор В.М. Широнин (Центр перспективных исследований, СПбГЭУ, Россия). **Профессор И.А. Максимцев** поблагодарил всех присутствующих за интерес, проявленный к тематике конференции, ознакомил аудиторию с основными целями деятельности СПбГЭУ как новой учебной и научной структуры и подчеркнул важность соблюдения принципов деловой этики как в процессе объединения вузов, так и в хозяйственной системе в целом. **Г-жа П. Дауден** выразила особую признательность организаторам конференции и поблагодарила фонды, профинансировавшие поездку в Санкт-Петербург иностранных участников. **Профессор Ф. Николс** обратил внимание на необходимость применения междисциплинарного подхода к разработке методов борьбы с коррупцией и выразил надежду на установление тесных партнерских отношений как можно с большим числом зарубежных коллег. **Профессор Д.А. Александров** полностью поддержал начинания организаторов и участников конференции в сфере создания этических стандартов и дал высокую оценку их человеческим и интеллектуальным качествам. **Профессор В.М. Широнин** справедливо отметил, что Третья международная научная конференция «Деловая этика и национальные модели поведения» — это, прежде всего, мероприятие, направленное на взаимопонимание и сотрудничество.

В первый день проведения конференции, 5 июня 2014 г., состоялись четыре сессии.

Открывшая конференцию специальная сессия была посвящена представлению и обсуждению результатов работы Лаборатории сравнительных социальных исследований НИУ «Высшая школа экономики», научным руководителем которой является основатель проекта Всемирного исследования ценностей (World Values Survey) Р. Инглхарт (Inglehart). С докладами выступили профессор Э.Д. Понарин (НИУ «Высшая школа экономики», Россия), г-жа А.М. Алмакаева (НИУ «Высшая школа экономики», Россия) и г-н А.Ю. Ощепков (НИУ «Высшая школа экономики», Россия).

В докладе **профессора Э.Д. Понарина** “The Russian Elite 2020: What They Think of the US and Why” были затронуты вопросы специфики российского национализма в Российской империи, СССР и Российской Федерации, его связей с модернизационными процессами и влияния на способы ведения бизнеса. Основной акцент был сделан на рассмотрении особенностей восприятия США российской элитой в конце XX — начале XXI в. **Г-жа А.М. Алмакаева** в докладе “Modernization and Generalized

Trust" раскрыла содержание понятия «генерализованное доверие» в рамках стратегического и нравственного подходов, охарактеризовала его связь с уровнем экономического благополучия населения, качеством институтов и социальными факторами и представила результаты измерения его уровня в 52 странах в 2005–2008 гг. **Г-н А.Ю. Ощепков** в докладе "Corruption and Social Values: Do Post-Materialists Justify Bribery?" сфокусировал внимание на проблеме сокращения масштабов коррупции под влиянием экономического роста, демократизации общества и, главным образом, внедрения в сознание людей постматериалистических ценностей. При этом исследователь выделил две стороны постматериализма — «светлую» и «темную», ассоциирующиеся с неприятием коррупции и склонностью нарушать социальные нормы для достижения частных целей соответственно.

На сессиях № 1–3 были рассмотрены различные аспекты программ коллективных действий, направленных на предотвращение коррупции.

Основная цель 1-й сессии заключалась в анализе деятельности проекта «Российский Комплаенс-Альянс». С докладами выступили г-н И.М. Ахметшин (ABB Russia, Россия), г-жа П. Дауден, г-н О.Г. Сиваков (Торгово-промышленная палата РФ, Россия) и г-жа Д. Эйолфи (Aiolfi) (Международный центр совместных мероприятий, Швейцария).

Г-н И.М. Ахметшин, используя метафорические кейсы об автобусе и о турникете, представил аудитории модель компании, полностью соблюдающей этические стандарты. Кроме того, экспертом был разъяснен вопрос о роли «Российского Комплаенс-Альянса» в оценке надежности фирм с точки зрения их приверженности антикоррупционным программам и процедурам. **Г-жа П. Дауден** ознакомила слушателей с некоторыми нормативными правовыми актами США и Великобритании о противодействии коррупции и уточнила задачи «Российского Комплаенс-Альянса» как некоммерческого проекта (в том числе обучение, мониторинг, обсуждение оптимальных систем оплаты труда в компаниях и в конечном счете обеспечение в стране благоприятного делового климата). **Г-н О.Г. Сиваков** выдвинул и последовательно развил идею о том, что с переходом к децентрализованной экономике риски столкновения с коррупцией для отечественных предпринимателей многократно возросли и это побудило их к самоорганизации и созданию различных защитных механизмов и инициатив (как, например, «Российский Комплаенс-Альянс» и Антикоррупционная хартия российского бизнеса). **Г-жа Д. Эйолфи** сфокусировала внимание на роли коллективных действий в предотвращении коррупции и рассмотрела опыт борьбы со взяточничеством в Турции и в странах Восточной Европы и Южной Америки.

В рамках 2-й сессии обсуждалась проблема транслирования международных стандартов делового поведения и их применения в условиях отдельных государств. Были заслушаны доклады профессора Э.А. Иванова (НИУ «Высшая школа экономики», Россия), профессора А. Рамасастри (Ramasastry) (Юридическая школа Университета Вашингтона, США), г-на Г.Ю. Глазкова (независимый консультант, Россия) и профессора Э. Сполдинга (Spalding) (Университет Ричмонда, США).

Профессор Э.А. Иванов в докладе "Translating Transnational Standards into Local Action" раскрыл значение международных антикоррупционных актов для российских компаний и обосновал необходимость составления списков коррупционных рисков для различных юрисдикций. **Профессор А. Рамасастри** в докладе "Collective Action — The APEC Experience with Principles of Business Ethics" проанализировала практический опыт участвующих в АТЭС экономик по дезагрегированию глобальных стандартов делового поведения в локальные кодексы и своды правил в таких сферах, как строительство (2010), фармацевтика (2011) и производство медицинского оборудования (2011). **Г-н Г.Ю. Глазков** обратил внимание на важность учета специфики национальных ментальных моделей при борьбе с коррупцией и на основе сюжета повести Н.С. Лескова (1831–1895) «Левша» (1881) привел пример совершения ошибок при перенесении международных стандартов на местную почву. **Профессор Э. Сполдинг** сформулировал предположение о возникновении нового тренда — переориентации России на более активное сотрудничество со странами Азии — и поставил вопрос о том, какое значение имеет антикоррупционное законодательство при выстраивании партнерских отношений между государствами.

В ходе 3-й сессии были рассмотрены теоретические модели и эмпирические данные, позволяющие осмыслить роль коллективных действий в достижении «точек переключения» в обществе, когда формируется определенно негативное социальное восприятие феномена коррупции. С докладами выступили г-н А.П. Казун (НИУ «Высшая школа экономики», Россия), профессор И.В. Задорин (Исследо-

вательская группа «Циркон», Россия), профессор А. Новак (Novak) (Венский университет, Австрия) и профессор А. Купатадзе (Kupatadze) (Принстонский университет, США).

Г-н А.П. Казун посвятил свой доклад рассмотрению проблемы силового давления на бизнес и оценке перспектив объединения предпринимателей с целью защиты от рейдерства. Ученым были представлены результаты регрессионного анализа, согласно которым в России более всего подвержены рейдерству регионы с развитым промышленным производством и строительством, а менее всего — «нефтяные» регионы. **Профессор И.В. Задорин** озвучил тенденции, влияющие на возникновение нового типа бизнес-единиц — так называемых деятельных сообществ. К ним относятся: утрата компаниями монополии на своих сотрудников, размытие границ между личной жизнью и работой, исчезновение географической «привязанности» специалистов к компаниям. Деятельные сообщества по-прежнему ориентированы на выпуск продукта, но устроены как клубы с горизонтальными связями и «открытым периметром». Соответственно, в их недрах формируется новая этика взаимоотношений. **Профессор А. Новак** в докладе “Some Extentions Of Schelling’s Binary Corruption Model” осветил результаты математического моделирования коррупции на индивидуальном уровне и уровне всего социума. **Профессор А. Купатадзе** рассмотрел опыт борьбы с коррупцией в Армении, Эстонии, Латвии и Грузии в переходный период.

Остальные сессии (№ 4–6) были проведены во второй день работы конференции, 6 июня 2014 г.

4-я сессия была посвящена анализу различных методов оценки степени выполнения этических стандартов (путем самооценки и внешнего аудита). Доклады представили профессор Д. Поллок (Pollock) (Юго-Западный Университет штата Техас, США), кандидат экономических наук Н.Б. Беляев («Нева-Юст-Аудит», Россия), профессор М. Шварц (Schwartz) (Йоркский университет, Канада), профессор П.А. Ореховский (Российская академия наук, Россия) и профессор Н.В. Хонякова (Европейский университет в Санкт-Петербурге, Россия).

Профессор Д. Поллок выступила с докладом “Toward a Theory of Ethical Decision-Making and the Efficacy of Self Evaluation or External Audit”, в котором провела сравнение правонарушений и нарушений этических норм и проанализировала роль эмоций и морального уровня развития личности в принятии решений. Кандидат экономических наук **Н.Б. Беляев** ознакомил слушателей с принципами работы российского аудиторского сообщества и подчеркнул, что процедуры проверки должны осуществляться в общественных интересах, а не становиться способом давления на бизнес. **Профессор М. Шварц** в докладе “Ethical Decision Making (EDM) Theory: An Integrated Approach” рассмотрел причины коррупционных действий, ассоциирующиеся как с индивидуальными особенностями человека, так и с корпоративной культурой. По утверждению ученого, главное затруднение при моделировании этического поведения связано с большим количеством переменных и сложностью алгоритмизации фактора эмоций и интуиции. **Профессор П.А. Ореховский** с позиций методологического холизма охарактеризовал «предустановки, диктующие нравственные принципы, которыми руководствуется при принятии решений тот или иной агент экономической деятельности» на Западе и в России, а также отметил, что зависть — это инструмент социального контроля, поскольку она «делает соседей прозрачными». **Профессор Н.В. Хонякова** посвятила свой доклад стандартам раскрытия нефинансовой информации, проблемам ее асимметричности и роли в оценке добросовестности деловой практики компаний.

В рамках 5-й сессии на базе докладов г-жи Н. Бондаренко (Левада-Центр, Россия), профессора Д. Ланге (Lange) (Университет Аризоны, США) и г-жи Р. Рейникка (Reinikka) (независимый экономист, Финляндия) обсуждались вопросы оценки успешности программ коллективных действий с точки зрения государства и бизнеса.

Г-жой Н. Бондаренко была предпринята попытка типологизировать европейские страны по уровню коррупции и сопоставить их с Россией. Исследователь констатировала, что при высоком коррупционном рейтинге наблюдается так называемый эффект коррупционных ожиданий Ротштейна (человек, осознавая, что от него ожидают взятку, дает эту взятку, иначе он подвергается риску понести «наказание» в виде неполучения нужной услуги или нужного документа). **Профессор Д. Ланге** в докладе ” Assesment of the Organization’s Conditions of Corruption Control” обозначил причины возникновения коррупционного поведения. По мнению ученого, ключевая роль принадлежит контексту внутри и вне фирм, а не отдельным нерадивым работникам. **Г-жа Р. Рейникка** в рамках доклада “Measuring Corruption and Success in Combatting It” предложила способы эмпирического измерения коррупции

(детально отслеживать результаты расходования бюджетных средств, обследовать провайдеров государственных услуг) и подкрепила свои тезисы примерами из жизни стран Африки и Южной Америки.

6-я сессия была организована в форме круглого стола, посвященного сравнительному анализу российской и западной ментальных моделей. В ней приняли участие профессор С.В. Чебанов (Санкт-Петербургский государственный университет, Россия), профессор В.М. Широнин, г-н В.А. Найшуль (Институт национальной модели экономики, Россия), профессор Д.А. Александров, профессор А. Чегл (Tschoegl) (Уортоновская школа Университета Пенсильвании, США), г-жа П. Дауден, профессор Ф. Николс и г-н Г.Ю. Глазков.

Профессор С.В. Чебанов в докладе “Byzantine Tradition in the Russian Science of the 20th–21st Centuries” с использованием теории Б.П. Ушакова (1916–1986) рассмотрел процесс формирования в России византийской целостной картины мира и охарактеризовал ее влияние на становление особой российской этики. **Профессор В.М. Широнин** в докладе “How Do we Think and Act: An Analysis in Regard to Russian Specifics” отметил, что страна, общество, семья — это живой организм и отдельному человеку очень сложно его контролировать. Ученый выделил два типа социальных систем — символические (представленные на практике армией, стандартизованным образованием, правом и пр.) и сетевые (ассоциирующиеся с семьей, иерархическими организациями, фирмами и пр.). В сетевых системах нет правил, все обсуждаемо и адаптируемо. В символических системах, напротив, необходимо следить за выполнением правил и, в частности, бороться с коррупцией. **Г-н В.А. Найшуль** на базе данной классификации констатировал, что процесс мышления в России работает скорее сетевым, нежели символическим способом, а также сделал важное замечание о том, что развитие науки осуществляется через усилия страны в сфере обороны. **Профессор Д.А. Александров** в рамках доклада “Imagining the West-Framing Comparisons” привел свои рассуждения о различиях Востока и Запада и проблемах национальной самоидентификации европейцев, проиллюстрировав их тезисами Р. Киплинга (1865–1936), О. Шпенглера (1880–1936) и Х. Ортега-и-Гассета (1883–1955). **Профессор А. Чегл** критически проанализировал содержание понятия «фидуциарный долг» на примере банковских служащих (последние не должны выдавать кредиты своим знакомым или родственникам на льготных условиях, так как с точки зрения банка эти действия будут коррупцией). Кроме того, ученый кратко охарактеризовал этические нормы, принятые в университетах США (в том числе рост конкуренции между вузами, эгалитарность между старшими и младшими сотрудниками). **Г-жа П. Дауден** поделилась своими наблюдениями о жизни в РФ в сравнении с американским укладом (в частности, у россиян, по мнению г-жи П. Дауден, нет понятия «приватность», люди при встрече редко обсуждают темы, связанные с их работой). **Профессор Ф. Николс** отметил, что Россия — страна с уникальными традициями, и подчеркнул, что его любимый писатель — Ф.М. Достоевский (1821–1881). Профессор сравнил роман «Преступление и наказание» (1866) с романом Н. Готорна (Hawthorne) (1804–1864) «Алая буква» (1850): в обоих произведениях поднимаются проблемы вины и стыда, однако при чтении «Преступления и наказания» глубже переживается все то, что чувствуют персонажи. **Г-н Г.Ю. Глазков** выдвинул идею о том, что идентичность — это актуальное понятие для современной России, но при этом оно всегда предельно конкретно и контекстуально. Исследователь также продемонстрировал различие в трактовках конкуренции и коррупции в США и РФ. В США коррупция — это попытка получения тех или иных преимуществ за счет нечестной конкуренции. В России же, поскольку конкуренция не занимает столь важного места в жизни общества, создается другая среда для восприятия коррупции (порча, ржавчина в бюрократической системе управления).

Все доклады, представленные на Третьей международной научной конференции «Деловая этика и национальные модели поведения», вызвали большой интерес у аудитории и сопровождались оживленными дискуссиями. Мы надеемся, что регулярное проведение подобных мероприятий будет способствовать дальнейшему внедрению этических стандартов в деятельность хозяйствующих субъектов в России и в мире.

Доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории и экономической политики СПбГЭУ **Л.А. Миэринь**
Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономической теории и экономической политики СПбГЭУ **Е.С. Макеева**

МИРОВЫЕ СТОЛИЦЫ КАПИТАЛА

(Рецензия на книгу: *Ключников И.К.* Мировые финансовые центры: учебное пособие. М.: Проспект, 2014. 280 с.)

На рубеже XX и XXI вв. городская цивилизация претерпела важные изменения — промышленная основа крупнейших городов была заменена финансовой, что не замедлило сказаться на финансовом рынке и роли и месте городов в глобальной экономике. Результатом таких изменений стало появление такого нового феномена, как «мировой финансовый центр». Рецензируемая книга [2] представляет собой первое в отечественной литературе исследование, в котором городская среда финансового посредничества рассматривается как основа одновременно и урбанизации, и развития финансового капитала. При этом, несмотря на оригинальность и новизну замысла, подача материала читателю достаточно оригинальна и отвечает задачам творческого использования в учебном процессе.

Замысел книги достаточно простой — раскрыть теорию и практику становления и развития мировых финансовых центров. Поэтому главной темой книги выбрана организация городского финансового посредничества, которое выступает ключевым условием успешного привлечения капитала для высокоэффективного его использования. Переход с индивидуального (отдельного банка или биржи) на городской (системы финансовых учреждений и инфраструктуры) уровень финансового посредничества означал новый этап специализации и кооперации труда в сфере оборота капитала. Городское финансовое посредничество направлено на более полное удовлетворение потребностей всех сторон, связанных с движением ликвидных активов. В своей простейшей форме оно строится на кооперации различных учреждений в ходе сопровождения движения капитала от сбережения до его высокоэффективного использования.

В качестве центральной идеи использована инновационность финансовых центров. Принято считать, что инвесторы вкладывают свои деньги в финансовые активы, напрямую связанные с реальным хозяйством, — в акции, корпоративные и государственные облигации, сельскохозяйственные и сырьевые фьючерсы, а также в валюту, золото и т. п. Финансовые центры постоянно разрабатывают и внедряют новые способы и инструменты, направленные на более полное обслуживание мировой экономики, с учетом соответствия мотивов и интересов инвесторов и предпринимателей. Однако в крупнейших городах изобрели структурированные продукты, которые имитировали собственность в виртуальном мире, и приступили к построению финансового механизма, оторванного от требований реального хозяйства. Сочетание этих двух сторон работы финансовых центров (обслуживание реального сектора и фиктивного) крайне противоречиво, что наиболее явно проявляется в кризисах. В книге наглядно и в доступной для читателя форме показаны положительные и отрицательные стороны деятельности финансовых центров, соответствующие интересам развития как реального, так и фиктивного секторов экономики.

Книга представляет собой хороший пример соединения исследовательской работы с учебным процессом. Новый материал подается на базе теорий финансового посредничества, концепции геополитического господства капитала, основных положений урбанистической и зональной организаций бизнеса. В качестве важной характеристики финансового капитала автор выдвинул и обосновал условия, причины и основные этапы территориальной его организации. В таком ракурсе раскрываются новые особенности и свойства финансового капитала, прослеживается его космополитическая направленность и дается геополитическая определенность в виде формирования сети мировых финансовых центров, устанавливающих и реализующих власть капитала [там же, с. 99–108]. В городское коллективное посредничество включены как конкурирующие между собой, так и сотрудничающие банки, страховые компании, биржи, фонды, брокеры, аудиторы, оценщики, депозитарии, регистраторы, рейтинговые и информационные агентства. В книге подробно рассмотрены особенности их взаимодействия в ходе движения капитала и формирования его особых потребительных качеств, соответствующих новым финансовым инструментам. Капитал, прежде чем сформировать полезные свойства для потребителей, проходит целую цепочку таких посредников. Только при совместной работе финансо-

ГРНТИ 06.01.39
© О.А. Молчанова, 2014

вых и инфраструктурных учреждений в емком городском пространстве происходит максимизация полезных свойств капитала как для собственников, так и пользователей капитала, а также многочисленных посредников. Данная особенность взаимодействия позволяет реализовать преимущества финансовых центров и выдвинуть их в качестве ключевых пунктов глобального хозяйства.

Живя в городе, воспринимаешь многочисленные финансовые учреждения как естественное окружение, они выступают в качестве особой — городской — среды обитания. Как меняют нашу жизнь банки, биржи, депозитарии, страховщики, аудиторы, оценщики, инвесторы и как они связаны между собой в настоящее время, какой будет эта связь в будущем, да и изменятся ли сами учреждения, города и наша жизнь в них под влиянием финансового капитала? Возможны ли построение иерархической зависимости, характеристика географической принадлежности и зональная организация финансов? Каковы условия притяжения денег и капиталов к определенным узловым зонам? Какие тенденции определяют будущее городов и место в них финансовых учреждений, кредитной культуры, поведения и доверия горожан? Каковы перспективы перераспределения капитала между основными столицами мира?

В книге можно найти ответы на поставленные здесь вопросы. Главное — в ней четко прослеживается следующее: 1) назначение финансового капитала для городов, культуры, хозяйства, жизни и прогресса и, в свою очередь, зависимость финансового капитала не столько от привычного уже экономического потенциала, сколько от культурно-идейного и инновационного развития; 2) основные условия и механизмы функционирования финансовых центров. Методологический аппарат, предложенный автором для такого изучения проблем, в концентрированном виде представлен в его статье [1].

Санкт-Петербург и Москва в глобальной системе финансовых координат занимают соответственно 72-е и 80-е место [13]. В книге представлен интересный демонстрационный материал о финансовых и инновационных позициях Санкт-Петербурга перед первой мировой войной. Узловое географическое положение, помноженное на сложившуюся культуру и профессионализм петербуржцев, благоприятную городскую, экономическую и политическую среду, инициативу и предприимчивость горожан, безусловно, способны возродить былое финансовое могущество Северной Пальмиры.

Термин «мировой финансовый центр» используется в экономико-теоретическом, историко-геополитическом, урбанистском, функциональном и сопричастном с циклами назначении. В соответствии с таким пониманием книга разбита на пять разделов, последовательное изучение которых позволяет сформировать целостные знания о предмете. И самое главное — предложенная схема изучения финансовых центров вполне доступна для восприятия и усвоения.

В первом разделе задаются основные теоретические установки. Автор предлагает рассматривать финансовые центры с позиции теории полезности капитала и финансового посредничества. В крупных городах формируются особые полезные свойства капитала за счет не только значительной дифференциации его характеристик, видов и форм, но и кооперации и своеобразного коллективного его использования, что повышает его привлекательность и значение. Автономное существование финансового учреждения немыслимо без соответствующих связей с другими инфраструктурными подразделениями рынка. Только в рамках коллективного творчества создается капитал, пригодный для потребления, — инвестиционный пакет, кредитный и деривативный продукт, происходит первичный выпуск акций и облигаций, да и организация вторичной работы на фондовом рынке также представляет собой совместную работу. В книге достаточно четко проведена мысль о том, что широкое внедрение розницы в финансовое дело не только не отменило роль профессионалов, но и повысило значение совместного продвижения финансовых продуктов к конечным потребителям.

Во втором разделе приводится историческая периодизация развития финансовых центров, представлены основные критерии появления классических и новых финансовых принципов. Предложенная классификация уровней развития и условий становления финансовых центров позволяет систематизировать знания и подготовить читателя к переходу к восприятию причин геополитических сдвигов на карте финансового капитала мира.

В третьем разделе анализируется зональная организация городов и на этой базе строится финансовая карта ряда крупных городов с узловыми пунктами, выполняющими мирохозяйственные функции. Центральное положение финансовых учреждений отвечает интересам всего бизнеса и означает крайнюю степень концентрации финансового капитала в городском пространстве. В городах строятся своеобразные финансовые пирамиды, верхняя точка которых контролирует все процессы и отвечает

за мирохозяйственные связи. Выведенные автором принципы зонального построения финансового бизнеса достаточно легко воспринимаются и усваиваются.

