
СТРАНИЦЫ АСПИРАНТОВ И СОИСКАТЕЛЕЙ

УДК 339.138

Антипова Лидия Григорьевна,*

доцент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: lidiadek202@yandex.ru

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА С ПОЗИЦИИ ЗАЩИТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

В статье представлены результаты исследования развития рынка пассажирских перевозок крупного мегаполиса с позиции защиты интересов потребителей транспортных услуг и обеспечения безопасности дорожного движения.

Ключевые слова: безопасность, ответственность, пассажирские перевозки, потребитель, страхование.

Antipova Lidia Grigorevna

DEVELOPMENT OF URBAN PASSENGER TRANSPORT MARKET ANALYZED FROM POSITION TO PROTECT CONSUMERS OF TRANSPORT SERVICES

The article presents the results of studies in the development of a megalopolis public transportation market performed bearing in mind protection of consumers interests and providing security.

Keywords: safety, liability, passenger transportation, consumer, insurance.

Автобусный пассажирский транспорт играет важную роль в повседневной жизни людей, пользующихся его услугами в разных целях, начиная от поездок на работу и обратно и заканчивая туристическими путешествиями. Сегодня именно автобусы являются крупнейшим поставщиком услуг пассажирского транспорта во всем мире, несмотря на огромную конкуренцию среди других видов транспорта. Регулирующее воздействие государства на рынок городских пассажирских перевозок связано с необходимостью повышения безопасности дорожного движения и защитой прав потребителей транспортных услуг. С этой целью введено обязательное лицензирование автомобильных пассажирских перевозок, основными целями которого являются: регулирование рынка транспортных услуг, обеспечение безопасности дорожного движения, соблюдение экологических требований, защита прав потребителей транспортных услуг и соблюдение норм антимонопольного законодательства.

Функционирование пассажирского транспорта в крупнейших городах во многом определяет их социально-экономический потенциал, поэтому формирование системы городского заказа на транспортное обслуживание населения – одна из ключевых задач администрации города. Управление городским пассажирским транспортом в крупных российских городах осуществляется по модели регулируемого рынка, т.е. транспортный процесс осуществляется частными компаниями-

перевозчиками под контролем государственных органов власти на основе конкурсного отбора перевозчиков. Данная модель является оптимальной и обладает определенными достоинствами, сочетая государственное регулирование и конкурентную борьбу за право выхода на рынок. Исходя из модели регулируемого рынка объектом управления является транспортная система региона, субъектом – орган муниципальной власти, отвечающий за организацию пассажирских перевозок. Выделяется ряд основных задач, которые необходимо решить субъекту управления в рамках реализации данной модели для управления городским пассажирским транспортом: проведение мониторинга для определения потребностей населения в пассажирских перевозках; анализ полученной информации для определения объемов, в которых необходимо предоставлять транспортные услуги населению, разработка маршрутов в рамках транспортной сети, планирование расписания и интервалов движения; расчет предполагаемых затрат от процесса перевозки, а также предполагаемых доходов, формирование бюджета; обеспечение маршрутов подвижным составом, привлечение перевозчиков; обеспечение проезда льготным категориям пассажиров; контроль над деятельностью перевозчиков и состоянием системы; государственное финансирование и регулирование транспортной системы региона и т.д. Решение указанных задач предполагает необходимость



учета ряда качественных и количественных критериев, а также оценки качества оказываемых транспортных услуг (доступности, безопасности, надежности, удобства, стоимости и т.д.).

В последнее время в области транспортного обеспечения возникли определенные проблемы, связанные с обеспечением безопасности пассажирских перевозок и защитой прав потребителей транспортных услуг. Данная проблема является весьма актуальной, т.к., по данным СМИ, в России с начала 2013 года произошло уже более 3000 аварий, в которых пострадали пассажиры общественного транспорта. Поэтому государством и пассажирскими автобусными предприятиями были предприняты определенные меры в этом направлении.

С 1 января 2013 года в силу вступил федеральный закон № 67 «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном». Основной целью принятого закона является защита интересов пассажиров путем обеспечения гарантированного возмещения вреда, причиненного им при перевозке, независимо от вида транспорта и характера перевозки. Также закон уменьшает случаи возможного отказа страховщика в выплате страхового возмещения или освобождения от такой выплаты. Устанавливается и ответственность страховщика за задержку выплаты возмещения в виде пеней [1].