В четвертом разделе раскрывается рыночная структура финансовых центров. С этой целью схематично рассматривается не столько работа основных финансовых и инфраструктурных учреждений, сколько взаимодействия между финансовыми посредниками. Знакомство с данным разделом позволяет достаточно четко представить механизм функционирования столиц капитала. На такой основе формируются системные знания об основах организации взаимодействия участников финансового рынка в городском пространстве.

В заключении автор книги оценивает финансовую привлекательность городов и их назначение в глобальной экономике с позиций теории бизнес-циклов [10]. Подробно и наглядно рассмотрена волнообразная динамика развития финансовой сферы городов. При этом автор достаточное внимание уделяет вопросам поведения и доверия в развитии циклов и деятельности финансистов, а также проблемам кредитной культуры в развитии городов [4].

Развитие целых городских финансовых систем с новыми центрами тяготения капитала становится знаковым символом наших дней. Расстановка сил на мировой финансовой арене сложилась в прошлом десятилетии. Является ли она завершенной или, как и все предыдущие, будет переходной, покажет время. В условиях циклических колебаний [5; 11] возможны новые подвижки в системе мировых финансовых центров, в частности выдвижение Москвы и Санкт-Петербурга в лидеры, а также становление новых финансовых центров в нашей стране [8]. Предложенный сценарий вполне правдоподобен, и он разрабатывался автором в одной из более ранних статей [3]. Дорожная карта становления международного финансового центра в Москве представляет условия и этапы развития финансового бизнеса в столице. Дело не только в том, что в Москве проживает почти 12 млн человек. В столице существуют 1200 банков и страховых компаний, 450 фирм по управлению активами, сосредоточено около четверти всех доходов государственного бюджета, проживает 79 «долларовых» миллиардеров и 300 тыс. миллионеров. VI Московский международный финансовый форум (Москва, 12–14 ноября 2014 г.) подтвердил и конкретизировал основные направления работы по созданию финансового центра в столице, а также показал перспективы для становления и других финансовых центров в стране.

В ходе всего изложения автор постепенно подводит читателя к пониманию того, что «финансовые центры представляют собой не столько чрезвычайно сложные самоорганизующиеся образования, сколько высшие современные достижения коллективного финансового посредничества» [2, с. 272]. Центральным звеном классических финансовых центров являются фондовые биржи [9], вокруг которых располагаются банки и другие кредитные учреждения [7], следующий круг — различные финансовые учреждения и предприятия инфраструктуры рынка [6]. Предложенный в книге материал демонстрирует условия, механизмы и преимущества кооперации и коллективной работы на финансовом рынке и развития городов на базе финансового капитала. Безусловно, такое прикладное исследование, изложенное в форме учебного пособия, будет полезным не только будущим и молодым специалистам по финансам и международным отношениям, но и всем тем, кто интересуется новейшими проблемами финансов, городов, конкуренции и сотрудничества, маркетинга и глобального распределения капитала. Данная книга, по нашему мнению, будет полезна в дальнейшей работе над экономической моделью развития России, а также внесет определенный вклад в формирование новой петербургской научной школы [12].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ключников И.К.* Методологические и теоретические подходы к исследованию финансовых центров // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5: Экономика. Вып. 2. 2013. С. 63–78.
2. *Ключников И.К.* Мировые финансовые центры. М.: Проспект, 2014. 280 с.
3. *Ключников И.К.* Сценарии развития денежно-финансового хозяйства // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5: Экономика. Вып. 4. 2013. С. 110–129.
4. *Ключников И.К., Молчанова О.А.* Кредитная культура: сущность, закономерности, формы. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. 221 с.
5. *Ключников И.К., Молчанова О.А.* Финансовые кризисы. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. 258 с.

6. *Ключников И.К., Молчанова О.А., Ключников О.И.* Банки и биржи: опыт системного анализа. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. 296 с.
7. *Ключников И.К., Молчанова О.А., Ключников О.И*. Кредит и банки: вводный курс. М.: Финансы и статистика, 2007. 176 с.
8. *Ключников И.К., Молчанова О.А., Ключников О.И.* Финансовые центры: теория и механизмы развития. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. 330 с.
9. *Ключников И.К., Молчанова О.А., Ключников О.И.* Фондовые биржи: вводный курс. М.: Финансы и статистика, 2009. 200 с.
10. *Ключников И.К., Молчанова О.А., Ключников О.И., Ключникова Н.В.* Теория экономических кризисов. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. 156 с.
11. *Плотников В.А.* Глобальные проблемы социально-экономического развития и нейтрализации рисков экономической безопасности периода экономического кризиса // Экономика и управление. 2009. № 3.6. С. 12–16.
12. *Попов А.И.* Экономическая теория: формирование научной школы как фундаментальной основы развития // Известия СПбГЭУ. 2010. № 4 (64). С. 23–34.
13. The Global Financial Centres Index 16. London: Z/Yen Group, 2014. September. P. 6.

Доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры общей экономической теории СПбГЭУ **О.А. Молчанова**

Т.Г. МАКСИМОВА, Д.Н. ВЕРЗИЛИН, С.В. МУРАВЬЕВА

Татьяна Геннадьевна Максимова — доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой статистики и моделирования социально-экономических процессов Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического университета.

В 1981 г. окончила Ленинградский государственный университет. С 2004 г. по настоящее время работает в Санкт-Петербургском государственном торгово-экономическом университете.

Автор более 200 научных работ, в том числе 7 монографий.

Сфера научных интересов — статистическое моделирование и прогнозирование развития экономических и социальных систем.

Дмитрий Николаевич Верзилин — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической безопасности и управления социально-экономическими процессами Санкт-Петербургского университета МВД России.

В 1982 г. окончил Ленинградский государственный университет. С 2012 г. по настоящее время работает в Санкт-Петербургском университете МВД России.

Автор более 120 научных работ, в том числе 5 монографий.

Сфера научных интересов — моделирование и прогнозирование социально-экономического развития, модели и методы обоснования управленческих решений.

Светлана Вячеславовна Муравьева — ассистент кафедры статистики и моделирования социально-экономических процессов Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического университета. С 2013 г. по настоящее время работает в Санкт-Петербургском государственном торгово-экономическом университете.

В 2013 г. окончила Амурский государственный университет.

Автор 9 научных публикаций.

Область научной специализации — экономика и статистика промышленности, инновационный потенциал, интегрированные промышленные структуры.

✧ ✧ ✧

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА: СТАТИСТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Актуальность исследования. В условиях становления экономики знаний, а также перехода России к инновационному пути развития важнейшим сектором экономики остается промышленность. Именно высокий уровень развития промышленного сектора является весомым фактором экономического роста ведущих стран, обеспечивает им лидирующие позиции в международных экономических отношениях. В 2008 г. была утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года [5], где особое внимание уделяется вопросу развития обрабатывающих отраслей промышленности, а также возможным способам преодоления последствий мирового финансового кризиса и наращиванию темпов производства.

В России выделяются несколько центров развития промышленности, часть из них тяготеет к сырьевым базам (добывающая промышленность, металлургия), часть — к научно-образовательным центрам (высокотехнологичные отрасли). В настоящее время одной из актуальных задач является способствование развитию высокотехнологичных, наукоемких отраслей, и в связи с этим особого внимания заслуживает промышленный комплекс Санкт-Петербурга.

Данная статья посвящена вопросам мониторинга состояния и перспектив инновационного развития обрабатывающих отраслей промышленности Санкт-Петербурга. В работе проведен анализ статистических данных по исследуемым отраслям за 2009–2014 гг. Рассмотрена роль промышленного комплекса города в инновационном развитии обрабатывающей промышленности России, проанализировано текущее состояние и перспективы инновационного развития обрабатывающей промышленности Санкт-Петербурга.

Анализ текущего состояния обрабатывающих отраслей промышленности Санкт-Петербурга. Являясь одним из крупнейших научных и производственных центров Российской Федерации, Санкт-Петербург располагает многоотраслевым промышленным комплексом, занимающим второе место по объему отгруженных товаров собственного производства после Москвы* [10]. Основой промышленного комплекса города традиционно являются предприятия, выпускающие сложную наукоемкую продукцию и использующие, как правило, разработки научных организаций, также расположенных в Санкт-Петербурге. Базовые отрасли научно-производственного комплекса представлены энергетическим машиностроением, электротехнической промышленностью, судостроением, радиоэлектроникой, приборостроением. Указанные отрасли, а также пищевая отрасль и отдельные подотрасли легкой промышленности формируют основу социально-экономического развития Санкт-Петербурга. В табл. 1 представлена в динамике структура обрабатывающей промышленности Санкт-Петербурга по объему отгруженной продукции собственного производства в 2009–2013 гг. [11; 12]

Таблица 1

Структура обрабатывающей промышленности Санкт-Петербурга по объему отгруженной продукции собственного производства в 2009–2013 гг., %

Отрасли обрабатывающей промышленности Санкт-Петербурга	2009	2010	2011	2012	2013
Среднетехнологичные отрасли высокого уровня, в том числе:	***27,2***	***29,7***	***33,0***	***36,4***	***30,1***
производство машин и оборудования	6,1	7,1	5,7	5,7	3,9
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	10,8	9,9	9,0	9,5	8,0
производство транспортных средств и оборудования	6,9	9,2	15,8	18,8	15,9
химическое производство	3,4	3,5	2,5	2,4	2,3
Среднетехнологичные отрасли низкого уровня, в том числе:	***49,3***	***48,3***	***47,9***	***45,4***	***53,7***
производство резиновых и пластмассовых изделий	1,8	1,5	1,1	1,4	1,0
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	2,5	2,6	2,5	2,4	2,3
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	8,2	9,1	7,8	5,5	4,7

ГРНТИ 83.31.23
© Т.Г. Максимова, Д.Н. Верзилин, С.В. Муравьева, 2014
Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 13-06-00877 а.
* По обрабатывающим отраслям промышленности на конец 2013 г.

Окончание табл. 1

производство кокса и нефтепродуктов	36,8	35,1	36,5	36,1	45,7
Низкотехнологичные отрасли, в том числе:	***23,4***	***22***	***19,1***	***18***	***16,2***
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	19,2	17,3	15,3	14,1	12,8
текстильное и швейное производство	1,0	1,0	0,8	0,7	1,0
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1
обработка древесины и производство изделий из дерева	0,9	1,0	0,8	1,7	0,6
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	2,2	2,5	2,0	1,4	1,7

В структуре обрабатывающей промышленности Санкт-Петербурга преобладают среднетехнологичные отрасли низкого уровня, в частности производство кокса и нефтепродуктов, на долю которых к концу 2013 г. приходилась почти половина всей отгруженной продукции собственного производства города. Существенный спад по данной группе отраслей демонстрирует металлургическое производство и производство готовых металлических изделий — сокращение доли в структуре отгруженной продукции в 2 раза и объема отгруженной продукции на 23,8 % с 2011 г. снижение индекса производства до 85,6 % в 2014 г.* (см. рис. 1).

В структуре среднетехнологичных отраслей высокого уровня более половины отгруженной продукции приходится на долю производства транспортных средств и оборудования, объем отгруженной продукции данной отрасли не только увеличился в 5 раз за рассматриваемый период, но также не претерпел спад в кризисные для российской промышленности 2008–2010-е гг. Снижения объемов производства не произошло и в других среднетехнологичных отраслях высокого уровня, несмотря на уменьшение их доли в общем объеме отгруженной продукции, однако в 2013–2014 гг. отмечается спад активности данных отраслей, о чем свидетельствуют индексы производства (см. рис. 2).

Доля низкотехнологичных отраслей в структуре обрабатывающих производств год от года сокращается, к началу 2014 г. она составляла 16,2 % против 23,4 % в 2009 г., при этом наращивание объемов производства данных отраслей происходит неравномерно. Например, такая отрасль, как обработка древесины и производство изделий из дерева, после существенного увеличения в 2012 г. объема отгруженной продукции в 2013 г. претерпела спад и вплоть до сентября 2014 г. демонстрирует замедление темпов роста (см. рис. 3).

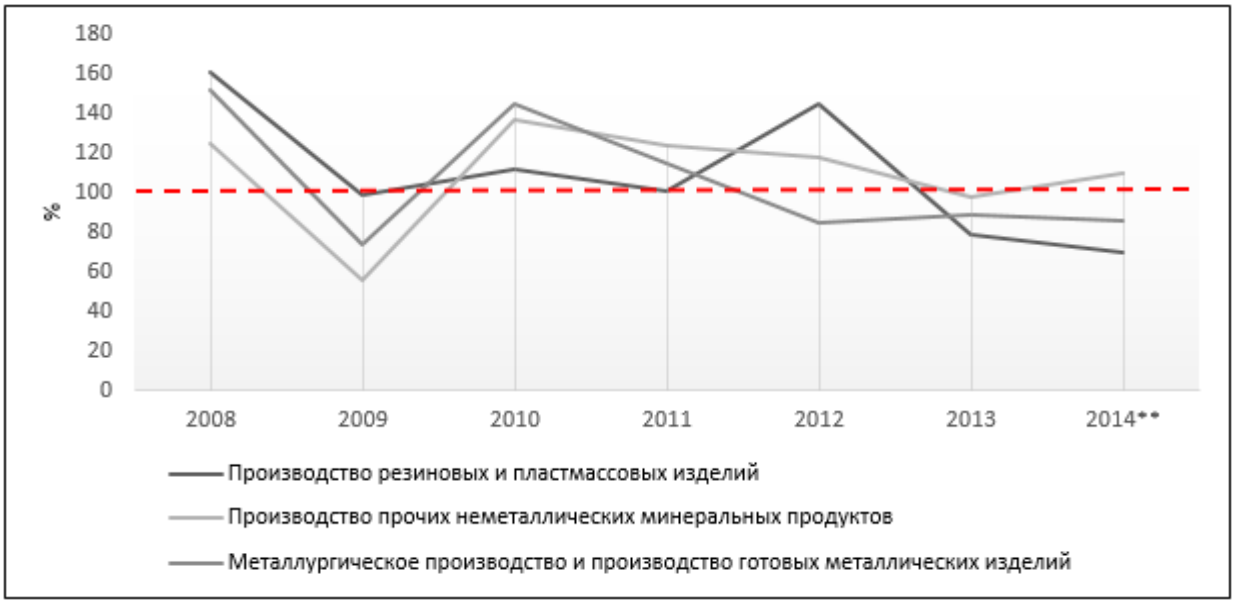


Рис. 1. Индексы производства среднетехнологичных отраслей низкого уровня в Санкт-Петербурге в 2008–2014 гг.

* В январе–октябре 2014 г., в % по отношению к аналогичному периоду 2013 г.

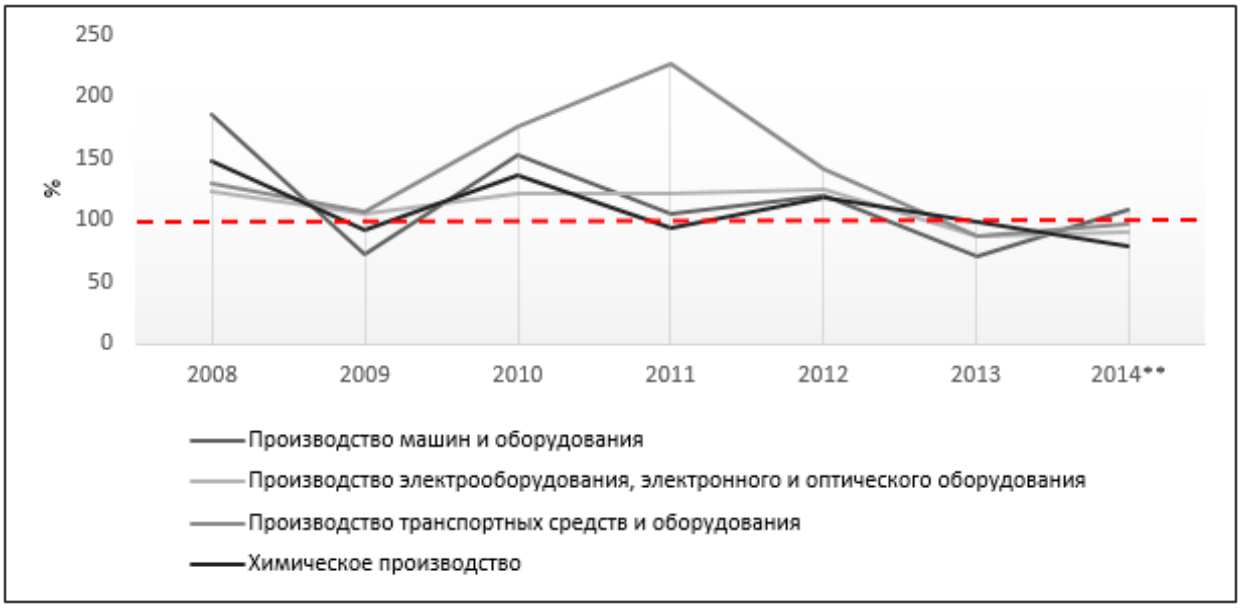


Рис. 2. Индексы производства среднетехнологичных отраслей высокого уровня в Санкт-Петербурге в 2008–2014 гг.

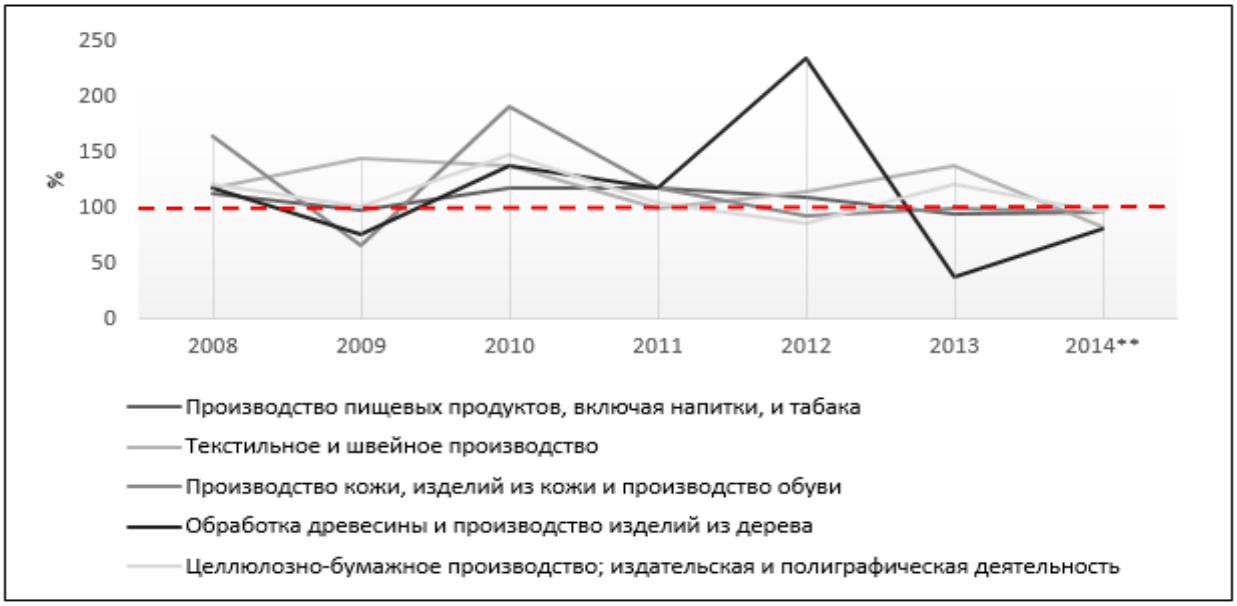


Рис. 3. Индексы производства низкотехнологичных отраслей в Санкт-Петербурге в 2008–2014 гг.

В целом же обрабатывающая промышленность Санкт-Петербурга довольно быстро преодолела последствия мирового финансового кризиса, сокращение объема отгруженной продукции наблюдалось в пяти отраслях: производство кожаных изделий и обуви, обработка древесины и производство изделий из дерева, металлургическое производство, производство машин и оборудования, производство прочих неметаллических минеральных продуктов [4]. При этом докризисные показатели по отгрузке продукции по первым четырем отраслям были достигнуты уже к 2010 г., а по производству прочих неметаллических минеральных продуктов — к 2011 г. Темпы роста производства продукции обрабатывающих отраслей Санкт-Петербурга в целом повторяли динамику производства продукции обрабатывающих отраслей России, однако в 2013 г. темпы производства снизились на 2,3 % и к сентябрю 2014 г. данная тенденция сохраняется (см. рис. 4).

Рис. 4. Индексы производства по группе обрабатывающих отраслей в России и Санкт-Петербурге в 2005–2013 гг.

Затраты промышленных организаций России на технологические инновации в абсолютном выражении неуклонно возрастали: 469,4 млрд руб. — в 2011 г., 583,7 млрд руб. — в 2012 г., 746,8 млрд руб. — в 2012 г. В Санкт-Петербурге эта тенденция не прослеживается: в 2013 г. отмечается спад инновационной активности промышленных организаций, динамика затрат на технологические инновации такова: 12,1 млрд руб. — в 2011 г., 15,4 млрд руб. — в 2012 г., 15,2 млрд руб. — в 2013 г.

В табл. 2 представлена в динамике структура затрат обрабатывающей промышленности России и Санкт-Петербурга на технологические инновации в 2011–2013 гг. Отмечается возрастание доли затрат на технологические инновации в общем объеме затрат организаций обрабатываюшей промышленности на технологические инновации для низкотехнологичных отраслей промышленности, причем в Санкт-Петербурге этот рост интенсивнее, чем в России. Наибольшая доля затрат на инновации приходится в Санкт-Петербурге на среднетехнологичные отрасли высокого уровня.