Согласно этому закону все пассажирские перевозчики в России, имеющие соответствующую лицензию на осуществление пассажирских перевозок, обязаны страховать свою ответственность перед пассажирами. В законе также установлены максимальные пределы страховых выплат при возникновении страхового случая, размер которых существенно выше применяемых ранее. Так, при возникновении страхового случая по риску гражданской ответственности страховой компанией должна выплачиваться компенсация за причинение вреда жизни пассажира – до 2 млн 25 тыс. руб.; за причинение вреда здоровью пассажира – до 2 млн руб.; за причинение вреда имуществу пассажира – до 23 тыс. руб.

Для того чтобы претендовать на компенсацию, пострадавший должен направить перевозчику письменное заявление о выплате страхового возмещения, составленное в произвольной форме, и документы, перечень и порядок оформления которых определяются Правительством РФ. Указанные документы должны содержать сведения о потерпевшем, произошедшем событии и его

обстоятельствах, характере и степени повреждения здоровья потерпевшего. Срок выплаты компенсации – 30 календарных дней со дня получения страховщиком документов.

Контроль за исполнением перевозчиками обязанностей по данному виду страхования возложен на Федеральную службу по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор).

Введение данного закона было связано с тем, что обязательное личное страхование пассажиров существовало только на междугородних автобусных маршрутах, однако из-за ненадлежащего контроля некоторые перевозчики вообще не приобретали такую страховку. Кроме того, существовавшая ранее система личного страхования пассажиров на некоторых видах пассажирских перевозок не обеспечивала соразмерного и гарантированного возмещения вреда, причиненного пассажирам. Помимо этого очевидны и проблемы, которые в связи с этим стояли перед перевозчиками, в том числе – отсутствие у перевозчиков необходимых средств для возмещения причиненного вреда пассажиру. Страхование ответственности перевозчика должно стать эффективной заменой личному страхованию пассажиров.

Однако следует отметить, что в настоящее время действие данного закона не распространяется на перевозчиков, осуществляющих некоммерческие перевозки, такие как перевозка пациентов, включая сопровождающих их медицинских работников, которая осуществляется медицинскими учреждениями; перевозка учащихся и спортсменов, осуществляемая образовательными учреждениями; и иные виды некоммерческих перевозок, которые не подпадают под действие транспортных уставов и кодексов, в связи с тем, что в соответствии с положениями принятого закона указанные организации не являются перевозчиками, обязанными осуществлять обязательное страхование. Следовательно, при наступлении событий, в результате которых указанным выше категориям граждан может быть причинен вред жизни или здоровью, они не будут иметь возможности получить страховое возмещение в рамках действующего закона.

Таким образом, с точки зрения защиты прав потребителей транспортных услуг существует необходимость распространения действия данного закона и на перевозчиков, осуществляющих некоммерческие перевозки, в целях обеспечения более полной социальной защиты прав и интересов граждан РФ.

Организацией автобусного сообщения в Санкт-Петербурге занимается комитет по транспорту при администрации города. Пассажирские



автобусные перевозки осуществляются как государственными, так и частными компаниями-перевозчиками, выбор которых осуществляется с помощью конкурсных процедур. Функции контроля за работой перевозчиков выполняет СПб ГУ «Организатор перевозок». Основными игроками на рынке пассажирских транспортных услуг Санкт-Петербурга в настоящее время являются: СПб ГУП «Пассажиравтотранс» (45 %), ООО «Питеравто» (22 %), ОАО «Третий парк» (21 %) [2]. Итоги работы в 2013 г. показали, что коммерческие перевозчики, обслуживающие регулярные автобусные маршруты, по сравнению с государственными предприятиями намного чаще нарушают лицензионные требования: не спешат на своем подвижном составе внедрять автоматизированные системы мониторинга и контроля за пассажирским транспортом, хотя практика показывает их эффективность и быструю окупаемость, своевременно заключать договоры обязательного страхования гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажира, используют на регулярных социальных маршрутах подвижной состав, не соответствующий лицензионным требованиям.

Так, например, в Санкт-Петербурге на осно-

вании нарушений требований по обеспечению безопасности пассажирских перевозок часть социальных маршрутов, обслуживаемых коммерческим перевозчиком ООО «Питеравто», с ноября 2013 года была передана государственно-му предприятию – СПб ГУП «Пассажиравтотранс».

Все вышесказанное требует совершенствования механизма допуска перевозчиков на рынок пассажирских перевозок; усиления контроля за деятельностью как коммерческих, так и некоммерческих перевозчиков с целью обеспечения безопасности пассажирских перевозок и защиты прав потребителей транспортных услуг; разработки методик финансового обеспечения социальных пассажирских перевозок; а также усиления надзорных функций за деятельностью перевозчиков.

Литература

1. <http://www.consultant.ru> (официальный сайт компании «КонсультантПлюс», дата обращения 20.11.2013 г.).
2. <http://www.orgp.ru> (официальный сайт СПб ГУ «Организатор перевозок», дата обращения 22.11.2013 г.).

* Публикуется по рекомендации: Е. В. Будрина, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики и менеджмента на транспорте СПбГЭУ.

УДК 656.078.1

Антипов Денис Сергеевич,*

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: denehome.spb@mail.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ПОВЕДЕНИЕМ ГРУЗОВЫХ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматривается оценка значимости и степени использования методов управления организационным поведением с целью формирования модели управления организационными изменениями грузового автотранспортного предприятия.

Ключевые слова: исследование, показатель значимости, методы управления организационным поведением.

Antipov Denis Sergeevich

METHODS OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR MANAGEMENT AT THE CARGO MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES

The article discusses assessment of the importance and extent of use of methods of management of organizational behavior, in order to design a model for managing organizational changes at cargo motor transportation enterprise.

Keywords: study, indicator of the significance, methods of organizational behavior management.

Организационные изменения представляют собой процесс замены устаревших и неспособных в должной мере выполнять свои функции элементов внутренней среды предприятия новыми или дополнением их ранее не существовав-

шими с целью обеспечения соответствия параметров деятельности требованиям внешней среды.

Успешное проведение организационных изменений предполагает соответствующую коррек-



тировку управления организационным поведением на предприятии, что, в свою очередь, подразумевает использование определенных методов.

Организационное поведение означает понимание и объяснение причин поступков людей, работающих в организации, прогнозирование тех или иных поведенческих моделей в различных ситуациях, контроль модификаций поведения работников и стимуляцию таких мотивов, которые повышали бы производительность труда и улучшали бы результативность работ [1].

Для проведения исследования методов управления организационным поведением, характерных для предприятий грузового автотранспорта, была составлена анкета, используемая при проведении опроса среди представителей предприятий транспортной отрасли. Данная анкета направлена на получение информации, требуемой для определения степени использования и значимости применяемых методов управления организационным поведением.

В ходе исследования ставилась задача оценки степени использования и значимости методов управления организационным поведением и на

основании полученных результатов выявления наиболее слабых сторон этого процесса.

Исследованием были охвачены 23 автотранспортных предприятия с общей численностью сотрудников 475 человек, в том числе: руководители – 32 человека (6,7 %), специалисты – 112 человек (23,6 %), сотрудники, относящиеся к категории «рабочие», – 331 человек (69,7 %).

Значительная часть предприятий, вошедших в выборку, осуществляет такой вид деятельности, как перевозки по территории России – 54 %, международными перевозками занимаются 8 % исследованных предприятий, оказывают транспортно-экспедиторские услуги 23 % предприятий, осуществляют перевозки опасных грузов 15 % предприятий.

Как можно заметить из данных, представленных на рис. 1, среди руководителей грузовых автотранспортных предприятий преобладающий (по продолжительности) стаж работы на предприятии составляет от 10 до 15 лет, 51 % опрошенных специалистов и 57 % сотрудников, относящихся к категории «рабочие», имеют стаж работы на предприятии в интервале от 5 до 10 лет.

Методы управления организационным поведением в виде схемы представлены на рис. 2.