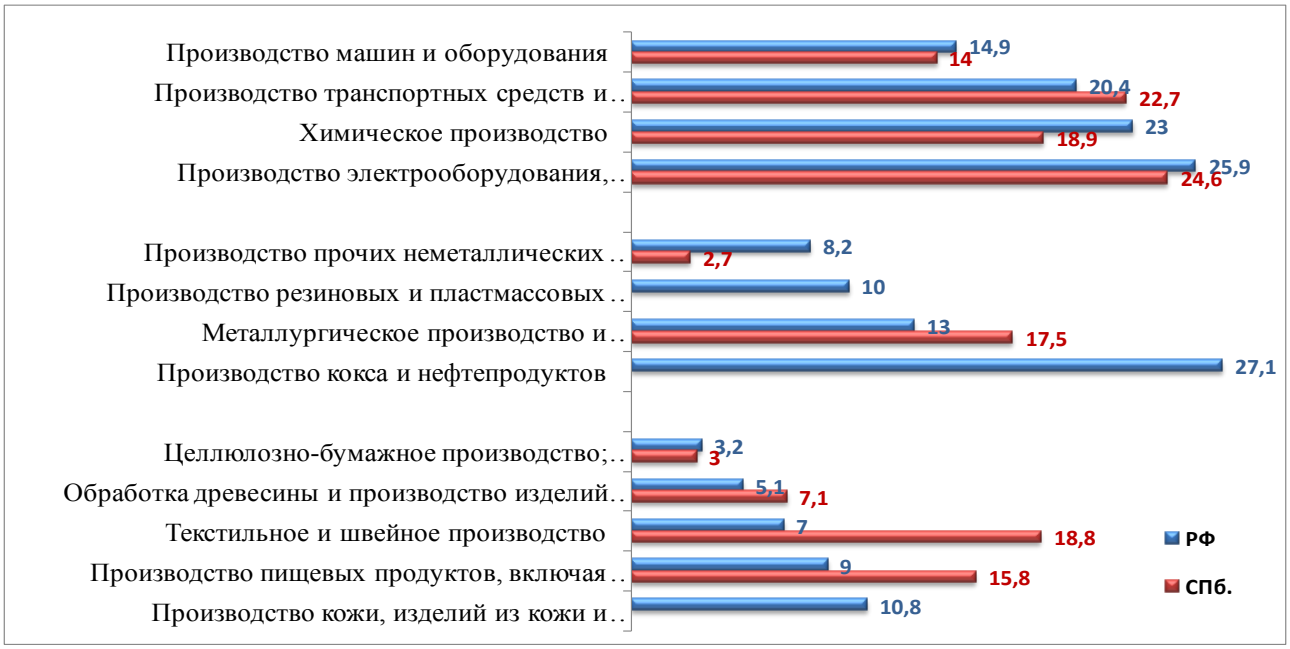
Таблица 2

Структура затрат обрабатывающей промышленности России и Санкт-Петербурга на технологические инновации в 2011–2013 гг., %

Отрасли обрабатывающей промышленности	Российская Федерация			Санкт-Петербург		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Среднетехнологичные отрасли высокого уровня	32,47	38,97	41,87	91,6	89,92	76,9
Среднетехнологичные отрасли низкого уровня	60,58	53,07	50,04	1,42	4,2	10,77
Низкотехнологичные отрасли	6,95	7,97	8,09	6,97	5,88	12,33

Составлено по: данные ЕМИСС. URL: http://www.fedstat.ru/indicator/data.do?id=43574&referrerType=0&referrerId=1292991

Инновационная активность организаций обрабатывающих отраслей промышленности Санкт-Петербурга выше среднероссийских значений только для организаций, занятых производством транспортных средств, металлургическим, текстильным и швейным производством, обработкой древесины, производством пищевых продуктов (см. рис. 5).



Построено по: данные ЕМИСС. URL: http://www.fedstat.ru/indicator/data.do?id=43579&referrerType=0&referrerId=1292991

Рис. 5. Доля осуществлявших технологические инновации организаций обрабатывающей промышленности России и Санкт-Петербурга в общем числе организаций промышленного производства в 2013 г., %

Рассмотрим основные показатели, характеризующие развитие обрабатывающих отраслей промышленности Санкт-Петербурга.

По состоянию на 01.10.2014 г. в Санкт-Петербурге зарегистрировано 29 478 организаций обрабатывающих отраслей*, что составляет 8,3 % от общего числа организаций города. За период с 2009 по 2014 г. их количество снизилось на 11 300 единиц (27,7 %), однако, несмотря на данную тенденцию, среднесписочная численность работников в организациях данных отраслей не только не сократилась, но с 2011 г. возросла на 6,6 %, при этом их доля в общем числе занятых в экономике города в период с 2009 по 2014 г. колебалась незначительно и в среднем составила 14,9 % (см. рис. 6).

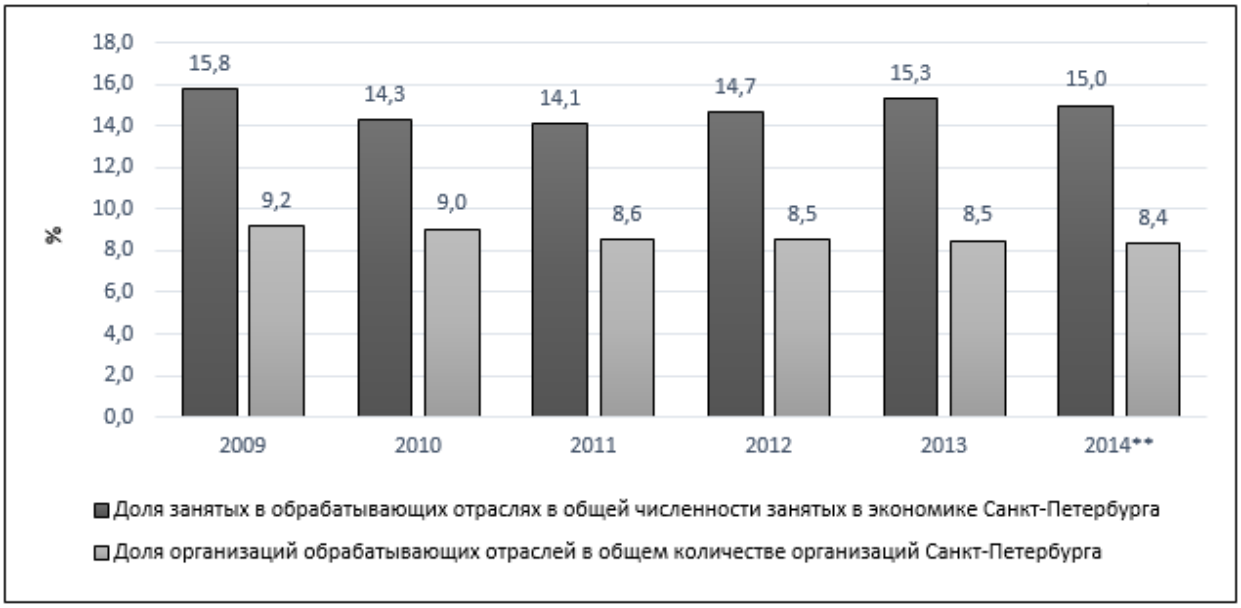


Рис. 6. Показатели, характеризующие количество предприятий и численность занятых в обрабатывающих отраслях Санкт-Петербурга в 2009–2014 гг.

* Без учета лиц, ведущих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Одним из показателей, характеризующих эффективность деятельности организаций обрабатывающих производств, является соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы. Средняя начисленная заработная плата по рассматриваемым отраслям за период с 2009 по 2014 г. увеличилась на 58 % (в реальном выражении) при среднегодовом темпе роста в 9,6 %. Производительность труда в период с 2009 по 2012 г. также имела тенденцию к росту, однако темпы роста год от года замедлялись, а в 2013 г. производительность труда снизилась на 10,5 %, по сравнению с 2012 г., и составила 4,5 млн руб. на человека (в реальном выражении). Прогнозируемое соотношение рассматриваемых показателей к концу 2014 г. повторяет тенденцию 2013 г., однако разрыв между ними существенно сокращается, что является положительным фактором, свидетельствующим об отсутствии устойчивого спада в обрабатывающей промышленности Санкт-Петербурга (см. рис. 7).

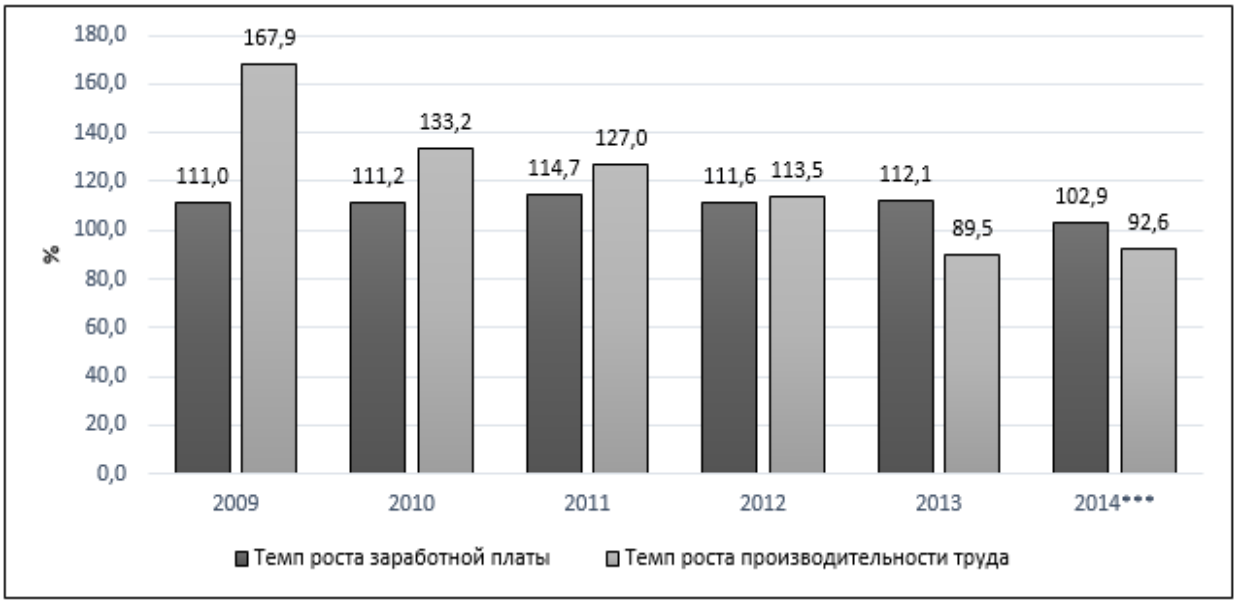


Рис. 7. Соотношение темпов роста заработной платы к темпам роста производительности труда в Санкт-Петербурге в 2009–2014 гг.

Обратимся к показателям, характеризующим финансовое состояние организаций обрабатывающих отраслей: оборот организаций и сальдированный финансовый результат. В оборот организаций включаются стоимость отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, а также выручка от продажи приобретенных на стороне товаров (без налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей). Данный показатель за рассматриваемый период в среднем увеличивался на 16 % в год и на начало 2014 г. составил 2410,1 млрд руб., а в расчете на одну организацию оборот за шесть лет увеличился в 2,8 раза, что превосходит значение аналогичного показателя по всем отраслям города, который за рассматриваемый период вырос в 2 раза (см. рис. 8). Однако в 2013 г. наблюдается снижение деловой активности организаций обрабатывающих отраслей Санкт-Петербурга, оборот в расчете на одну организацию снижается на 3,4 %, тем не менее данную тенденцию нельзя считать устойчивой, поскольку уже в январе–октябре 2014 г. оборот рассматриваемых организаций в целом вырос на 8,4 % по отношению к аналогичному периоду 2013 г.

Несмотря на данную положительную тенденцию, сальдированный финансовый результат обрабатывающих отраслей в Санкт-Петербурге снижается — с 2011 г. данный показатель уменьшился на 10 %, а в расчете на одно предприятие — на 15 % (см. табл. 3).

Однако снижение данных показателей замедляется: в 2012 г., по сравнению с 2011 г., финансовые результаты организаций уменьшились на 14 %, в 2013 г., по сравнению с 2012 г. — на 6 %, а в январе–октябре 2014 г. по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. снижение составило 2,3 %. Данная тенденция, хоть и косвенно, свидетельствует об отсутствии устойчивого спада в обрабатывающих отраслях экономики Санкт-Петербурга. Также следует отметить их весомый вклад в формирование финансовых результатов деятельности организаций обрабатывающих отраслей России — на начало

2014 г. 16,1 % конечного финансового результата организаций обрабатывающих отраслей России было обеспечено деятельностью санкт-петербургских предприятий.

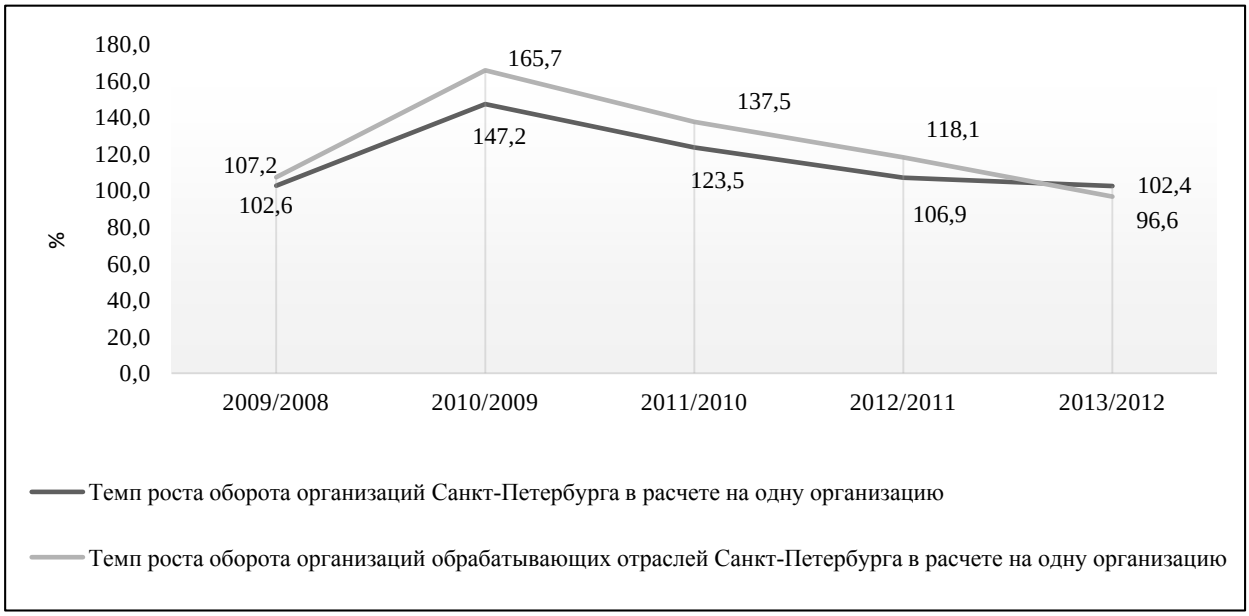


Рис. 8. Соотношение темпов роста оборота организаций в расчете на одну организацию и темпов роста оборота организаций обрабатывающих отраслей в расчете на одну организацию в Санкт-Петербурге в 2009–2013 гг.

Таблица 3

Показатели финансовых результатов организаций обрабатывающих отраслей Санкт-Петербурга в 2009–2013 гг. (в сопоставимых ценах)

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Сальдированный финансовый результат организаций обрабатывающих отраслей Санкт-Петербурга, млрд руб.	145,0	210,1	308,9	265,0	248,7
Сальдированный финансовый результат в расчете на одну организацию обрабатывающих отраслей Санкт-Петербурга, млн руб.	3,6	6,6	9,9	8,9	8,4
Степень участия организаций обрабатывающих отраслей Санкт-Петербурга в формировании финансового результата организаций обрабатывающих производств России, %	13,3	13,2	15,3	11,9	16,1

Проблемные задачи мониторинга эффективности инновационной деятельности рассмотрены нами в работе [3]. Используемые в настоящее время методики мониторинга инноваций ориентированы на применение показателей, имеющих денежное выражение (затраты на исследования и разработки, стоимость отгруженных инновационных товаров и услуг и т. п.) или процентное выражение (удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, и т. п.). Отсутствуют официальные статистические данные о результативности исследований и разработок, сроках внедрения полученных результатов в новых технологиях и инновационных продуктах, результатах использования инноваций на предприятиях. Тем не менее одним из вариантов сравнительного оценивания обрабатывающих отраслей по эффективности инновационной деятельности может служит совместный анализ официальных статистических показателей, таких как удельный вес затрат на технологические инновации и удельный вес объема выпускаемой инновационной продукции в общем объеме товаров, работ, услуг организаций промышленного производства. Соотношение этих показателей для России и Санкт-Петербурга представлено на рис. 9.

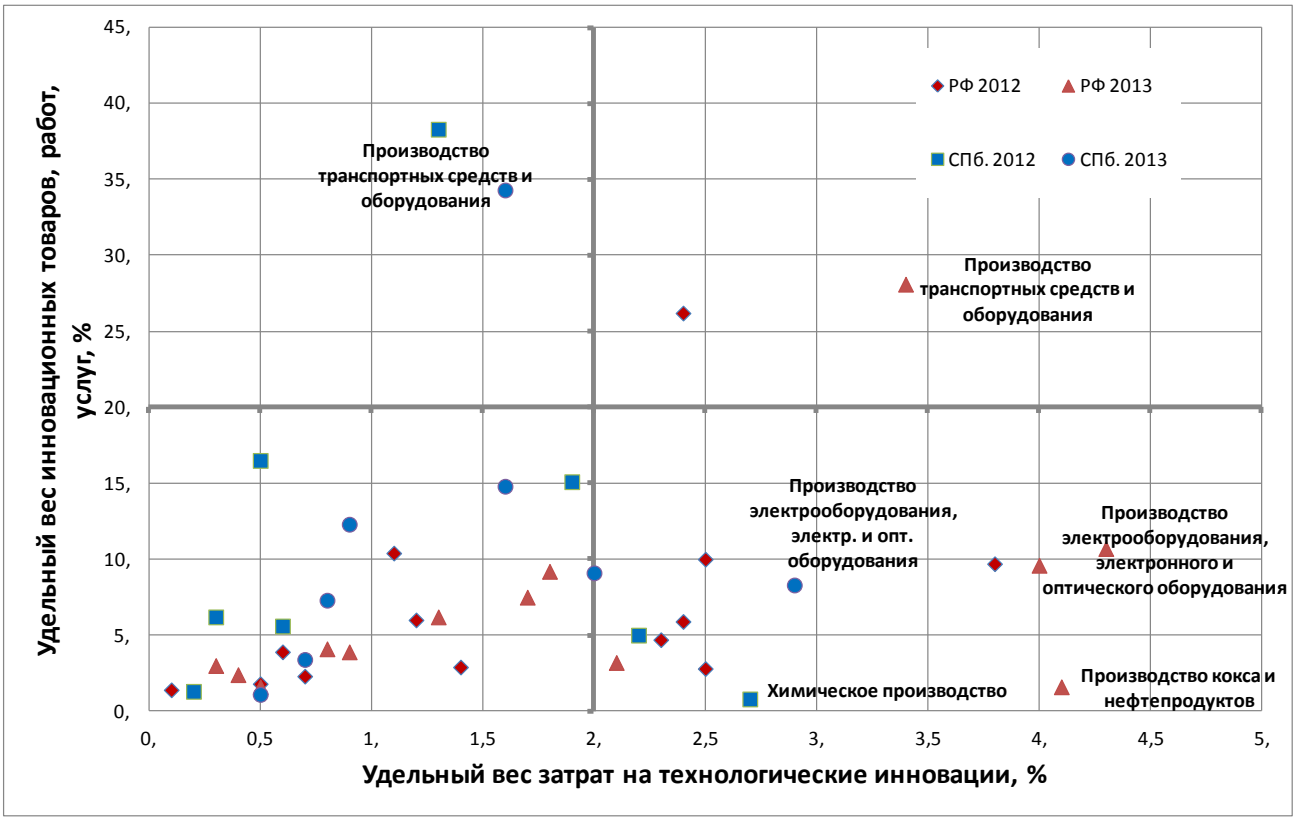


Рис. 9. Соотношение затрат на технологические инновации и объемов выпускаемой инновационной продукции для организаций обрабатывающих отраслей промышленности России и Санкт-Петербурга в 2012–2013 гг.

Видно, что обрабатывающие отрасли условно могут быть разделены на четыре класса: с низкими относительными затратами на инновации и низкими относительными объемами инновационной продукции (большинство обрабатывающих отраслей), с низкими относительными затратами на инновации и высокими относительными объемами инновационной продукции (производство транспортных средств и оборудования в Санкт-Петербурге), с высокими относительными затратами на инновации и высокими относительными объемами инновационной продукции (производство транспортных средств и оборудования для РФ), с высокими относительными затратами на инновации и низкими относительными объемами инновационной продукции (производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, химическое производство и ряд других). Указанная сравнительная классификация отраслей может быть использована при формировании программ развития региональной промышленности и инновационной деятельности.

Анализ тенденций развития обрабатывающих отраслей промышленности Санкт-Петербурга. Подводя итог проведенному анализу, можно сделать вывод о том, что обрабатывающие отрасли Санкт-Петербурга активно развиваются и в целом за период с 2009 по 2014 г. показывают положительную динамику: объем отгруженной продукции по данным отраслям увеличился более чем в 2 раза [8]. Тем не менее следует выделить ряд сформировавшихся тенденций развития промышленности города, которые, в том числе, носят и негативный характер.

Во-первых, доля убыточных организаций обрабатывающих отраслей в общем числе убыточных организаций Санкт-Петербурга на протяжении всего исследуемого периода остается высокой [7]. И хотя данный показатель имеет отрицательную динамику (после кризисного 2009 г. число убыточных организаций рассматриваемых отраслей уменьшалось в среднем на 21,4 % за год, а их доля в общем количестве убыточных организаций города с 2009 г. снизилась на 7,6 %), к концу 2013 г. пятая часть всех убыточных организаций приходилась на долю организаций обрабатывающих производств. Однако, несмотря на многочисленность убыточных организаций, сформированная тенденция носит все же благоприятный характер с учетом того, что доля убытка организаций обрабатывающих отрас-

лей в общем размере убытка организаций Санкт-Петербурга за рассматриваемый период уменьшилась на 20 % и достигла 27,8 % к началу 2014 г.

Во-вторых, в последние два-три года был зафиксирован спад промышленного производства почти во всех ключевых отраслях: пищевой промышленности, металлургии, производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования, автомобилестроении, производстве транспортных средств и оборудования, чему могли послужить разные причины.

Одним из возможных факторов, оказавших влияние на состояние промышленности в прошлом году, являлось недополучение прибыли организациями рассматриваемых отраслей в 2012 г., как следствие, сокращение оборота в 2013 г. и снижение объемов выпуска продукции. Среди других возможных причин можно назвать уменьшение количества заказов, подорожание кредитов, тарифную политику, снижение конкурентоспособности изготавливаемой продукции и пр. [2] Однако, по заявлению В. Иванова, генерального директора Союза промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга, по итогам 2014 г. ожидается увеличение темпов экономического роста, в том числе промышленного производства*, и по данным за первые три квартала 2014 г. данный прогноз оправдывается: индексы производства по пяти из семи среднетехнологичных отраслей возрастают, оборот организаций увеличивается.

По соотношению затрат на инновации и объемов производимой инновационной продукции наиболее эффективным в Санкт-Петербурге является производство транспортных средств и оборудования, наименее эффективным — производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, химическое производство.

В пользу необходимости инновационного развития обрабатывающих отраслей промышленности Санкт-Петербурга свидетельствует и факт принятия в июне 2014 г. Программы «Развитие промышленности, инновационной деятельности и агропромышленного комплекса в Санкт-Петербурге на 2015–2020 годы», в частности подпрограммы «Развитие промышленности Санкт-Петербурга» [9]. На содействие технологическому перевооружению и модернизации предприятий, повышению их энергоэффективности, развитие инфраструктуры для промышленности, содействие кадровому обеспечению промышленности и продвижение продукции на рынках сбыта власти города готовы выделить 108,5 млрд руб. за пять лет действия Программы. Таким образом, можно утверждать, что инновационное развитие обрабатывающей промышленности является одним из приоритетных направлений экономической политики Санкт-Петербурга, и уже в ближайшие два-три года ожидается повышение активности организаций обрабатывающих отраслей и наращивание объемов производства.

Анализ роли промышленного комплекса Санкт-Петербурга в развитии обрабатывающей промышленности России. Следует отметить большой вклад обрабатывающих отраслей промышленного комплекса в экономическое развитие Санкт-Петербурга. Так, валовой региональный продукт (ВРП) города был сформирован за счет деятельности предприятий отрасли в среднем на 23 % за период с 2009 по 2013 г., при этом средний темп роста ВРП по обрабатывающим отраслям за рассматриваемый период составил 18,3 %, а средний темп роста общего ВРП Санкт-Петербурга — 15,3 %, что свидетельствует о более интенсивном развитии обрабатывающей промышленности по сравнению с другими отраслями экономики города.

Санкт-Петербург является одним из привлекательных регионов России с точки зрения ведения бизнеса [6]. Объем инвестиций в основной капитал организаций обрабатывающих производств с 2010 г. возрос в 1,5 раза и к концу 2013 г. составил 62,7 млрд руб., а объем иностранных инвестиций в отрасли за аналогичный период увеличился в 2,7 раза и к концу рассматриваемого периода достиг 12,1 млрд долл. США (см. рис. 8).

Таким образом, Санкт-Петербург, являясь центром Северо-Западного федерального округа, не только реализует функции транспортного, торгового, делового и туристического субъекта РФ, но и является главой крупной промышленной агломерации, играя при этом важную роль в экономическом развитии России [1]. Несмотря на то, что доля ВРП города в ВВП остается незначительной — в среднем 3,8 % за рассматриваемый период, положительной тенденцией является увеличение доли отгруженной продукции собственного производства обрабатывающих отраслей Санкт-Петербурга в общем объеме отгруженной продукции собственного производства обрабатывающих отраслей России. Дан-

* Из интервью Виктора Иванова корреспондентам OK-inform 25 февраля 2014 г.

ный показатель за период с 2008 по 2013 г. увеличивался в среднем на 13 % в год и к концу периода составил 7,1 %, что позволяет прогнозировать дальнейшее усиление статуса Санкт-Петербурга как одного из промышленных центров России.

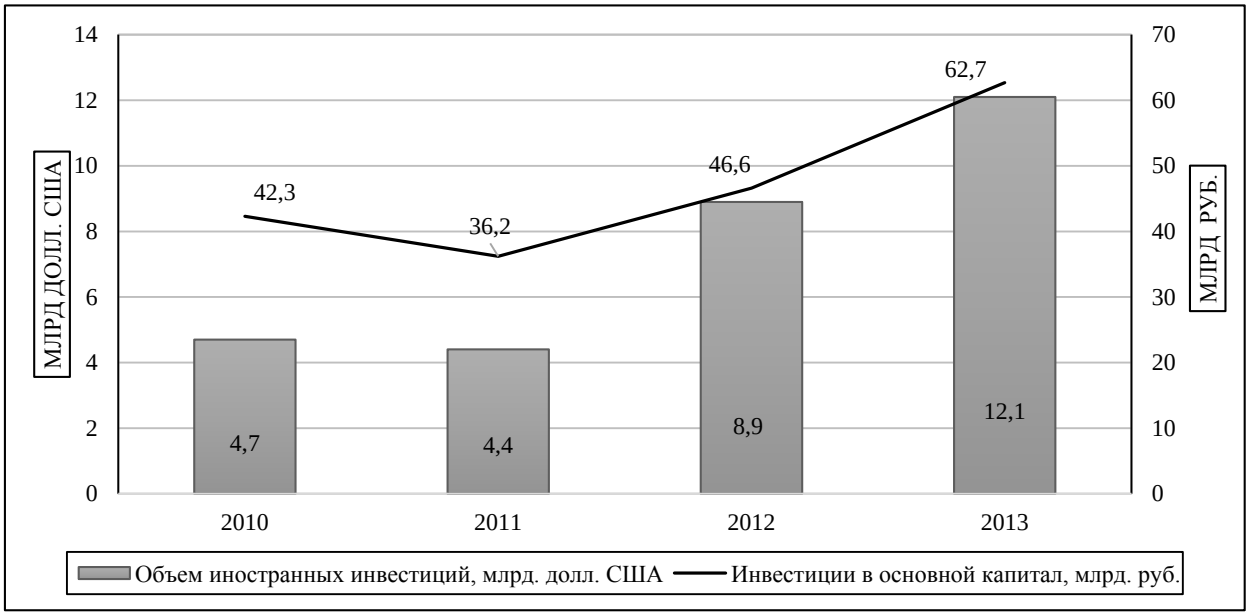


Рис. 8. Инвестиции в отрасли обрабатывающей промышленности Санкт-Петербурга в 2009–2013 гг.

Выводы и результаты. В ходе проведенного анализа статистических данных по показателям промышленного комплекса Санкт-Петербурга за 2009–2014 гг. были выделены следующие тенденции.

1. Обрабатывающая промышленность города представлена 13 укрупненными отраслями, за рассматриваемый период заметно увеличилась доля среднетехнологичных отраслей низкого уровня, главным образом за счет производства кокса и нефтепродуктов, также наблюдается снижение доли низкотехнологичных отраслей, в частности производства кожи и производства изделий из дерева.

2. Отрасли обрабатывающей промышленности Санкт-Петербурга находятся в активной стадии развития, о чем свидетельствуют такие показатели, как оборачиваемость организаций обрабатывающих отраслей в расчете на одну организацию, сальдированный финансовый результат в расчете на одну организацию отрасли, количество убыточных организаций отрасли, размер убытка, приходящийся на одну убыточную организацию отрасли, и т. д.

3. Снижение активности обрабатывающих отраслей в 2013 г. не носит устойчивый характер, что подтверждают аналогичные показатели, рассчитанные исходя из данных за первые три квартала 2014 г.

4. Обрабатывающая промышленность Санкт-Петербурга оказывает влияние на развитие промышленности страны в целом, при этом степень влияния усиливается, что придает региону статус промышленного центра России.

5. По соотношению затрат на инновации и объемов производимой инновационной продукции наиболее эффективным в Санкт-Петербурге является производство транспортных средств и оборудования, показатели удельного веса затрат и объемов продукции в общем объеме произведенной продукции имеют значения более оптимальные, чем в среднем по России.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабкин А.В., Бахмутская А.В., Кудрявцева Т.Ю.* Разработка эффективного механизма промышленной политики региона // Экономическое возрождение России. 2013. № 4 (38). С. 204–212.
2. *Верзилин Д.Н.* Методические основы мониторинга угроз экономической безопасности при поставках товаров для государственных нужд // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2012. № 1 (53). С. 148–152.

3. *Верзилин Д.Н., Максимова Т.Г.* Статистические основы мониторинга инновационной безопасности России // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2014. № 4 (64).
4. *Карлик А.Е.* Управление промышленным развитием Северо-Запада России: анализ состояния и пути совершенствования // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского политехнического университета. Сер.: Экономические науки. 2012. № 2-2 (144). С. 43–48.
5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (в ред. распоряжения Правительства РФ от 08.08.2009 г. № 1121-р) // СПС «КонсультантПлюс».
6. *Курбанов А.Х., Плотников В.А.* Влияние уровня экономического развития регионов России на трансформацию механизмов материально-технического обеспечения с использованием аутсорсинга // Управленческое консультирование. 2012. № 4 (48). С. 50–59.
7. *Курочкина А.А., Островская Е.Н.* Исследование критериев в формировании вертикально интегрированных объединений предприятий // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности. 2013. № 2. С. 5–9.
8. *Плотников В.А., Вертакова Ю.В.* Российская промышленность: текущее состояние и перспективы развития // Экономика и управление. 2014. № 5 (103). С. 39–44.
9. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 23.06.2014 г. № 495 «О государственной программе Санкт-Петербурга “Развитие промышленности, инновационной деятельности и агропромышленного комплекса в Санкт-Петербурге” на 2015–2020 годы» // СПС «КонсультантПлюс».
10. Россия в цифрах. 2014: краткий статистический сборник / Росстат. М., 2014.
11. Санкт-Петербург 2013: краткий статистический сборник / Петростат. СПб., 2014.
12. Санкт-Петербург в 2012 году: статистический ежегодник / Петростат. СПб., 2013.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ

Объем мировой торговли товарами, по оценкам экспертов Всемирной торговой организации, в 2013 г. составил 18,8 трлн долл., товарными коммерческими услугами — 4,6 трлн долл.,* что соответствует аналогичному показателю в 2012 г. По объему экспорта среди ведущих стран-экспортеров (рис. 1, 2) первое место занимает Китай (11,8 %), второе — США (8,4 %), третье — Германия (7,7 %); по объему импорта, соответственно, США — 12,8 %, Китай — 10,3 % и Германия — 6,3 %. Доля России в мировой торговле составляет 2,8 %.

Прирост объема мировой торговли в 2013 г. в реальном выражении составил только 2,1 % (прогноз полувековой давности ВТО — 2,5 %), что примерно соответствует аналогичному показателю — 2,3 % в предшествующем году. В 2014 г. ожидается прирост на уровне 4,7 %, хотя это и ниже среднестатистических показателей за последние 20 лет — 5,3 %. В странах СНГ (не считая России) в 2013 г. наибольший объем внешней торговли достигнут в Казахстане и Украине (рис. 3).

Внешняя торговля является важнейшим сектором экономической деятельности современной России. Обладая значительными минерально-сырьевыми и энергетическими ресурсами, огромной территорией, огромными лесными угодьями и другими природными запасами, Россия имеет все возможности поддерживать взаимовыгодные связи со многими государствами мира, взаимно импортируя товары и для потребительской сферы, и для модернизации промышленности, как это было после реформ Витте и в 30-е годы прошлого столетия.

В последние два десятилетия, за исключением кризисного периода 2009–2010 гг., происходил рост объемов внешней торговли России (рис. 4). За этот период экспорт в страны дальнего зарубежья вырос от 90,8 до 444,9 млрд долл. (в 5 раз), импорт — от 31,4 до 294,7 млрд долл. (в 9,4 раза). Экспорт в страны СНГ также вырос от 14,3 до 78,4 млрд долл. (в 5,5 раза), импорт — от 13,4 до 49,6 млрд долл. (в 3,7 раза). Крупнейшим экономическим партнером России является Европейский союз — на его долю в 2013 г. приходилось 49,4 % российского товарооборота. Доля стран СНГ в 2013 г. составила 13,6 % объема внешней торговли. Основными торговыми партнерами России в 2013 г. среди стран дальнего зарубежья были: Китай, Нидерланды и Германия (рис. 5–7). После введения санкций против России торговля с Китаем еще более выросла. А по прогнозам экономистов, высказанным на Сибирском экономическом форуме, объем торговли между Китаем и Россией достигнет 100 млрд долларов США в 2014 г., что на год раньше срока (2015 г.), который намечали лидеры обоих государств**.

Хронической проблемой для России является доминирование в экспорте минеральных продуктов (71,6 %) при низкой доле промышленной продукции, в том числе экспорта машин, оборудования и транспортных средств — 5,4 % (рис. 8), а также их большой доле в импорте — 48,7 % (рис. 9–11), что отражает падение высокотехнологичного промышленного производства, переход экономики на преимущественное развитие сырьевого сектора и стагнацию технологического развития. Например, выпуск металлорежущих станков, по данным Росстата, упал с 74,2 тыс. шт. в 1990 г. до 2,9 тыс. шт. в 2013 г., кузнечно-прессовых машин — с 27,3 тыс. шт. до 1834 шт., тракторов — с 92,5 тыс. шт. до 1131 шт. и т. д. Поэтому предложения Президента РФ В.В. Путина о развитии машиностроения в современной России, высказанные им после введения санкций против Российской Федерации, можно считать своевременными.

Средние цены на большинство товаров внешнего рынка (рис. 12–13) в последние 20 лет непрерывно растут, и они лишь несколько снизились в период мирового кризиса, что косвенно отражает инфляцию доллара как мировой валюты.

Анализ внешней торговли показывает, что экономика Российской Федерации справилась с международным кризисом и вышла на уровень нормального роста экономических показателей. По данным таможенной статистики, внешнеторговый оборот в 2013 г. составил 844,2 млрд долл., экспорт — 532,6 млрд долл., а импорт — 317,8 млрд долл., т. е. ключевые показатели относительно 2012 г. изменились незначительно: экспорт увеличился на + 0,2 %, импорт — на + 0,3 %, внешнеторговый обо-

---

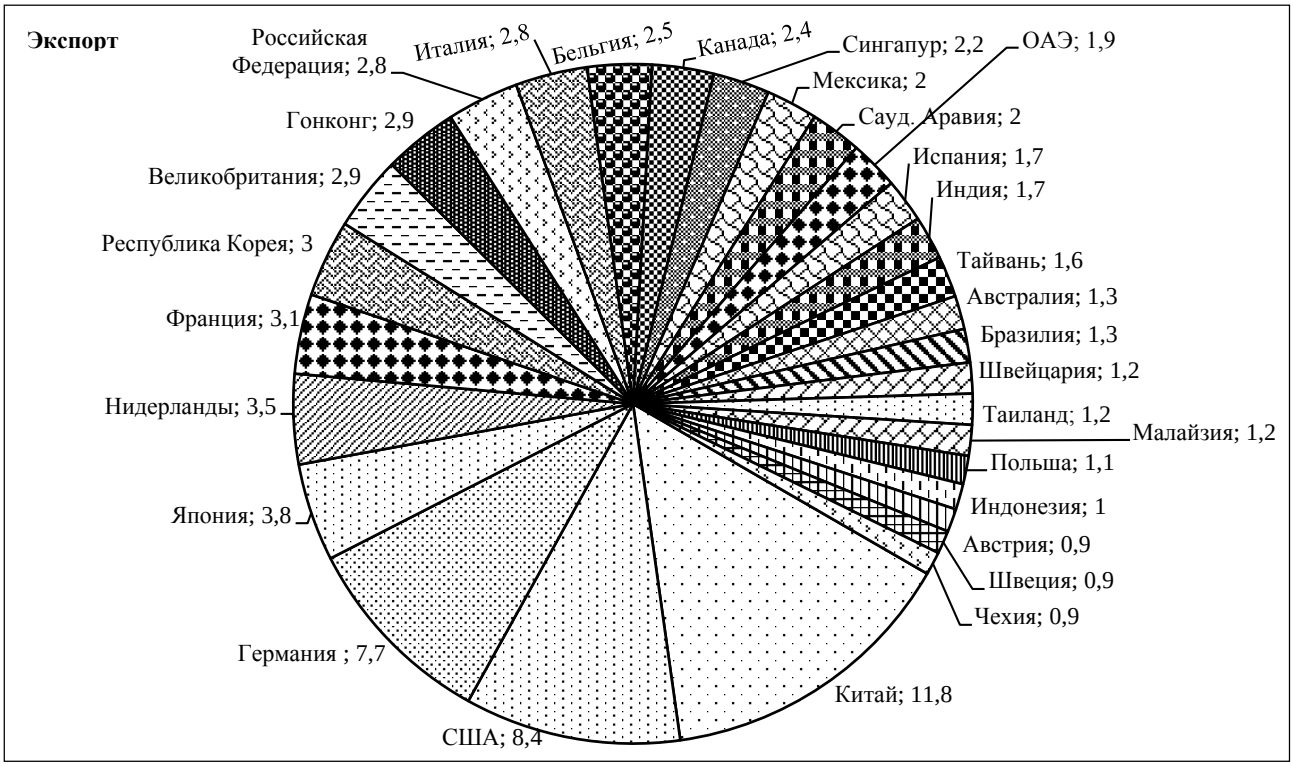
* URL: http//www.Svoboda/mobi/a/2533273

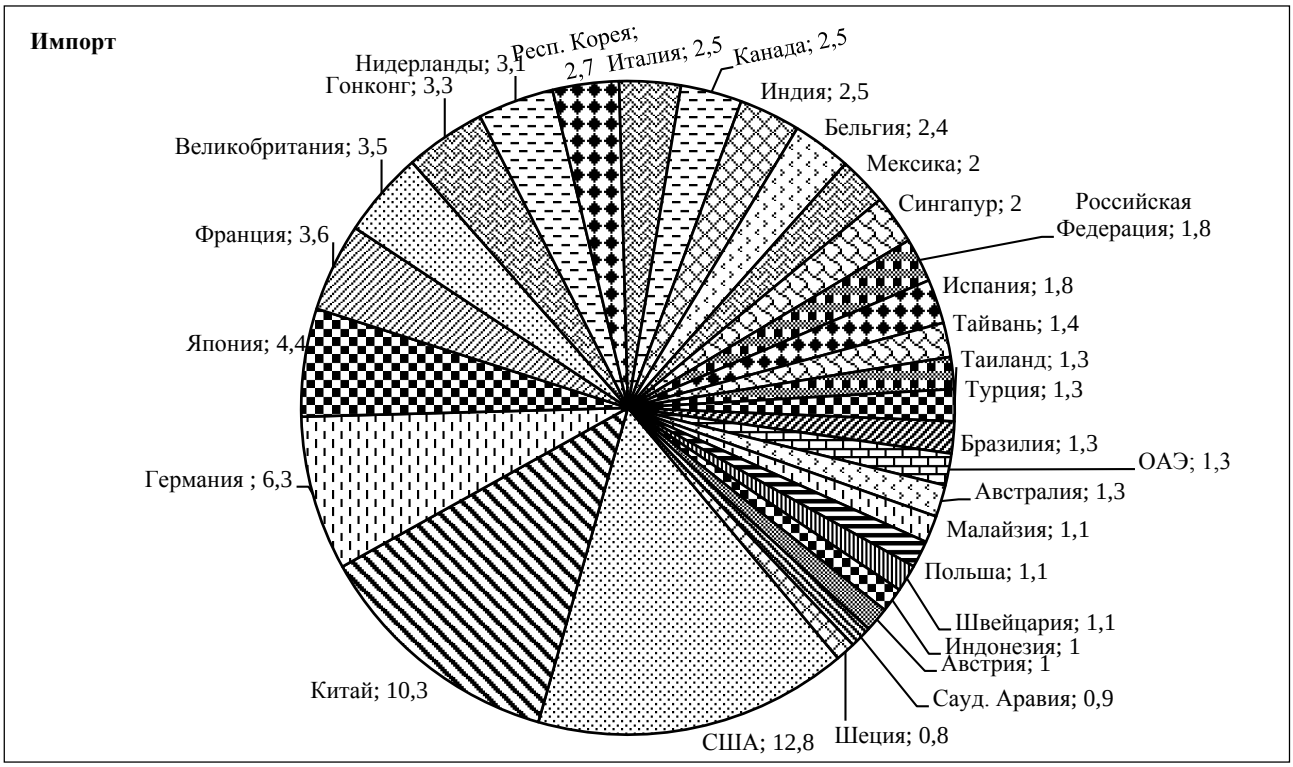
** URL: http://www.morvesti.ru/detail.php?ID=26857

рот — на + 0,5 %.* В целом можно отметить, что внешнеторговый оборот набирает темпы и отражает положительное развитие российской экономики, несмотря на вводимые санкции.

Материал подготовил кандидат экономических наук, доцент **Багров Н.М.**

* URL: http://провэд.рф/analytics/research/10888-statistika-vneshney-topgovli-possii-v-2013-godu-tsifpy-i-klyuchevye-pokazateli.html

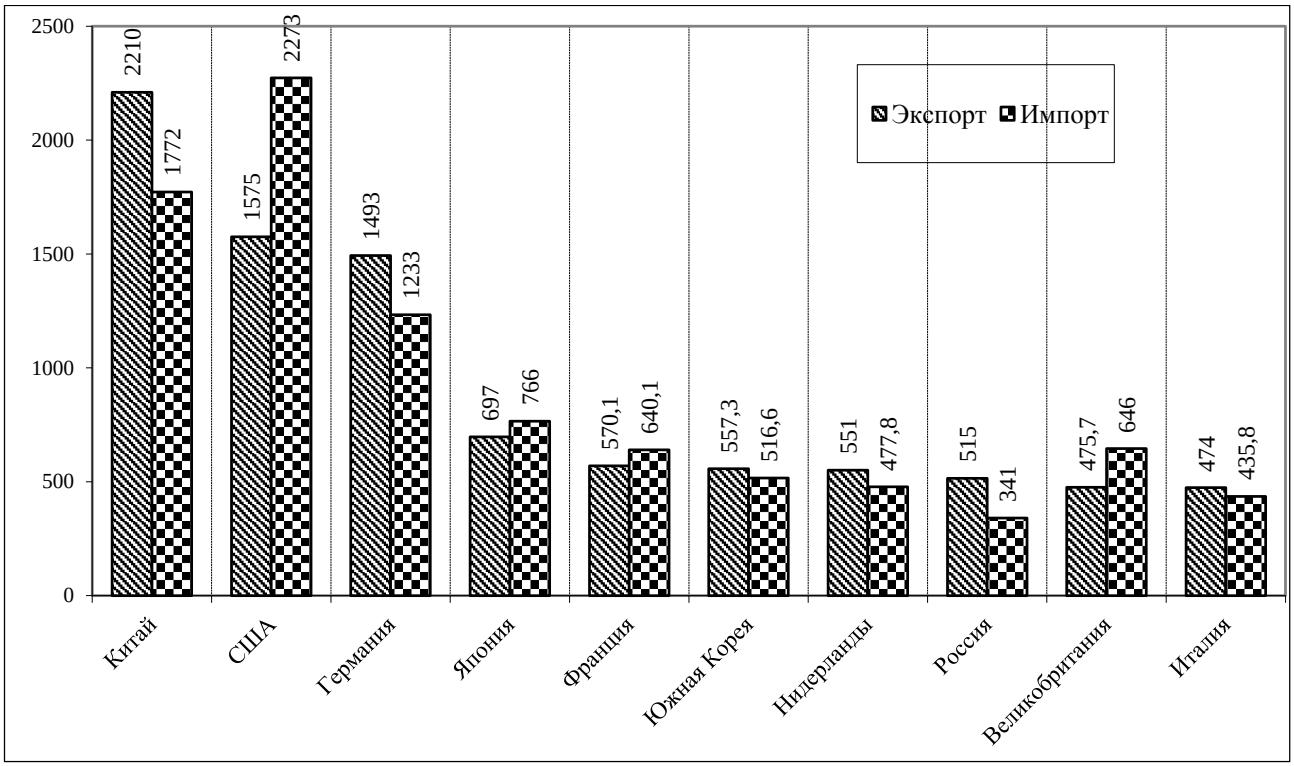




Всего по 30 странам экспорт составил 1533,9 млрд долл. (81,7 %), импорт — 1549,2 млрд долл. (82,1 %)