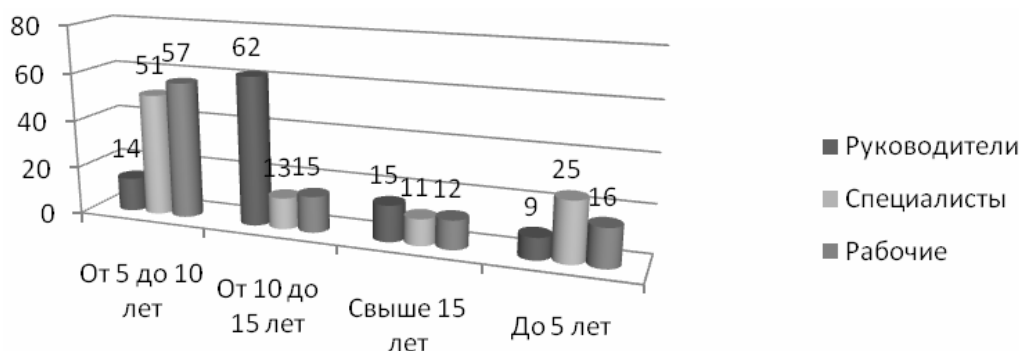


Рис. 1. Распределение респондентов по стажу работы на предприятии

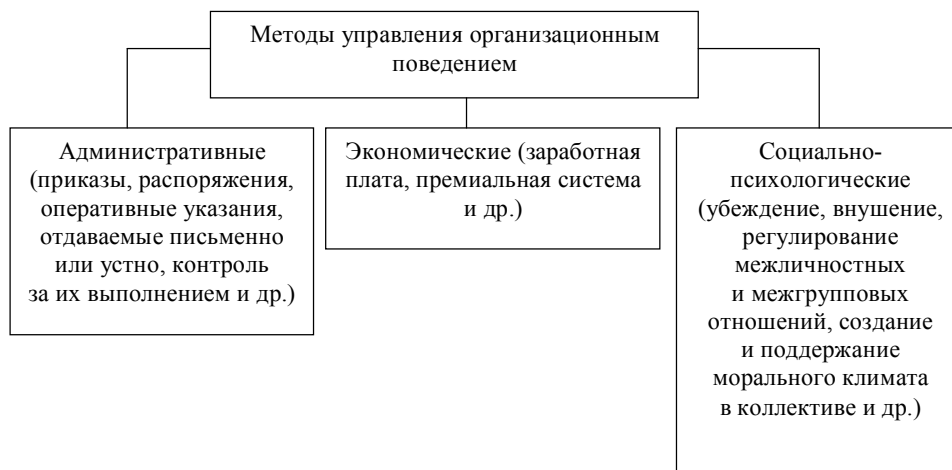


Рис. 2. Методы управления организационным поведением



Степень использования и значимость методов управления организационным поведением оценивались в соответствии со шкалой, представленной в табл. 1.

Для оценки степени использования методов управления организационным поведением рассчитывался соответствующий показатель по формуле

$$K_{ис} = \frac{\sum (F_i * N_i)}{\sum N_i}, \quad (1)$$

где $K_{ис}$ – показатель использования, балл;

F_i – среднее значение использования по i -му фактору, балл;

N_i – среднее значение значимости i -го фактора;

i – оцениваемый фактор ($i = 1 \div n$).

Для вычисления значения степени использования (в %) применяется следующая формула:

$$K_{ис\%} = \frac{K_{ис} * 100\%}{4}, \quad (2)$$

где $K_{ис\%}$ – показатель использования, %;

$K_{ис}$ – показатель использования, балл;

4 – максимальное количество баллов в используемой шкале.

Средние значения степени использования и значимости методов управления рассчитывались с использованием следующей формулы:

$$Cp_i = \frac{(V_{воi} * 4 + V_{чви} * 3 + V_{рni} + V_{нси} * 2)}{(V_{воi} + V_{чви} + V_{рni} + V_{нси})}, \quad (3)$$

где $V_{воi}$ – численность респондентов, ответивших «всегда» / «очень важно», чел;

$V_{чви}$ – численность респондентов, ответивших «часто» / «важно», чел;

$V_{рni}$ – численность респондентов, ответивших «редко» / «неважно», чел.;

$V_{нси}$ – численность респондентов, ответивших «никогда» / «совсем неважно», чел.;

i – порядковый номер оцениваемого фактора ($i = 1 \div n$).

Основные результаты исследования степени использования и значимости административных методов управления организационным поведением представлены в табл. 2.

При оценке значимости административных методов управления организационным поведением были выявлены следующие особенности: по мнению руководителей, административные методы имеют высокую значимость в процессе управления организационным поведением, в то же время мнение рабочих предприятий грузового автомобильного транспорта отличается и характеризуется меньшей оценкой значимости методов этой группы. Данную особенность можно объяснить тем, что среди руководителей автотранспортных предприятий распространен авторитарный стиль руководства.