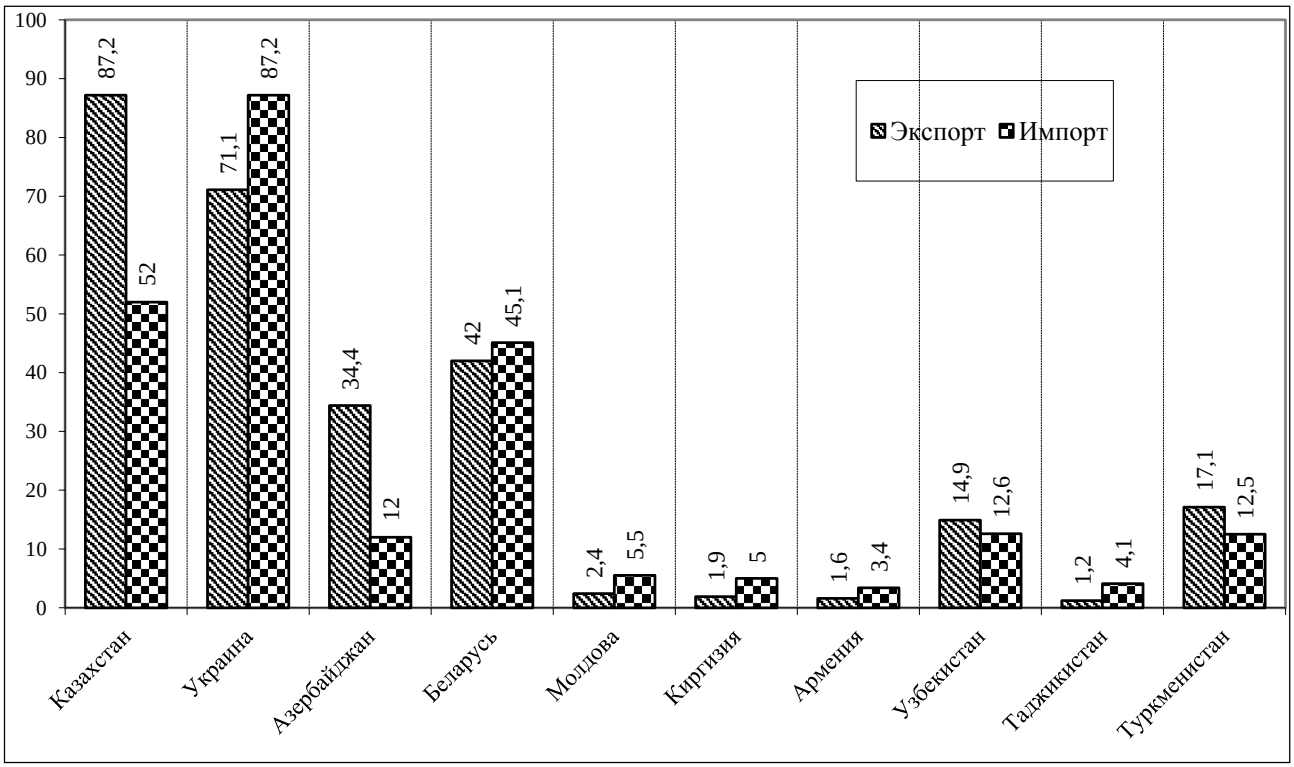
Ист.: Макаров А., Пахомов А. Итоги мировой торговли товарами и услугами в 2013 г. URL: http://www.iep.ru/files/RePEc/gai/ruserr/197Pakhomov.pdf

Рис. 1. Доля ведущих стран — экспортеров и импортеров в мировой торговле в 2013 г., %



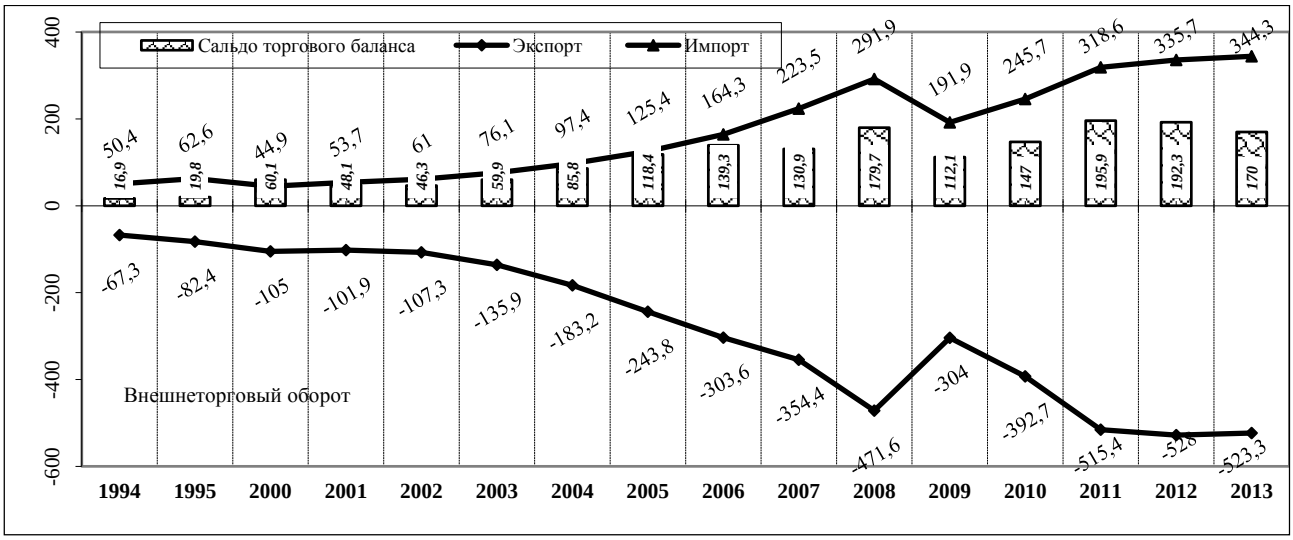
Ист.: http://total-rating.ru/51-obem-eksporta-stran-mira.html

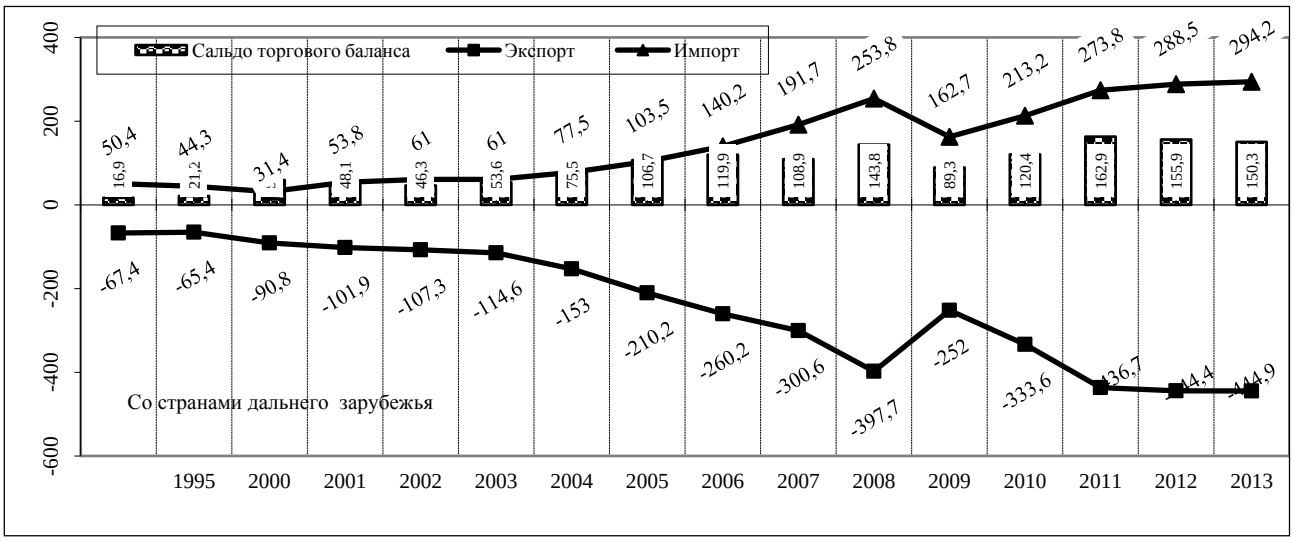
Рис. 2. Объем внешней торговли стран мира в 2013 г., млрд долл.

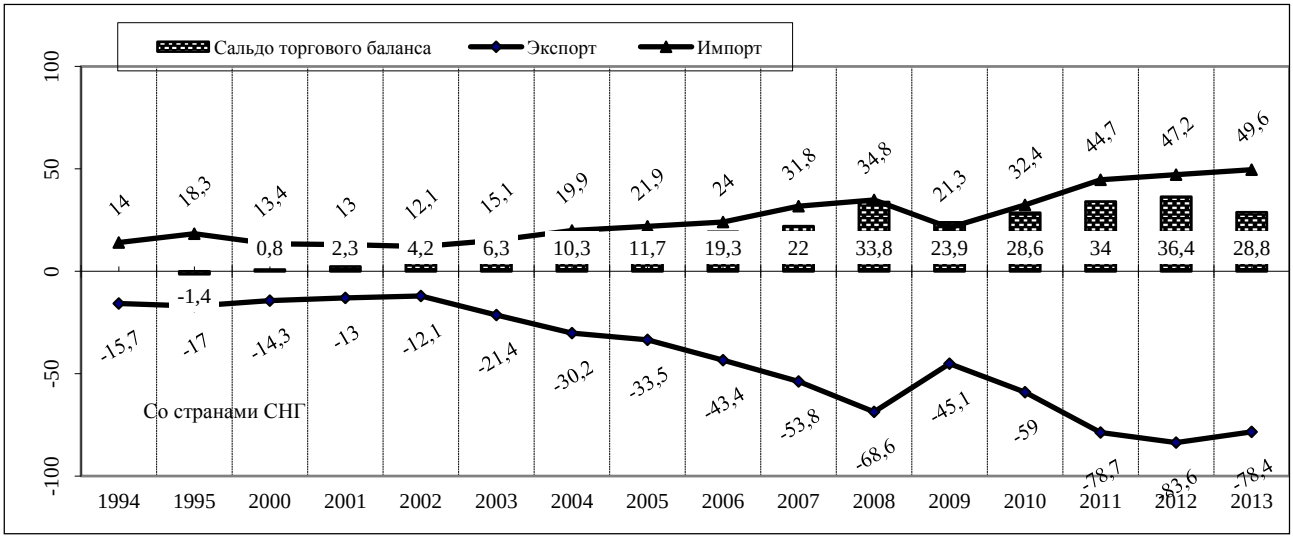


Ист.: http://total-rating.ru/51-obem-eksporta-stran-mira.html

Рис. 3. Объем внешней торговли стран СНГ в 2013 г., млрд долл. (без России)

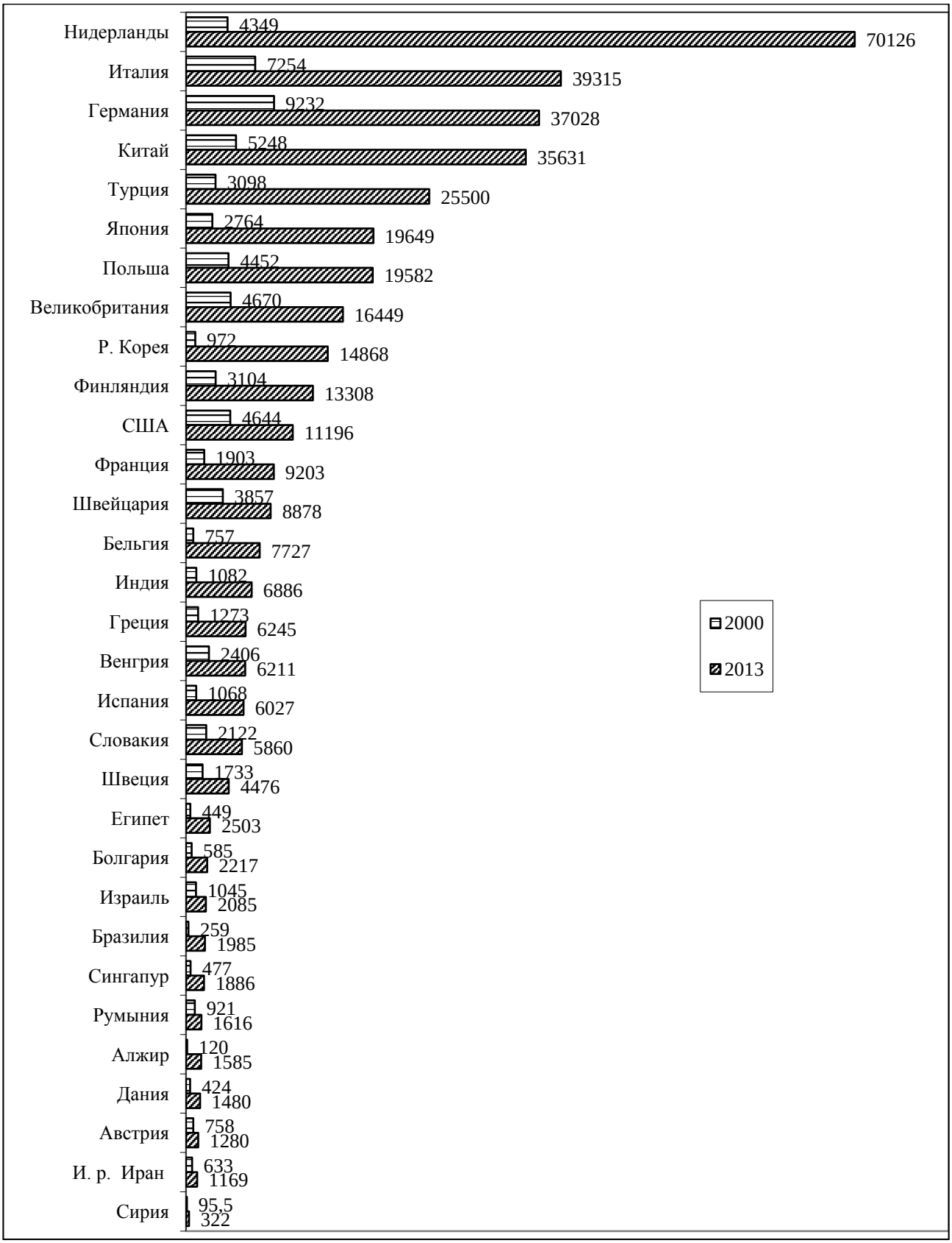






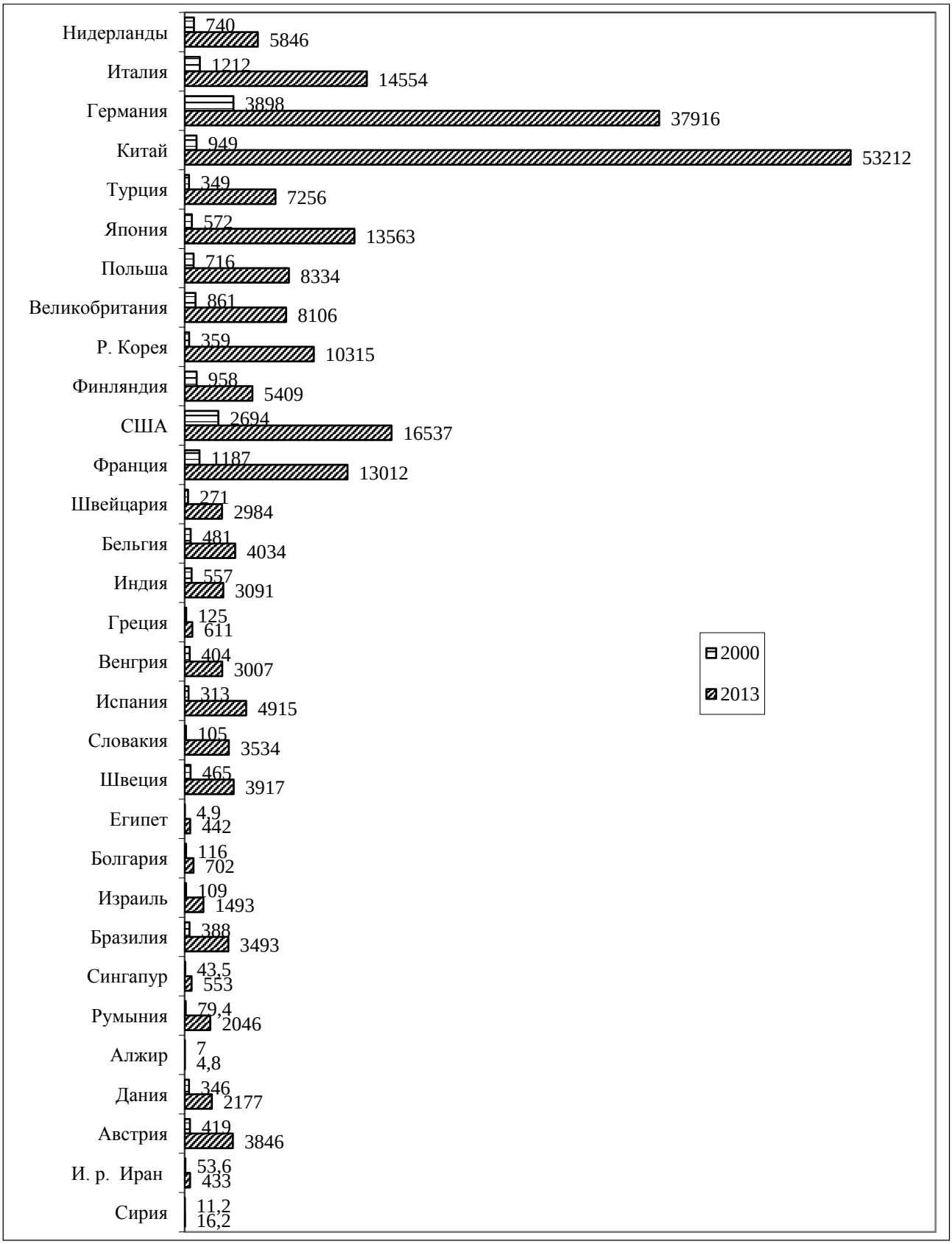
Ист.: Россия в цифрах. 2014: крат. стат. сб. / Росстат. М., 2014. С. 517.

Рис. 4. Внешняя торговля России (по методологии платежного баланса) в 1994–2013 гг., млрд долл.



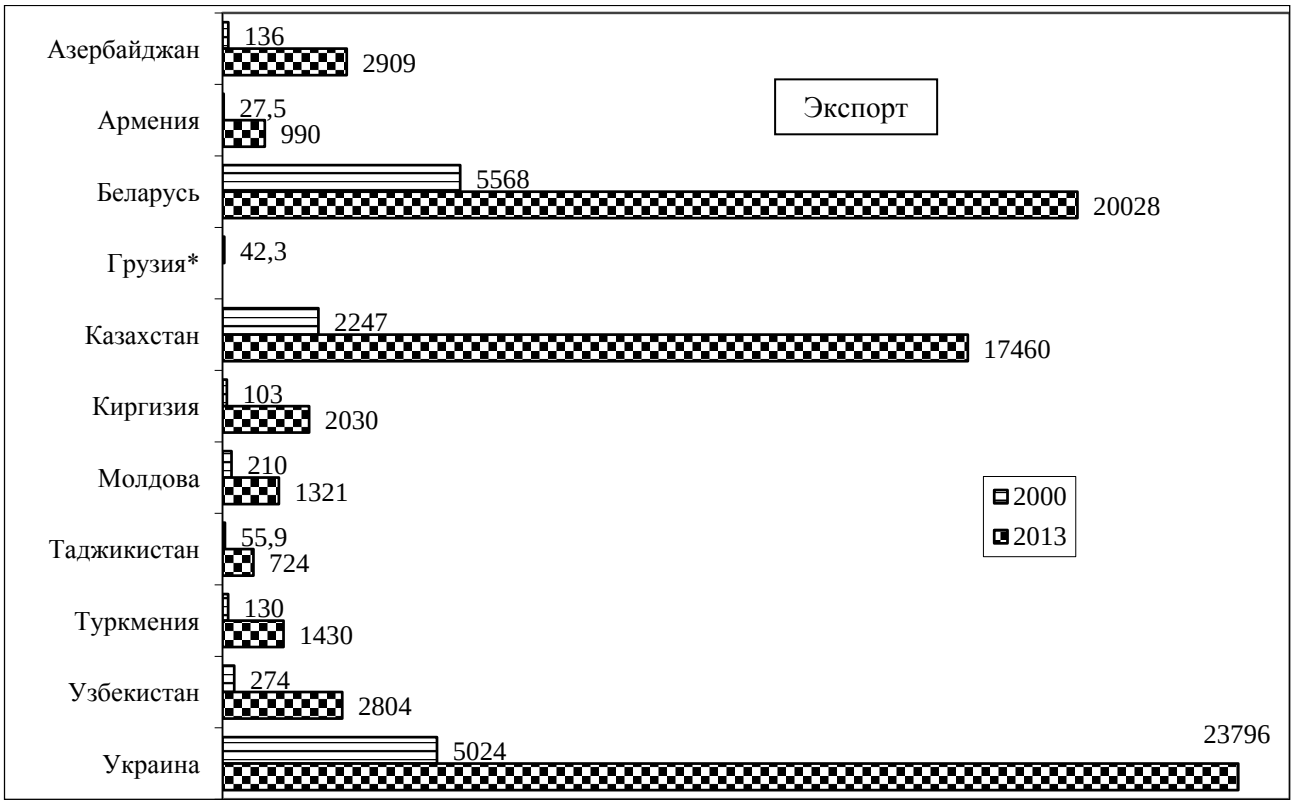
Ист.: Там же. С. 523–525.

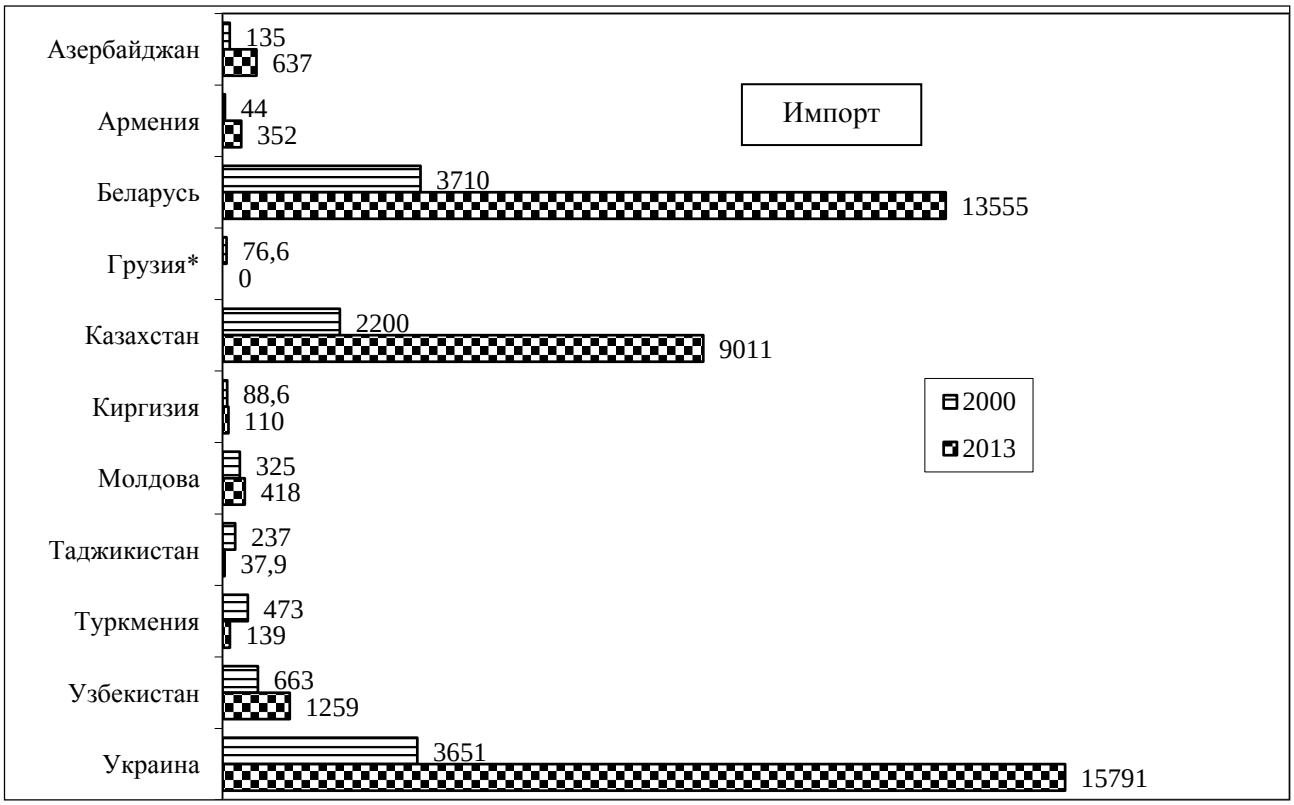
Рис. 5. Экспорт Российской Федерации в страны дальнего зарубежья в 2000–2013 гг. (приведены страны, экспорт в которые превысил 1 млрд долл.), млн долл.