Использование экономических методов управления организационным поведением, по мнению специалистов и рабочих, находится на недостаточно высоком уровне, в то время как руководители транспортных предприятий считают, что эти методы используются в достаточной мере. Значимость экономических методов управления организационным поведением для специалистов и рабочих исследуемых предприятий находится на более высоком уровне по сравнению с оценками этого показателя руководителями. Результаты исследования по оценке степени использования и значимости социально-психологических

Таблица 1

Шкала оценки степени использования и значимости методов управления организационным поведением

Степень использования	Оценка	Значимость	Оценка
Всегда	4	Очень важно	4
Часто	3	Важно	3
Редко	2	Неважно	2
Никогда	1	Совсем не важно	1

Таблица 2

Показатели степени использования и значимости административных методов управления организационным поведением

Категория работников	Показатель использования		Показатель значимости	
	Абсолютное значение, балл	Относительное значение, %	Абсолютное значение, балл	Относительное значение, %
Руководители	3,94	98,5	3,97	99,2
Специалисты	3,78	94,5	3,74	93,5
Рабочие	3,73	93,2	2,67	66,7



Таблица 3

Показатели степени использования и значимости экономических методов управления организационным поведением

Занимаемая должность	Показатель использования		Значимость	
	Абсолютное значение, балл	Относительное значение, %	Абсолютное значение, балл	Относительное значение, %
Руководители	3,88	97,0	3,50	87,5
Специалисты	2,84	71,0	3,93	98,2
Рабочие	2,72	68,0	3,96	99,0

Таблица 4

Показатели степени использования и значимости социально-психологических методов управления организационным поведением

Занимаемая должность	Показатель использования		Значимость	
	Абсолютное значение, балл	Относительное значение, %	Абсолютное значение, балл	Относительное значение, %
Руководители	2,81	70,25	2,49	62,25
Специалисты	2,3	57,5	3,94	98,5
Рабочие	2,13	53,25	3,92	98,0

Таблица 5

Оценка показателей степени использования и значимости методов управления организационным поведением

Группа методов управления организационным поведением	Показатель использования, %			Показатель значимости, %		
	Руководители	Специалисты	Рабочие	Руководители	Специалисты	Рабочие
Административные	98,5	94,5	93,2	99,2	93,5	66,7
Экономические	97,0	71,0	68,0	87,5	98,2	99,0
Социально-психологические	70,25	57,5	53,25	62,25	98,5	98,0

методов управления организационным поведением представлены в табл. 4.

Значимость социально-психологических методов управления организационным поведением достаточно высоко оценена работниками таких категорий, как рабочие и специалисты, а степень использования данных методов, согласно результатам исследования, находится на низком уровне. Полученные результаты исследования по всем рассматриваемым группам методов сведены в табл. 5.

Согласно результатам проведенного исследования, руководители грузовых автотранспортных предприятий для достижения поставленных целей отдают предпочтение административным методам управления организационным поведением и в меньшей степени уделяют внимание социально-психологическим методам, которые, как следует из настоящего исследования, имеют

высокую значимость для таких категорий работающих, как «специалисты» и «рабочие».

Выявленные расхождения в выборе и оценке методов управления организационным поведением разными категориями работающих отрицательно сказываются на лояльности и степени удовлетворенности условиями труда работающих, что, в свою очередь, снижает управляемость и эффективность управления организационными изменениями.

Литература

1. Красовский Ю. Д. Организационное поведение: учебник. – Издательство: Юнити-Дана, 2010 г. – 527 с.

* Публикуется по рекомендации: Е. В. Табачникова, к-т экон. наук, доцент, кафедра экономики и менеджмента на транспорте СПбГЭУ.



УДК 338.48

Белова Надежда Михайловна,*

специалист отдела научно-исследовательской работы,
филиал Санкт-Петербургского государственного
экономического университета в г. Чебоксары;
e-mail: molodets21@rambler.ru

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА КАК ЭКСПОРТНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ¹

В статье рассматриваются вопросы развития услуг сельского туризма как экспортно ориентированной сферы экономики Чувашской Республики.

Ключевые слова: экспорт услуг сельского туризма; модель устойчивого развития сельского туризма

Belova Nadejda Mihailovna

DEVELOPMENT OF RURAL TOURISM AS AN EXPORT-ORIENTED SECTOR OF THE CHUVASH REPUBLIC ECONOMY

The article examines the development of rural tourism services as an export-oriented sector in the economy of the Chuvash Republic.

Keywords: rural tourism services export; model of sustainable development of rural tourism.