Ист.: Там же. С. 525–527.

Рис. 6. Импорт Российской Федерации из стран дальнего зарубежья в 2000–2013 гг., млн долл.

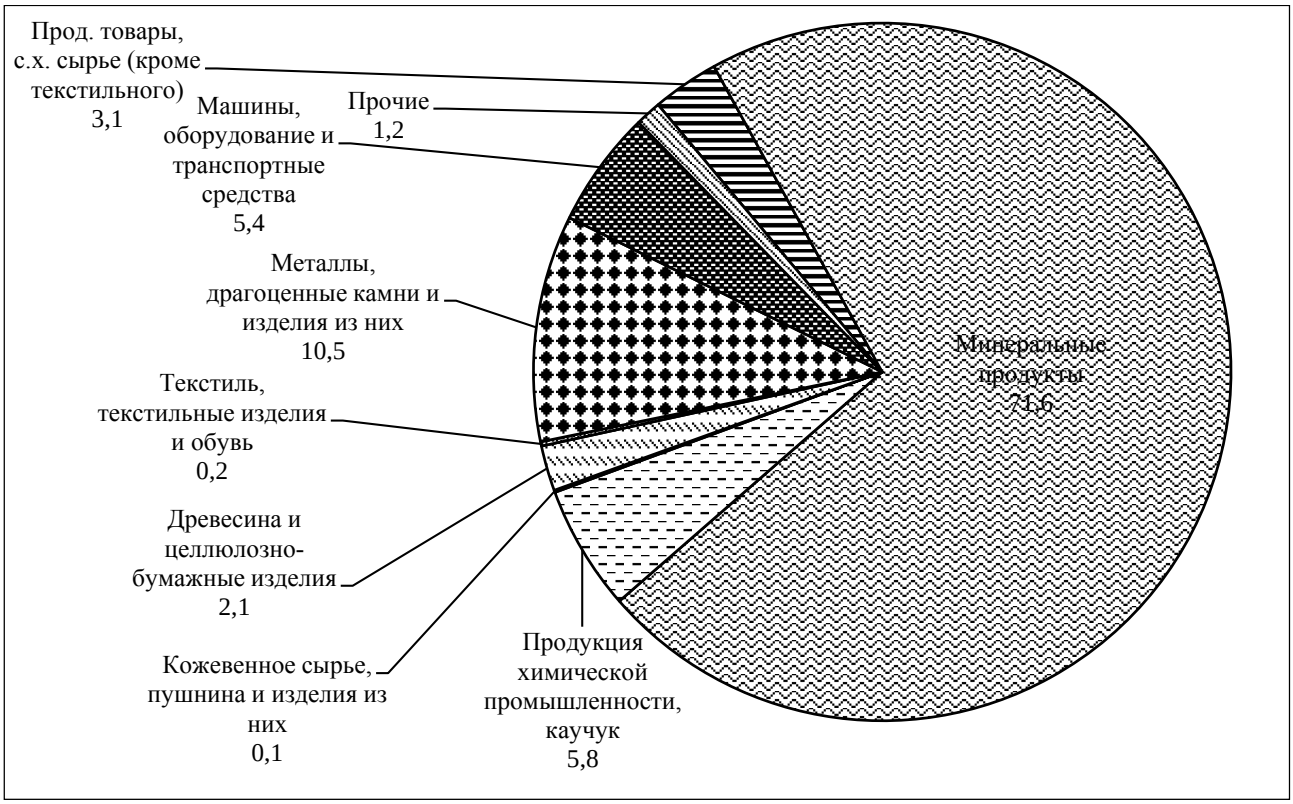




* Данные приведены с учетом Грузии. Грузия вышла из состава СНГ в августе 2009 г.

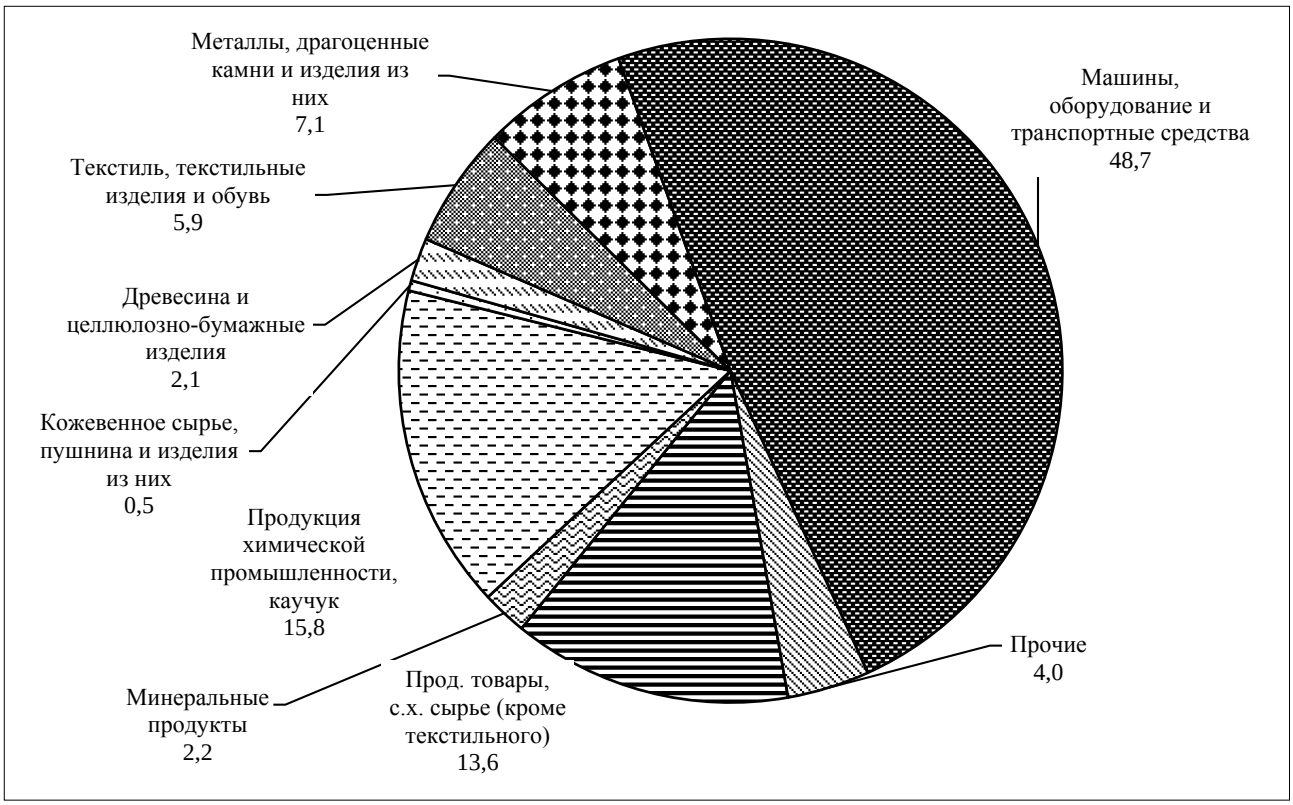
Ист.: Там же. С. 521–527.

Рис. 7. Внешняя торговля Российской Федерации со странами СНГ в 2000 и 2013 гг., млн долл.



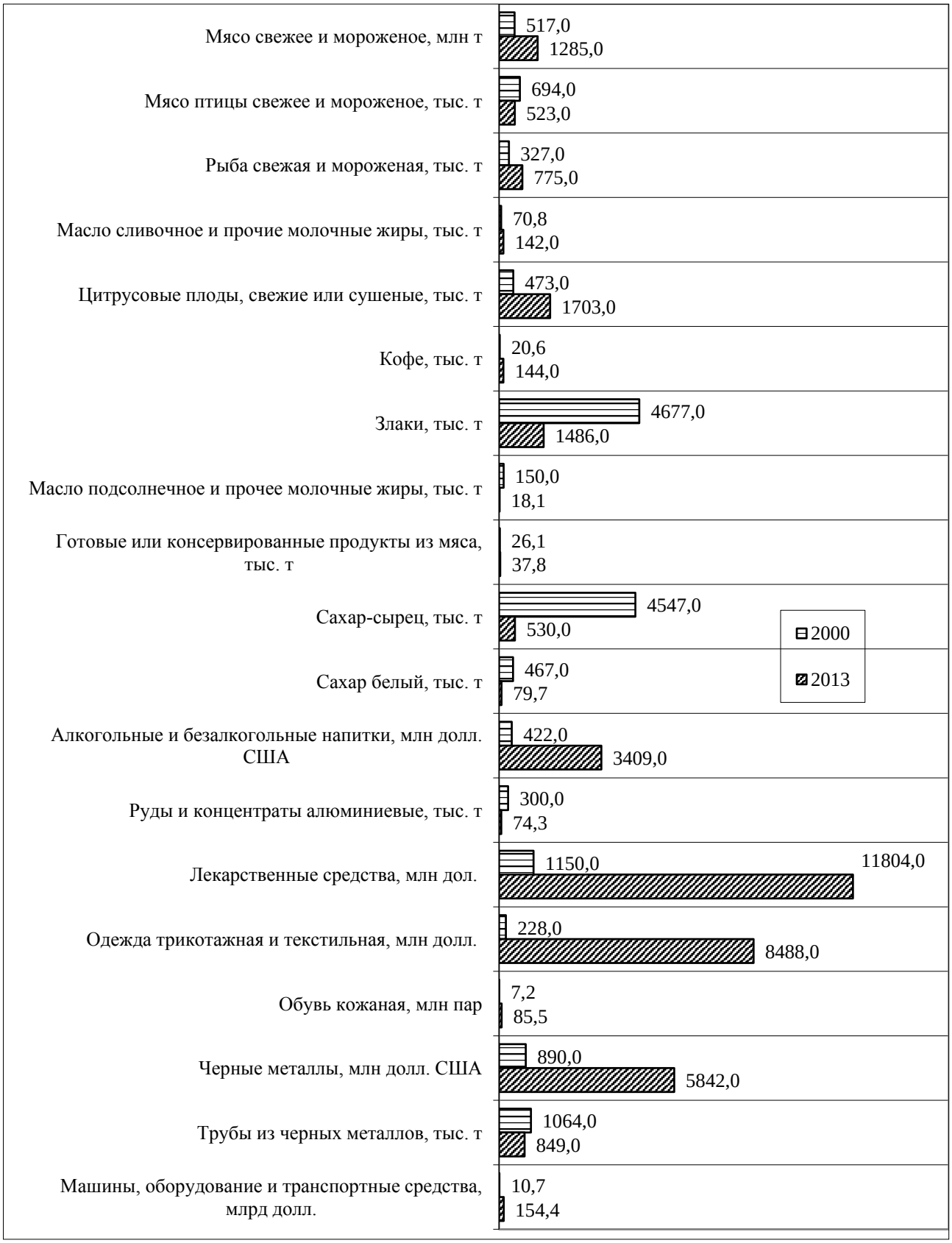
Ист.: Там же. С. 529.

Рис. 8. Товарная структура экспорта Российской Федерации в 2013 г., в % к итогу



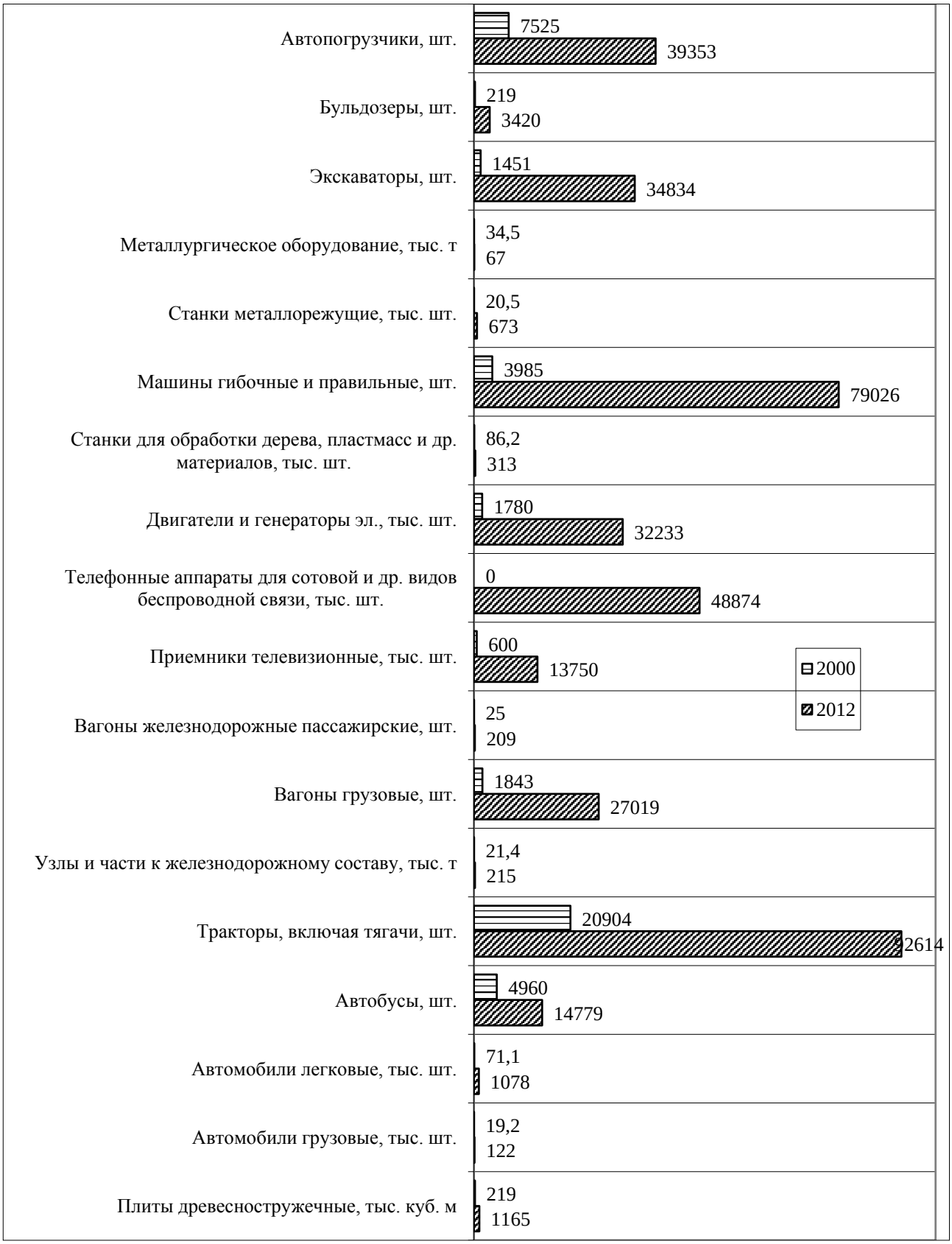
Ист.: Там же. С. 532.

Рис. 9. Товарная структура импорта Российской Федерации в 2013 г., в % к итогу



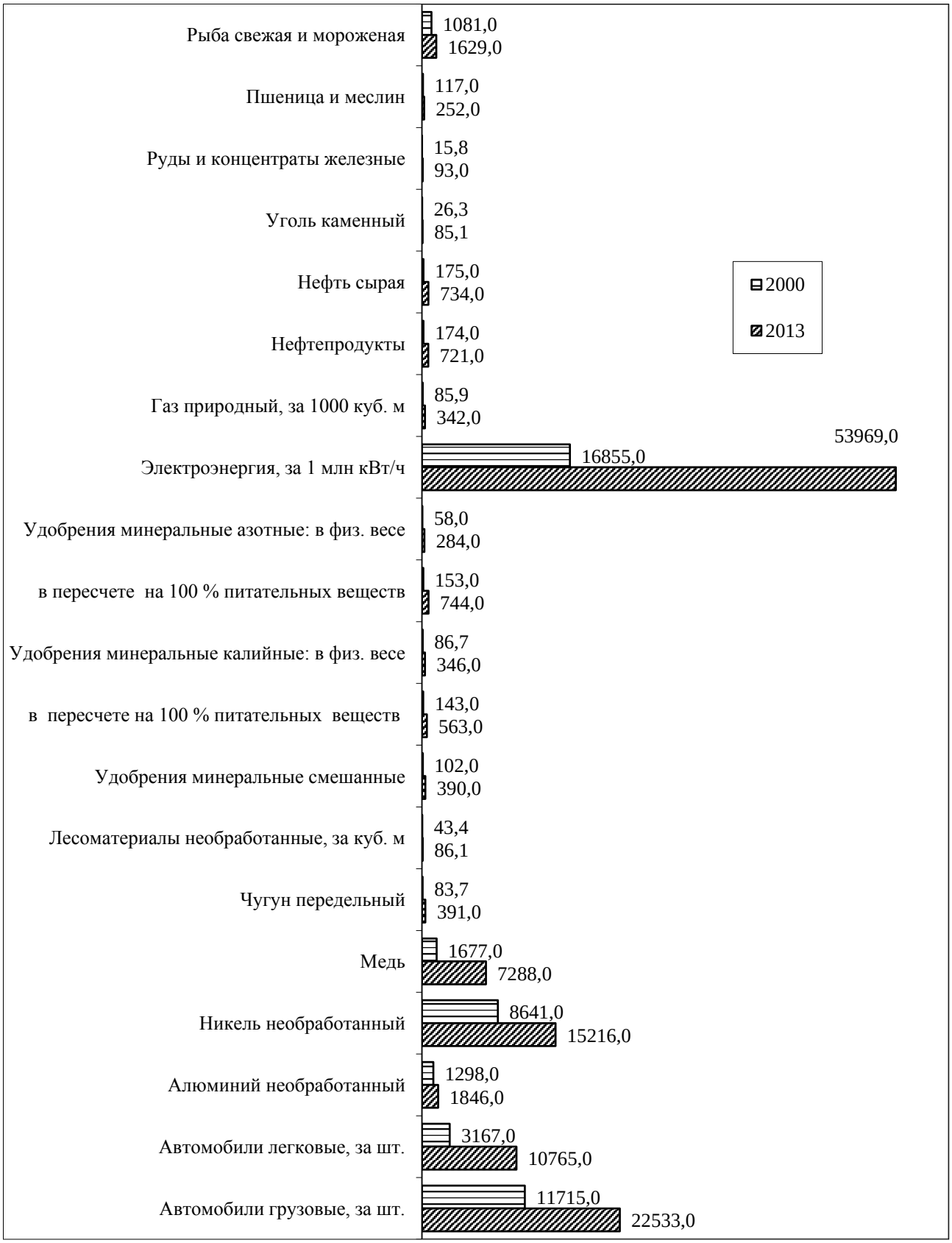
Ист.: Там же. С. 542, 543.

Рис. 10. Импорт важнейших товаров в 2013 г.



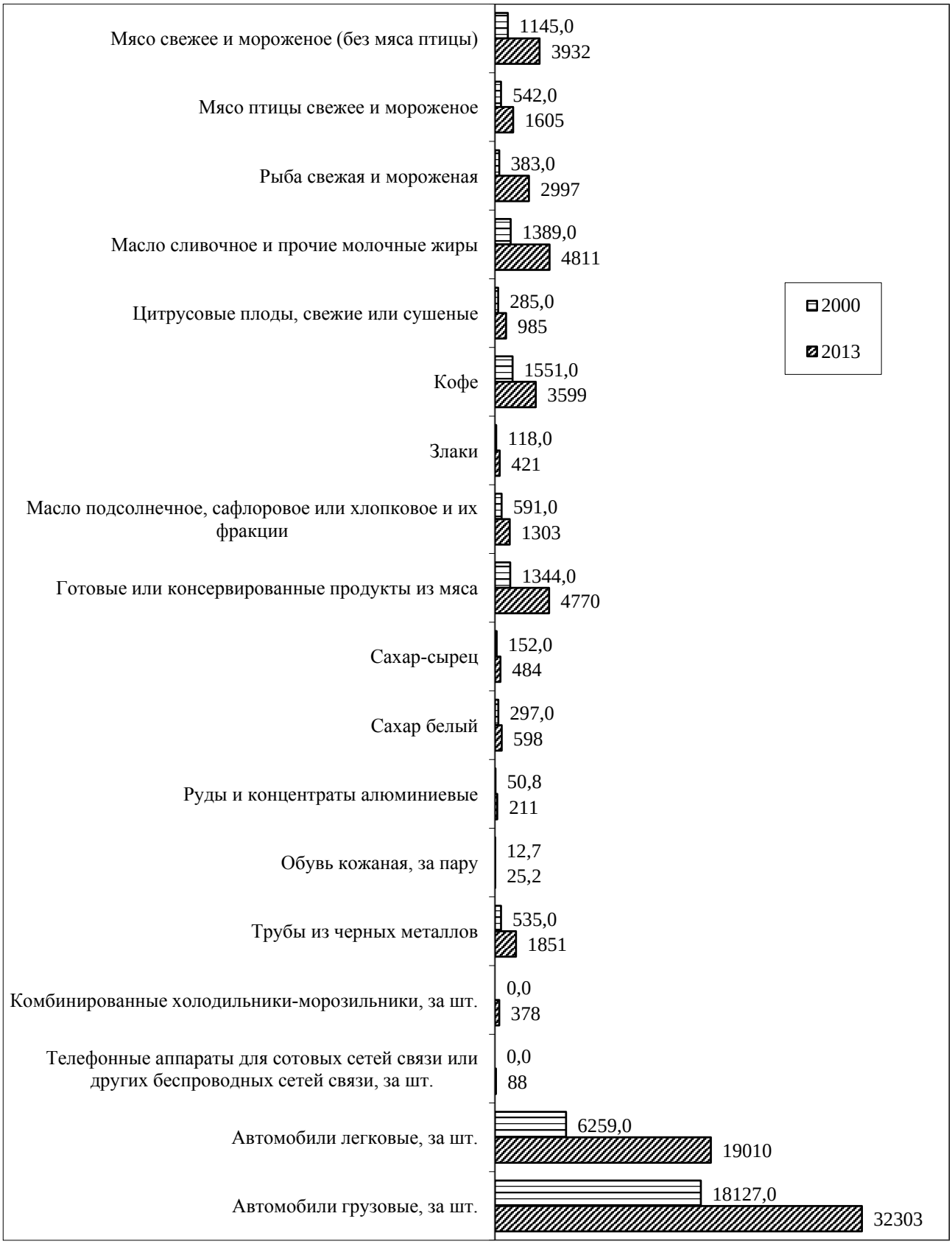
Ист.: Российский статистический ежегодник. 2013: стат. сб. / Росстат. М., 2013. 635 с.

Рис. 11. Импорт машин, оборудования и транспортных средств в 2000 и 2012 гг., в физическом измерении



Ист.: Россия в цифрах. 2014: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2014. С. 544.

Рис. 12. Средние экспортные цены на основные товары в 2000 и 2013 гг., долл. за тонну (если не указано иное)



Ист.: Там же. С. 547.

Рис. 13. Средние экспортные цены на основные товары в 2000 и 2013 гг., долл. за тонну (если не указано иное)

АННОТАЦИИ
КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА
КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

ABSTRACTS
KEYWORDS
REFERENCES

Э.К. Васильева

Миграция населения в системе общественных отношений

Ключевые слова: миграционные процессы, миграционные отношения, общественные отношения, теория миграции, междисциплинарный подход, трансдисциплинарный подход

В статье представлен анализ концептуальных подходов к исследованию миграции населения в трудах российских авторов. Кратко охарактеризовано состояние научных знаний в области теории миграции. Определена значимость миграционных отношений в целостной системе общественных отношений. Рассмотрен вопрос о междисциплинарном и трансдисциплинарном подходах к исследованию миграционных отношений.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., д. 21. Кафедра статистики и эконометрики. Тел.: 8 (812) 310-17-86. irinaeliseeva@mail.ru

E.K. Vasilyeva

Migration of population in the system of social relations

Key words: migration processes, migratory relations, public relations theory of migration, inter-disciplinary approach, transdistsiaplinvaarny approach

The article presents the analysis of the conceptual approaches to the investigation of migration in the works of Russian authors. Are briefly characterized state of science in the field of migration theory. Determine the significance of migration relations in the whole system of social relations. The question of interdisciplinary and transdisciplinary approach to the investigation of migration relations.

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculty of statistic and econometrics. Ph.: 8 (812) 310-17-86. irinaeliseeva@mail.ru

---

О.А. Зуева

Противоречия реального сектора и их влияние на систему экономических противоречий

Ключевые слова: противоречия, методологический подход, реальный сектор, финансовый сектор, тип экономической системы

В статье рассматриваются противоречия реального сектора в системе экономических противоречий на основе разных методологических подходов к исследованию, анализируется роль реального и финансового секторов при разных типах экономической системы.

Контактные данные: 194021, СПб., ул. Новороссийская, д. 50. Кафедра экономической теории и мировой экономики. Тел.: 8 (953) 377-87-63. vjnjh2005@rambler.ru

O.A. Zueva

Contradictions of real sector and their influence on system of economic contradictions

Key words: contradictions, methodological approaches, real sector, financial sectors, types of economic system

The article contradictions of real sector in system of economic contradictions on the basis of different methodological approaches to research are considered, the role of real and financial sectors is analyzed at different types of economic system.

Contact information: 194021, SPb., Novorossiyskaya st., 50. Faculty of the economic theory and world economy. Ph.: 8 (953) 377-87-63. vjnjh2005@rambler.ru

---

А.С. Груничев

Особенности развития конкуренции между аэропортами Российской Федерации

Ключевые слова: рынок услуг по аэропортовому обслуживанию воздушных перевозок, географические и продуктовые границы рынка, конкуренция за транзитные потоки, зона охвата аэропорта, поставщики услуг, потребители услуг

В статье определены географические границы рынков услуг по аэропортовому обслуживанию воздушных перевозок. Выделены особенности развития конкуренции между аэропортами на рынках услуг по аэропортовому обслуживанию воздушных перевозок (аэропортовая деятельность). Выявлены мероприятия по стимулированию воздушных перевозок. Предложены меры для развития конкуренции на рынках аэропортовых услуг.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., 21. Кафедра экономической теории и экономической политики. Тел.: 8 (812) 710-56-52. finec.etme@gmail.com

A.S. Grunichev

Peculiarities of the development of competition between airports of the Russian Federation

Key words: the market for airport service of air transportation, geographic and product boundaries of the market, competition for transit flows, the coverage area of the airport, service providers, service consumers

The article defined geographic boundaries of markets for airport services to air transport. Selected peculiarities of the development of competition between airports in the markets of services for airport service air transport (airport operations). Identified measures to promote air travel. Proposed measures to promote competition in markets for airport services.

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculty of economic theory and economic policy. Ph.: 8 (812) 710-56-52. finec.etme@gmail.com

---

А.Н. Цацулин,
В.М. Тарасевич,
А.А. Волкова

Системное качество образовательной услуги и подготовка кадров в условиях глобализации экономики

Ключевые слова: системное качество, образовательная услуга, цена образовательной услуги, инновация, исследования и разработки (R&D), подготовка кадров, дистанционное образование

Статья посвящена проблеме качества образования в России в связи с переходом общества к постиндустриальной экономике. Рассматривается и обосновывается необходимость системного подхода к улучшению качества образования. Представлены основные аспекты, которые необходимо учитывать при улучшении системного качества образовательной услуги: профиль подготовки кадров, отношения между специализированными областями образования, цены на образовательные услуги.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., д. 21.
Тел.: 8 (911) 297-28-62.
Тел.: 8 (921) 914-12-24.
Тел.: 8 (931) 201-54-51.
vash_64@mail.ru
dept.kkfob@unecon.ru
asbka_f@mail.ru

A.N. Tsatsulin,
V.M. Tarasevich,
A.A. Volkova

System-basedquality of educational service and staff training in the age of economic globalization

Key words: system-based quality, educational service, price of educational service, innovation, research and development, stuff training, online education

The article is dedicated to the issue of quality of education in Russia due to transition to postindustrial economy. Necessity of system approach to improvement in qualityof education is validated. Basic aspects that should be taken into account in order to improve system-based quality are indicated: stuff training profile, relationships between specialized educational areas, price of educational service.

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21.
Ph.: 8 (911) 297-28-62.
Ph.: 8 (921) 914-12-24.
Ph.: 8 (931) 201-54-51.
vash_64@mail.ru
dept.kkfob@unecon.ru
asbka_f@mail.ru

А.В. Затевахина
А.С. Лямин

Современные тенденции развития финансового сектора сферы услуг

Ключевые слова: инновационное развитие, эффективность управления, комплексность организационного дизайна

В статье анализируются методы формирования и управления инновационным развитием финансового сектора сферы услуг. Определяются принципы, лежащие в основе методов: функциональное назначение, целесообразность, ресурснотехнологические характеристики. Выделяются экономический, социально-психологический, административный смешанный методы.

Контактные данные: 190005, СПб., 1-я Красноармейская, д. 13. Тел.: 8 (812) 713-09-77.
komdep@bstu.spb.su
191014, СПб., Литейный пр., д. 42.
Тел.: 8 (812) 273-20-49.
ivesep@ivesep.spb.ru

A.V. Zatevahina
A.S. Lyamin

Modern trends in the financial services sectors

Key words: innovation development, effective management, complexity of organizational design

The article we analyze methods of generation and management of innovation development of finance sector in services. We define basic principles: functional purpose, expediency, resources and technology characteristics. Allocate economic, social, psychological, administrative mixed methods.

Contact information: 190005, SPb., 1 Krasnoarmeyskaya st., 13. Ph.: 8 (812) 713-09-77.
komdep@bstu.spb.su
191014, SPb., Liteiniy pr., 42.
Ph.: 8 (812) 273-20-49.
ivesep@ivesep.spb.ru

О.Е. Пирогова

Проблемы учета кредиторской задолженности в структуре капитала торгового предприятия при оценке темпов роста стоимости

Ключевые слова: предприятие торговли, управление на основе стоимости, коммерческий кредит, операционный рычаг

На основе стоимостной концепции управления проанализировано влияние использования коммерческого кредита на формирование свободного денежного потока торгового предприятия. Показано, что использование коммерческого кредита приводит к снижению силы операционного рычага.

Контактные данные: 194021, СПб., Новороссийская ул., д. 50. Кафедра финансов, денежного обращения и кредита.
Тел.: 8 (812) 297-78-06.
red@finec.ru

O.E. Pirogova

Problems of accounts payable in the capital structure of trade enterprise in the evaluation of the cost of growth

Key words: trading enterprise, value based management, commercial loan, operating leverage

On the Value Based Management to analyze the influence of using a commercial loan on the formation of free cash flow of trading enterprise. It is shown that the use of commercial credit reduces the strength of operating leverage.

Contact information: 194021, SPb., Novorossiysk st., 50. Faculty of finance, monetary circulation and credit. Ph: 8 (812) 297-78-06.
red@finec.ru

В.В. Борисова, А.П. Борисович

Кластерная организованность транспортно-логистической деятельности угольных компаний России

Ключевые слова: логистика, кластер, инновация, конкуренция, угольная промышленность, экспорт, морской порт

В статье рассматриваются вопросы кластерной формы организованности угольной промышленности России в условиях инновационного развития отечественной экономики. Раскрывается сущность понятия «кластер». Отмечаются главные преимущества от применения кластерного подхода при организации производственной и транспортно-логистической деятельности участников угольного рынка страны.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., д. 21. Кафедра логистики и торговой политики. Тел.: 8 (812) 310-46-65. comilog@finec.ru

V.V. Borisova, A.P. Borisovich

The cluster organization in the transport and logistic activities of Russian coal companies

Key words: logistics, cluster, innovation, competition, coal industry, export, sea port

The article deals with cluster forms of the organization of Russian coal industry in the innovative development of the domestic economy. Presents the nature of the cluster term. Analyzes the main advantages of cluster approach in organization of operational and transport and logistic affairs by Russian coal industry players.

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculty of logistics and trade policy. Ph.: 8 (812) 310-46-65. comilog@finec.ru

---

С.Ю. Корнекова

Продовольственное потребление в России: региональная специфика

Ключевые слова: продовольственное потребление, территориальная системность, общественные формы потребления, продуктовая потребительская корзина, набор продуктов, агроприродные условия, продовольственная безопасность

Рассматриваются региональные особенности продовольственного потребления в современной России. Подчеркивается тесная взаимосвязь между бедностью, с одной стороны, и уровнем и качеством продовольственного потребления — с другой, а также между характером продовольственного потребления и уровнем урбанизации регионов. Отмечается важность территориальной системности, проявляющейся в сфере производства и потребления.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., 21. Кафедра региональной экономики и экологического менеджмента. Тел.: 8 (812) 310-47-29. dept.krep@unecon.ru

S.Y. Kornekova

Food consumption in Russia: regional specificity

Key words: food consumption, territorial consistency, social forms on consumption, food consumer baskets, the set of products, agronatural conditions, food security

Attention is drawn to the regional characteristics of the food consumption in modern Russia. Emphasizes the strong relationship between poverty, on the one hand, and the level and quality of food consumption, on the other, and between the nature of food consumption and the level of urbanization of regions. The importance of the territorial system, which manifests itself in the sphere of production and consumption.

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculty of regional economics and environmental management. Ph.: 8 (812) 310-47-29. dept.krep@unecon.ru

---

О.А. Попова

Государственные закупки как эффективный инструмент регулирования развития экономики региона

Ключевые слова: государственные закупки, функции государственных закупок преференции, государственное регулирование экономики, региональная экономика

Статья посвящена исследованию роли государственных закупок в развитии экономики региона на современном этапе. Система государственных закупок рассматривается как эффективный инструмент регулирования экономики региона. Определяются основные функции государственных закупок и их характеристики. Анализируется современный механизм регулирования экономики региона через систему государственных закупок.

Контактные данные: 670013, Республика Бурятия, Улан-Удэ, ул. Ключевская, д. 40 В. Кафедра менеджмента, маркетинга и коммерции. Тел.: 8 (3012) 41-20-00. bced@mail.ru

O.A. Popova

Public procurement as an effective instrument of regulation of development of regional economy

Key words: government procurement, government procurement functions, preferences, government regulation of the economy, regional economy

The article investigates the role of public procurement in the economic development of the region at the present stage. Public procurement is considered as an effective tool for regulating the economy of the region. The main function of public procurement and given their characteristics. The modern mechanism of regulation of the economy of the region through the system of public procurement.

Contact information: 670013, Republic of Buryatia, Ulan-Ude, Kluchevskaya st., 40 V. Faculty of management, marketing and commerce. Ph.: 8 (3012) 41-20-00. bced@mail.ru

---

Д.В. Колпакиди

Совершенствование региональной инфраструктуры туризма

Ключевые слова: туризм, туристско-информационный центр, инфраструктура бизнеса

В статье рассматриваются перспективы развития региональной инфраструктуры туризма путем создания на базе высшего учебного заведения регионального туристско-информационного центра, опыт функционирования которого предлагается тиражировать в муниципальных образованиях с высоким потенциалом развития туризма для создания региональной сети информационно-туристских центров.

Контактные данные: 664023, Иркутск, ул. Ленина, д. 8

D.V. Kolpakidi

Improvement of the regional tourism infrastructure

Key words: tourism, tourist information bureau, infrastructure for business

The erticle examines the prospects for the development of regional tourism infrastructure by creating on the basis of higher educational institutions of the Regional tourist information centre, the skills, the operation of which serves to replicate in municipalities with high development potential of tourism to create a regional network of tourist information centeres.

Contact information: 664023, Irkutsk, Lenina st., 8

Н.Ю. Сорокина

Обоснование выбора целевого показателя устойчивого развития старопромышленного региона

Ключевые слова: устойчивое развитие, старопромышленный регион, целевой показатель

В статье обосновано использование показателя «чистая добавленная стоимость» в качестве целевого показателя устойчивого развития старопромышленного региона. Представлена логика расчета показателя, проведены оценки чистой добавленной стоимости промышленности регионов центра России. Определена величина необходимого периода неубывающего роста показателя, а также минимальный темп роста показателя, позволяющие считать региональное развитие устойчивым.

Контактные данные: 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36. Кафедра национальной и региональной экономики.
Тел.: 8 (499) 237-87-81.
sorokina-tula@mail.ru

N.Y. Sorokina

Justification of a choice of a target indicator of a sustainable development of the old-industrial region

Key words: sustainable development, old-industrial region, target indicator

In article use of an indicator "net value added" as a target indicator of a sustainable development of the old-industrial region is proved. The logic of calculation of an indicator is presented, estimates of a net value added of the industry of regions of the center of Russia are carried out. The size of the necessary period of not decreasing growth of an indicator, and also the minimum growth rate of an indicator allowing to consider regional development steady is determined.

Contact information: 117997, Moscow, Stremyanny Lane, 36. Faculty of national and regional economy. Ph.: 8 (499) 237-87-81.
sorokina-tula@mail.ru

Г.А. Карпова,
Л.В. Хорева,
Т.Н. Попова

Рынок конгрессно-выставочных услуг: масштабы, тенденции, регулирование

Ключевые слова: услуги конгрессно-выставочного бизнеса, индустрия деловых встреч, регулирование выставочной деятельности

В статье рассматриваются вопросы организации выставочной деятельности, масштабы и особенности функционирования выставочного бизнеса, специфика регулирования выставочной деятельности в международной практике.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., д. 21.
Тел.: 8 (812) 310-40-17.
karpovaga@rambler.ru,
horeva.l@unecon.ru,
socman.finec@mail.ru

G.A. Karpova
L.V. Khoreva
T.N. Popova

The market of exhibition services: scale, trends and management

Key words: congress and exhibition business, business meeting industry, exhibition services management

In the paper we consider how exhibition industry is managed worldwide. The main interest is focused on features of congress and exhibition business, as well as on exhibition services management.

Contact information: 191023, SPb, Sadovaya st., 21.
Ph.: 8 (812) 310-40-17.
karpovaga@rambler.ru,
horeva.l@unecon.ru,
socman.finec@mail.ru

А.А. Курочкина,
Е.Н Островская

Условия и процесс формирования вертикально интегрированных объединений предприятий

Ключевые слова: вертикальная интеграция, объединения предприятий, условия развития, процесс создания, проектирование производственной структуры, программно-целевое управление

A.A. Kurochkina,
E.N. Ostrovskaya

Formation of vertically integrated business combinations in industry: conditions and the process

Key words: vertical integration, business combinations, development conditions, the process of formation, design of the production structure, programmed and venture management

В статье предложена классификация условий формирования вертикально интегрированных объединений предприятий как объектов управления, в которой основные их признаки собраны в две группы — природные и экономические. Определены основные разделы и этапы проектирования структуры вертикально интегрированных объединений предприятий, включающие оптимизацию производственной структуры таких объединений. Предложены основные направления государственного регулирования процесса создания вертикально интегрированных объединений предприятий.

The article proposes a classification of conditions for the formation of vertically integrated business combinations as managing objects in which their main features are collected in two groups – natural and economic ones. The main sections and design stages of the vertically integrated business combinations structure including optimization of the business combinations industrial structure are given in the article. The main directions of the state regulation of forming vertically integrated business combinations are also provided here.

Контактные данные: 194021, СПб., ул. Новороссийская, д. 50. Кафедра менеджмента.
Тел.: 8 (812) 297-86-94.
kurochkinaanna@yandex.ru
kenp@bk.ru

Contact information: 191023, SPb., Novorossiyskaya st., 50. Faculty of management.
Ph.: 8 (812) 297-86-94.
kurochkinaanna@yandex.ru
kenp@bk.ru

С.К. Швец

Программно-проблемный метод разработки корпоративного инновационного форсайт-проекта

S.C. Shvets

Programmatically-problem method elaboration innovative corporate foresight project

Ключевые слова: инновационный форсайт-проект, научно-техническое направление, научные исследования и разработки, программно-проблемный метод, инновационная «дорожная карта»

Key words: innovation foresight project, scientific and technical direction, research and development, software-problem method, innovation road mapping

В статье рассматриваются методические аспекты разработки инновационных форсайт-проектов на уровне корпоративных структур. Предложена модель проектирования форсайтов на основе программно-проблемного метода. Разработаны алгоритмы оценивания перспективных научных исследований и разработок с использованием системы критериев и дерева «цель–НИОКР–ресурсы».

The article discusses the methodological aspects of the development innovation foresight projects at the level of corporate structures. Proposed model design foresight-based software-problem method. Developed algorithms for estimating promising research and development using systems criteria and tree “purpose–R&D–resources”.

Контактные данные: 190009, СПб., ул. Союза печатников, д. 16. Департамент финансов.
Тел.: 8 (812) 560-00-91.
shvetc@hse.spb.ru

Contact information: 190009, SPb., Souza Pechatnikov st., 16, Department of Finance.
Ph.: 8 (812) 560-00-91.
shvetc@hse.spb.ru

Д.Б. Орехов

Бизнес-моделирование торгового центра

D.B. Orehov

Business-modeling of shopping mall

Ключевые слова: бизнес-модель торгового центра, формат магазина, деловая экосистема

Key words: business-model of shopping mall, retail formats, business eco-system

В статье рассматриваются вопросы разработки бизнес-моделей на примере торговых центров. Автор подчеркивает важность применения анализа бизнес-модели функционирующей компании для обеспечения ее устойчивого развития. В статье предложен шаблон бизнес-модели торгового центра как элемента деловой экосистемы.

This article discusses the development of business models for example shopping centers. The author examines the importance of applying the analysis of business models operating company to ensure its sustainable development. In this paper we propose a template business model shopping center as part of business eco-system.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., д. 21. Кафедра маркетинга.
Тел.: 8 (812) 310-18-87.
intermarketing@finec.ru

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculty of marketing.
Ph.: 8 (812) 310-18-87.
intermarketing@finec.ru

Е.В. Азимина

Роль инноваций в управлении долгосрочной эффективностью бизнеса

E.V. Azimina

The role of innovation in long-term efficiency management

Ключевые слова: инновация, классификация инноваций, механизм влияния инноваций на экономику предприятия, экономический эффект, эффективность инноваций, традиционный и системный методы управления эффективностью инноваций

Key words: innovation, classification of innovations, contribution of innovation into enterprise’s economy, economical effect, innovation efficiency, traditional and systematic methods of innovation efficiency management

В статье обоснована роль инноваций как одного из важных методов управления долгосрочной эффективностью бизнеса, разработана классификация инноваций с точки зрения их влияния на эффективность как производителя, так и потребителя продукции, описан механизм такого влияния. Сформулированы возможные подходы к управлению инновациями, обоснована перспективность «системного» подхода.

The article describes innovation as an important method of long-term efficiency management, developed classification of innovations based on economical impact of innovations on Producer as well as on Consumer. Formulated alternative approaches to innovation efficiency management and perspective of systematic approach are given.

Контактные данные: 191002, СПб., ул. Марата, д. 27. azimina.e@unecon.ru

Contact information: 191022, SPb., Marata st., 27. azimina.e@unecon.ru

---

М.В. Сигова, С.А. Банников

Международные консорциумы как форма реализации сотрудничества в сфере науки и образования

M.V. Sigova, S.A. Bannikov

International consortia as a form of implementation of cooperation in science and education

Ключевые слова: международный консорциум системы управления обучением, сетевая организация; сетевой управленческий проект

Key words: international consortiums, project management in education, transparency, learning outcomes design

В статье рассмотрены такая форма организации деятельности образовательных и научных организаций, как международные образовательные консорциумы. Реализация образовательных программ и проектов в рамках международных образовательных консорциумов повышает качество образовательных услуг за счет многосторонней оценки образовательных программ, прозрачности методов проектирования и оценки результатов обучения, ясности системы управления образовательными проектами.

International consortiums in education and research sector are concerned in the paper. Educational programs and project application increases quality of educational services for multi-criteria basis, transparency of learning outcomes design and assessment. Project management in education is analyzed.

Контактные данные: 191023, СПб., Невский пр., д. 60. Тел.: 8 (812) 570-55-05. sigovamv@ibispb.ru
127994, Москва, ул. Садовая-Сухаревская, д. 16. bannikov@obrnadzor.gov.ru

Contact information: 191023, SPb., Nevskiy pr., 60. Ph.: 8 (812) 570-55-05. sigovamv@ibispb.ru
127994, Moskow, Sadovaya-Suharevskaya, 16. bannikov@obrnadzor.gov.ru

---

С.О. Акобиров

Развитие государственно-частного партнерства в Узбекистане

S.O. Akobirov

Development of public-private partnership in Uzbekistan

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, модернизация инфраструктуры, социально-экономическое развитие, концессия, индустриальные экономические зоны

Key words: public-private partnership, the modernization of infrastructure, socio-economic development, concession, industrial economic zone

Опыт зарубежных стран показывает, что государственно-частное партнерство эффективно используется в модернизации инфраструктуры и создании новых источников экономического роста. Узбекистану, как и многим странам на постсоветском пространстве, присущи такие общие экономические проблемы, как высокий уровень износа инфраструктурных объектов, ограниченные бюджетные ресурсы и неуверенность инвесторов в прозрачности инфраструктурных проектов. Одним из способов решения данных экономических задач является развитие системы государственно-частного партнерства.

International experience shows that public-private partnership is effectively used in the modernization of infrastructure and the creation of new sources of economic growth. Uzbekistan, like many other countries in the post-Soviet space, has such general economic problems as the high deterioration of infrastructure, limited budgetary resources and investors' uncertainty in the transparency of infrastructure projects. One way to address these economic problems is the development of public-private partnerships.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., д. 21. Кафедра экономической теории и экономической политики. Тел.: 8 (981) 103-22-62 akobirov@gmail.com

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculty of economic theory and economic policy. Ph.: 8 (981) 103-22-62 akobirov@gmail.com

---

С.Г. Амбарцумян

Государственно-частное партнерство как инвестиционная форма финансирования в сфере жилищного строительства

S.G. Ambartsumian

Public-private partnerships as a form of financing investment in housing

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, финансирование, рынок жилья

В статье рассматривается проблема финансирования жилищного строительства посредством сотрудничества государства и частного сектора в форме государственно-частного партнерства. Основное внимание уделяется некоторым успешным проектам ГЧП за рубежом, предполагающим новое строительство жилья, а также преимуществам данной формы сотрудничества.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., д. 21. Кафедра экономики предприятия и производственного менеджмента. Тел.: 8 (812) 310-40-83. Dept.kepipm@unecon.ru

Key words: public-private partnerships, financing, housing market

The article the question of solving the problem of housing finance through cooperation between the government and the private sector through public-private partnerstva.osnovnoy emphasis on some of the successful PPP projects abroad, expect new housing construction, as well as the advantages of this form of cooperation.

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculty of enterprise economics and production management. Ph.: 8 (812) 310-40-83. Dept.kepipm@unecon.ru

---

М.А. Васильев

Бюджетное планирование в промышленных компаниях: назначение, принципы, структура

Ключевые слова: промышленная компания, бюджетирование, процессно-ориентированный подход

В статье рассматриваются сущность и особенности бюджетного планирования на предприятиях. Раскрывается связь бюджетного управления и планирования со стратегическим управлением. Доказывается необходимость внедрения процессно-ориентированного бюджетирования, исследуется его сущность и положительные эффекты.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., д. 21. Кафедра экономики и управления предприятиями. Тел.: 8 (812) 310-40-83. vasilyevv.mikhail@gmail.com

M.A. Vasilyev

Budget planning in industrial companies: assignment, principles, structure

Key words: industrial company, budgeting, process-based approach

The article reveals the essence and characteristics of budget planning at the enterprises. The article also discloses the connection of budget management and planning with strategic management. The necessity of implementing of activity-based budgeting is proved, its essence and positive effects are researched.

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculty of economic and enterprise management. Ph.: 8 (812) 310-40-83. vasilyevv.mikhail@ gmail.com

---

В.А. Горбатиков

Финансовый консалтинг как регулятор связей между субъектами рынка финансовых услуг

Ключевые слова: инфраструктура финансового рынка, финансовый инструмент, реформа пенсионной системы, финансовый консалтинг в сфере негосударственных пенсионных фондов

В статье автор раскрывает сущность финансового консалтинга как сервисной отрасли рынка финансовых услуг. Исследует различные варианты соответствующего консультирования физических лиц, в том числе анализирует его специфику в условиях преобразований в рамках реформы пенсионной системы.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., д. 21. Кафедра экономики и управления в сфере услуг. Тел.: 8 (812) 310-40-17. socman.finec@mail.ru

V.A. Gorbatikov

Financial advisers as regulator relations between subjects of financial services market

Key words: infrastructure of the financial market, financial instruments, pension reform, financial consulting in the field of non-state pension funds

The author reveals the essence of financial consulting service industries as financial services market. Explores various options appropriate counseling individuals, including analyzes of its specificity in terms of transformations in the reform of the pension system.

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculty of economics and management in the service sector. Ph.: 8 (812) 310-40-17. socman.finec@mail.ru

---

Я.С. Горелова

Развитие понятия «кластер» в научной литературе

Ключевые слова: кластер, индустриальные районы, конкуренция, специализация, кооперация, государственное регулирование, географическая агломерация

Y.S. Gorelova

Development of the concept of "cluster" in the scientific literature

Key words: cluster, industrial areas, competition, specializing, cooperation, state regulation, geographical agglomeration

В статье рассматривается развитие понятия «кластер» в экономической научной литературе и модификация этого понятия с учетом развития мировой и национальных экономик. Аанлизируются особенности подходов западных экономистов к понятию «кластер», их различия и факторы, оказавшие влияние на его развитие. На основе проведенного анализа автором сформулировано определение понятия «кластер».

This article deals with the problem of cluster concepts in the economic literature and the modification of this concept in view of the global and national economies. It is analyzed different approaches to the concept of western economists cluster. It is considered the features of the approaches, their differences and the influence on the subsequent development of the concept. It is identified the features and factors that influenced the development of the notion of a cluster. Based on the analysis the author formulates own definition of a cluster.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., д. 21. Кафедра общей экономической теории. Тел.: 8 (812) 310-47-60. finec_oet@mail.ru

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculty of general economic theory. Ph.: 8 (812) 310-47-60. finec_oet@mail.ru

---

А.В. Грошев

Системные угрозы и устойчивость экономики

Ключевые слова: системные угрозы, неустойчивость экономики, трансформационный цикл, внешняя среда, функция предприятия

В статье рассматриваются системные экономические угрозы как причина развития долгосрочной неустойчивости экономики. Анализируется механизм воздействия системных угроз на экономическую динамику, его последствия и формы. Выявляются микроэкономические предпосылки долгосрочной неустойчивости экономики.

A.V. Groshev

System threats and stability of economy

Key words: systemic threads, instability of the economy, the transformational cycle, the external environment, enterprise function

In the article considers systematic economic threats as a reason of long-term instability of the economy. Analyzed the mechanism of action of systemic threats to economic dynamics, it`s consequences and forms. Identified microeconomic prerequisites of long-term instability of the economy.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., д. 21. Кафедра экономической теории и экономической политики. Тел. 8 (812) 310-47-25. dept.ketme@unecon.ru

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculty of economic theory and economic policy. Ph.: 8 (812) 310-47-25. dept.ketme@unecon.ru

---

Е.М. Ефанова

Исследование современного состояния системы экономических интересов хозяйствующих субъектов и методы ее регулирования

Ключевые слова: экономические интересы, государственное регулирование, рыночная экономика, согласование, экономические школы

В статье рассмотрены теоретические подходы к трактовке категории «экономические интересы» и проблемы их согласования в рыночном хозяйстве, а также предложены механизмы их регулирования. Выявлена и обоснована необходимость формирования четкого понятийного аппарата в отношении того, что представляют собой экономические интересы и как они трансформировались с течением времени. Подчеркивается важность государственного влияния на формирование и удовлетворение общественных интересов.

E.M. Efanova

Research of the current state of the economic interests of economic agents and methods of its regulation

Key words: economic interests, government regulation, market economy, harmonization, economic school

The article examines the theoretical approaches to the treatment of the category «economic interests» and their coordination problems in market economy, as well as the mechanisms of their regulation. Identified and justified formation of a clear conceptual framework, concerning the fact what economic interests are and how they have been transformed over the time. Reflects the importance of public influence on the formation and satisfaction of the public interest.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., д. 21. Кафедра экономической теории и экономической политики. Тел.: 8 (812) 310-47-25. dept.koet@unecon.ru

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculty of economic theory and economic policy. Ph.: 8 (812) 310-47-25. dept.koet@unecon.ru

---

Д.И. Калинин

Программно-целевой подход к формированию и совершенствованию системы управления развитием предпринимательства в санаторно-курортной сфере

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, программно-целевой подход, государственная поддержка, государственная программа, инфраструктура

D.I. Kalinin

Target-oriented approach to the formation and improvement of the management of the development of entrepreneurship in the sanatorium sphere

Key words: small and medium enterprises, targeted approach, the state support, the state program, infrastructure

Одним из эффективных механизмов управления развитием предпринимательства является программно-целевой подход. Он успешно реализуется в Краснодарском крае с помощью государственных подпрограмм. В рамках каждой подпрограммы предусматривается реализация комплекса мер по эффективному социально-экономическому развитию региона, включая санаторно-курортную зону.

Контактные данные: 190103, СПб., Лермонтовский пр., д. 44.

One of the most effective mechanisms for management of the development of entrepreneurship is a targeted approach. It has been successfully implemented in the Krasnodar region with the help of state routines. Within each sub-program provides for implementation of measures for the effective socio-economic development of the region, including the health-resort zone.

Contact information: 190103, SPb., Lermontovskiy pr., 44.

Д.В. Ким

Специфические черты процесса управления человеческими ресурсами при осуществлении инновационной деятельности хозяйствующих субъектов

Ключевые слова: человеческие ресурсы, инновационная деятельность

В центре исследования находятся вопросы стратегического управления человеческими ресурсами в условиях инновационного развития хозяйствующих субъектов. Спецификой данной системы управления человеческими ресурсами является необходимость быстрой корректировки принимаемых решений с учетом изменений внешней среды и наличие четкой организационной структуры. На основе модели информационного сдвига в статье рассматривается роль человеческого капитала в инновационном развитии хозяйствующих субъектов.

Контактные данные: 190103, СПб., Лермонтовский пр., д. 44. Тел.: 8 (812) 575-03-00. red@finec.ru

D.V. Kim

Specific features of the process of human resource management in the implementation of innovation businesses

Key words: human resources, innovation

In the center of the study are issues of strategic human resource management in terms of innovative development businesses. The specificity of the human resources management system is the need for rapid adjustment of decisions based on changes in the external environment and the presence of a clear organizational structure. Based on the model of the information shift in the article examines the role of human capital in the innovative development of economic entities.

Contact information: 190103, SPb, Lermontovskiy pr. 44. Ph.: 8 (812) 575-03-00. red@finec.ru

---

Е.Д. Козлова

Повышение конкурентоспособности российской радиоэлектронной промышленности

Ключевые слова: радиоэлектронная промышленность, технологии, конкуренция, рынок

В статье сформулированы причины низкой конкурентоспособности промышленного сектора РФ на международном уровне. Предложен комплекс мероприятий, направленных на повышение позиций отечественных радиоэлектронных предприятий на рынке. Отдельный акцент сделан на необходимости повышения национального спроса на отечественную продукцию радиоэлектронной промышленности, а также использования инструментов государственного маркетинга.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., д. 21. Кафедра экономики предприятия и производственного менеджмента. Тел.: 8 (812) 310-40-83. edk.mail@yandex.ru

E.D. Kozlova

Increase of competitiveness of the Russian radio-electronic industry

Key words: radio-electronic industry, technology, competition, market

This article reveals the number of reasons for the low competitiveness of the industrial sector of the Russian Federation at the international level. We propose a set of measures aimed at improving the position of electronic domestic enterprises in the market. A special focus is placed on the need to improve the national demand for domestic production of electronic industry and use the instruments of state marketing.

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculty of enterprise economics and production management. Ph.: 8 (812) 310-40-83. edk.mail@yandex.ru

---

А.Н. Курганский

Государственная поддержка формирования инфраструктуры шестого технологического уклада в малом секторе экономики

Ключевые слова: технологический уклад, малый бизнес, инновационное развитие, государственная поддержка

В статье рассматриваются меры, предпринимаемые государством для стимулирования технологического развития российской экономики. Особое внимание автор уделил государственной поддержке малого инновационного бизнеса.

A.N. Kurganskiy

State support for the formation of the infrastructure of the sixth technological order in small business

Key words: technological order, small business, innovative development, state support

The article deals with the measures taken by the government to stimulate the technological development of the Russian economy. Particular attention is paid to the state support of small innovative businesses.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., д. 21. Кафедра экономической теории и экономической политики.
Тел.: 8 (911) 922-22-38.
kurgand@mail.ru

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculy of economic theory and economic policy.
Ph.: 8 (911) 922-22-38.
kurgand@mail.ru

Н.А. Михайлова

Влияние глобализации на формирование конкурентных преимуществ России

Ключевые слова: конкурентные преимущества, глобализация, мировая торговля, санкции, государство

В статье рассматривается формирование конкурентных преимуществ России в условиях глобализации. Анализируются внешние и внутренние факторы, влияющие на развитие конкурентных преимуществ страны. С целью формирования объективной оценки состояния российской экономики в статье приводятся аналитические данные. По итогам исследования определено место и роль России в международном разделении труда. Описываются проблемы современной России и даются рекомендации по дальнейшему развитию отечественной экономики.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., д. 21. Кафедра общей экономической теории. Тел.: 8 (950) 030-55-94.
nata.mih@rambler.ru

N.A. Mihailova

The impact of globalization on the formation of competitive advantages of Russia

Key words: competitive advantage, globalization, world trade, sanctions, the state

The article discusses the formation of competitive advantages of Russia in the conditions of globalization. Analyzes the external and internal factors influencing the development of competitive advantages of the country. To form an objective assessment of the state of the Russian economy the article presents analytical data. The survey defined the role and place of Russia in the international division of labour. Describes the problems of modern Russia, and provides recommendations for further development of the domestic economy.

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculty of general economic theory.
Ph.: 8 (950) 030-55-94.
nata.mih@rambler.ru

А.Н. Мухамедшина

К вопросу о понятии культуры предпринимательства

Ключевые слова: культура предпринимательства, элементы культуры предпринимательства

В статье отражена важность культуры в предпринимательстве, представлены и проанализированы ключевые подходы к трактовке понятия «культура предпринимательства», обосновано авторское уточнение исследуемого термина. Также обозначены пять ключевых групп элементов культуры предпринимательства и разработан принцип их дифференциации в соответствии с коммерческой и некоммерческой целями деятельности предприятия.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., 21. Кафедра маркетинга.
Тел.: 8 (904) 518-78-57.
allam88@mail.ru

A.N. Mukhamedshina

To the question about the concept of a culture of entrepreneurship

Key words: entrepreneurial culture, elements of the culture of entrepreneurship

The article discusses the importance of the culture in the entrepreneurship; it deals with presentation and analysis of key approaches to the interpretation of the concept of «entrepreneurial culture» and substantiation of the author's definition. Also, five key groups of elements of the entrepreneurial culture are reflected along with the principle of their differentiation according to commercial and non-commercial objectives of the enterprise.

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculty of marketing.
Ph.: 8 (904) 518-78-57.
allam88@mail.ru

К.Г. Риет

Уровень жизни и асоциальное поведение: сравнительный анализ регионов Российской Федерации

Ключевые слова: уровень жизни, асоциальное (антиобщественное) поведение, преступность, заработная плата, смертность от внешних причин

В статье рассматриваются статические и динамические закономерности между уровнем жизни и распространенностью асоциального (антиобщественного) поведения. Устанавливается зависимость текущего уровня асоциального поведения с качеством населения и другими факторами долговременного характера.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., 21. Кафедра статистики и эконометрики.
Тел.: 8 (952) 231-08-00.
Gyulumyan.k@mail.ru

K.G. Riet

Standards of living and asocial behavior: comparative study of the regions of the Russian Federation

Key words: standards of living, asocial behavior (antisocial), crime, salary, mortality from external causes

The article reviewed static and dynamic patterns between the standards of living and the prevalence of asocial behavior (antisocial behavior). It is established the dependence of the current level of anti-social behavior from the quality of the population and other long-term factors.

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculty of statistic and econometric.
Ph.: 8 (952) 231-08-00.
Gyulumyan.k@mail.ru

Д.П. Соловьев

Реальный сектор российской экономики и совершенствование механизма его развития

Ключевые слова: реальный сектор, конкурентоспособность, глобализация, регулирование, развитие

В статье рассматривается влияние глобализации на состояние и развитие реального сектора отечественной экономики. На основе исследования современного состояния российской экономики, с учетом политической нестабильности, делается вывод о необходимости изменения соотношения между государственными и плановыми механизмами регулирования. Это требование обосновывается исходя из позиций глобальной конкурентоспособности отечественного реального сектора, а также российской экономики в целом.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., д. 21. Кафедра экономической теории и экономической политики.
Тел.: 8 (981) 103-22-62.
finec_oet@mail.ru

D.P. Solovyev

The real sector of the Russian economy and the improvement of the mechanism of its development

Key words: real sector, competitiveness, globalization, regulation, development

This article discusses the impact of globalization on the state and development of the real sector of the domestic economy. The conclusion about the necessity of changing the balance between public and planned regulatory mechanisms is done on the base of studying of the current state of the Russian economy, taking into account political instability. This requirement is justified based on the global competitiveness of the domestic real sector and the Russian economy as a whole.

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21. Faculty of economic theory and economic policy.
Ph.: 8 (981) 103-22-62.
finec_oet@mail.ru

А.В. Яблочников

Прогнозирование уровня цен на закупаемые для нужд военной организации материально-технические средства

Ключевые слова: прогнозирование цен, материально-техническое обеспечение, военно-экономические потребности

На основе анализа экономико-статистических зависимостей в статье предложена методика прогнозирования цен на закупаемые для нужд военной организации государства материально-технические средства.

Контактные данные: 403023, Вольск, ул. Горького, д. 11.
aleksyabl@mail.ru

A.V. Yablochnikov

Predicting the level of prices for purchased for the needs of the military organization of the material and technical means

Key words: price forecasting, logistics, military and economic needs

Based on the analysis of economic and statistical dependencies in the article proposed a method of forecasting prices for purchased for the needs of the military organization of the state of the material and technical means.

Contact information: 403023, Volsk, Gorkogo st., 11.
aleksyabl@mail.ru

В.О. Яковлева

Факторы формирования и развития ресурсного потенциала туризма в регионах Российской Федерации

Ключевые слова: туризм, туристская индустрия, туристские ресурсы, туристские услуги, туристская инфраструктура, социально-экономические факторы, регионы

В статье даны характеристика и аналитическая оценка факторов, связанных с формированием и развитием ресурсного потенциала туризма в регионах Российской Федерации с акцентом на анализ социально-экономических факторов. Выделены основные группы факторов, влияющих на развитие регионального туризма России. Сформулированы и систематизированы факторы формирования и развития потенциала туристских ресурсов, туристской индустрии и туристской инфраструктуры регионов России.

Контактные данные: 191023, СПб., Садовая ул., д. 21. Кафедра экономической теории и экономической политики.
Тел.: 8 (812) 310-40-57.
prognozplan@yandex.ru

V.A. Yakovleva

Factors of the formation and development of the resource potential of tourism in the regions in Russia

Key words: tourism, tourism industry, tourism resources, tourism services, tourist infrastructure, socio-economic factors, regions

The paper presents the characterization and analytical evaluation of factors associated with the formation and development of the resource potential of tourism in the regions of the Russian Federation, with emphasis on the analysis of socio-economic factors. The basic groups of factors that influence the development of regional tourism in Russia are systematized. Formation factors and capacity development of tourist resources, the tourism industry and the tourism infrastructure in the regions of Russia are formulated.

Contact information: 191023, SPb., Sadovaya st., 21.
Faculty of economic theory and economic policy.
Ph.: 8 (812) 310-40-57.
prognozplan@yandex.ru

Т.Г. Максимова,
Д.Н. Верзилин,
С.В. Муравьева

Состояние и тенденции инновационного развития обрабатывающих отраслей промышленности Санкт-Петербурга: статистический обзор

T.G. Maksimova,
D.N. Verzilin,
S.V. Muravieva

The condition and tendencies of processing industries' innovation development in St. Petersburg: a statistical survey

Ключевые слова: инновационное развитие, промышленный комплекс, обрабатывающие отрасли промышленности, промышленная политика, модернизация промышленности

В статье рассматриваются вопросы мониторинга состояния и тенденций инновационного развития обрабатывающих отраслей промышленности Санкт-Петербурга. Авторами определена роль обрабатывающей промышленности города в развитии промышленности страны в целом, проведен анализ статистических данных по исследуемым отраслям за 2009–2014 г. Выделены тенденции развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга и основные направления реализации промышленной политики.

Контактные данные: 194021, СПб., Новороссийская ул., д. 50. Кафедра статистики и моделирования социально-экономических процессов.
Тел.: 8 (812) 297-82-01.
stat@spbtei.ru

Key words: innovation development, industrial complex, processing industries, industrial policy, industrial modernization

The article considers the issues of monitoring the current state and trends of processing industies' innovation development in St. Petersburg. The authors defined the role of processing industries in the industrial development of the country and carried out the analisis of statistical data of processing industries in 2009–2014. There are highlighted development trends of the industrial complex of St. Peterburg and the main directions of implementation of industrial policy.

Contact information: 191023, SPb., Novorossiyskaya st., 50. Faculty of statistics and modelling of socio-economic processes.
Ph.: 8 (812) 297-82-01.
stat@spbtei.ru

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) фотография, минимальный размер 9×13 см (желательно в электронном виде 300 ppi);

2) аннотация статьи на русском и английском языках, 6 строк;

3) ключевые слова, отражающие основные идеи статьи (5–8 слов и словосочетаний на русском и английском языках);

4) дискета, диск или флеш-карта (статья, биографическая справка, аннотация, ключевые слова в электронном виде);

5) биографическая справка:

— ФИО полностью на русском и английском языках,

— ученая степень, ученое звание,

— соискатель или докторант, при каком вузе,

— вуз и год окончания,

— должность и место работы (обязательно),

— количество публикаций,

— сфера научных интересов,

— домашний, мобильный и рабочий телефоны, e-mail, контактная информация для переписки (адрес на русском и английском языках).

6) 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

Почтовый адрес:
191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21, комн. 141,
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) фотография, минимальный размер 9×13 см (желательно в электронном виде 300 ppi);

2) аннотация статьи на русском и английском языках, 6 строк;

3) ключевые слова, отражающие основные идеи статьи (5–8 слов и словосочетаний на русском и английском языках);

4) дискета, диск или флеш-карта (статья, биографическая справка, аннотация, ключевые слова в электронном виде);

5) биографическая справка:

— ФИО полностью на русском и английском языках,

— соискатель или аспирант, при каком вузе,

— вуз и год окончания,

— количество публикаций,

— область научной специализации,

— домашний, мобильный и рабочий телефоны, e-mail, контактная информация для переписки (адрес на русском и английском языках).

6) рецензия доктора наук и/или профессора, 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

Почтовый адрес:
191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21, комн. 141,
редакция журнала «Известия СПбГЭУ»

УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ

«ИЗВЕСТИЯ СПбГЭУ»

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, 1-й этаж, комн. 141,
редакция журнала «Известия СПбГЭУ»

Секретарь редакции
Малых Елена Борисовна

Контактный телефон/факс: 8 (812) 310-26-92 (редакция)
E-mail: red@finec.ru

Редакторы *Ю.А. Безуглая, С.С. Алмаметова*
Обложка художника *А.А. Сивакова*
Оригинал-макет *А.А. Сивакова*

Подписано в печать 10.11.14 г. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 26,97. Уч.-изд. л. 26.83. Тираж 1000 экз. Заказ 622.

Адрес редакции журнала «Известия СПбГЭУ»: 191023, С.-Петербург, Садовая ул., д. 21, комн. 141.
Адрес издателя и типографии: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21
Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ.
Цена номера — 650 руб.