В Чувашской Республике при значительном туристском потенциале практически отсутствует государственная поддержка развития туризма, хотя конкурентоспособность организаций республики в данной сфере напрямую зависит от подхода государства к этому вопросу. Требуется широкое осмысление новых форм и принципов взаимодействия органов исполнительной власти различных уровней и с туристскими организациями. Тем самым возникает необходимость проводить глубокое изучение механизмов функционирования туристского регулирования и деятельности туристских организаций, что определяет актуальность темы.

За предшествующие десять лет (2003 – 2012 гг.) объем туристских услуг, оказанных населению, вырос более чем в 12 раз. В 2012 г. объем туристских услуг был равен 541,2 млн руб., или 1,58 % от общего объема платных услуг, оказанных населению республики, по сравнению с 2011 г. данный показатель увеличился на 110,3 % (рис. 1) [3].

Туристскими фирмами Чувашской Республи-

ки по итогам 2012 года было обслужено 82,5 тыс. туристов, что составляет 24 792 туристских пакетов, в том числе туров по России реализовано на 26 858 путевок, из них наибольшим спросом пользовались туры по Краснодарскому краю, Москве, Республике Марий Эл, Республике Татарстан, Санкт-Петербургу.

Постоянно растет спрос на услуги туристских организаций, расположенных за рубежом. Традиционно для отдыха и путешествия население Чувашской Республики выбирает такие страны, как Египет (25,2 % от общего количества граждан России, отправленных в туры по зарубежным странам), Турция (24,2 %), Испания, (6,4 %), Объединенные Арабские Эмираты (6 %), Греция (4,8 %) и Таиланд (4,6 %). Всего за 2012 г. в зарубежные поездки было отправлено более 24,4 тыс. человек, что составило 8,3 тыс. путевок [2].

Спрос на услуги туристских организаций республики, формирующийся в других регионах России, представляет собой внутренний въездной туризм, регулирование которого является приоритетным, так как въездной туризм облада-

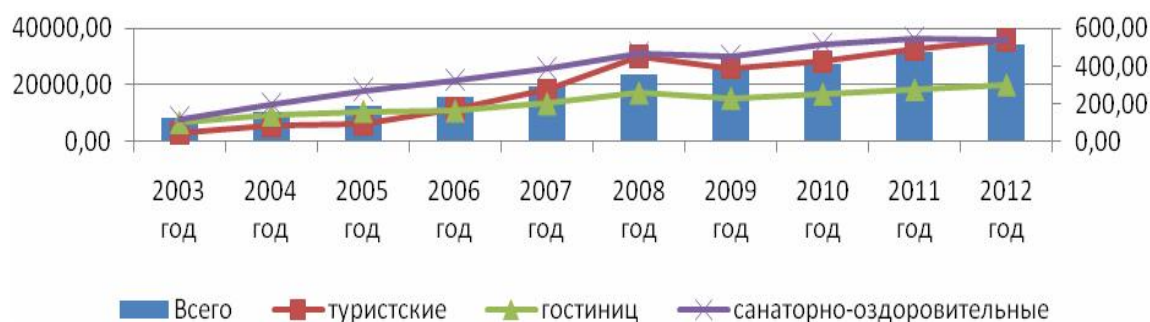


Рис. 1. Объем платных услуг, оказанных населению в ЧР за 2003 – 2012 гг.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта № 13-32-01263 «Организационно-экономический механизм развития экспорта туристских услуг».



ет наиболее выгодными потребительскими свойствами, выступает как экспортно ориентированная отрасль и имеет важное экономическое значение. Более того, к основным потокам туристов, прибывающих в Чувашию, относятся круизные туристы, бизнес-туристы, отпускники, в основном останавливающиеся в сельской местности, туристы, приехавшие на лечение и оздоровление в республиканские здравницы, спортивные делегации, транзитные автотуристы, участники культурно-массовых мероприятий.

На территории Чувашской Республики туристскими организациями в 2012 году принято и обслужено более 125 тыс. человек, среди которых более 48 % составляют круизные экскурсанты, их число ежегодно растет прежде всего за счет увеличения количества заходов туристских теплоходов в речной порт г. Чебоксары. По данным Чебоксарского речного порта, в навигацию 2012 года в речной порт г. Чебоксары зашли 415 туристских теплоходов с общим количеством экскурсантов более 60 тысяч чел. (в 2011 году – 395 теплоходов, экскурсантов – 52 562 человек, в 2010 году – 405 теплоходов, в которых обслужили 57 871 экскурсантов) [1]. Количество туристских судозаходов в г. Чебоксары за период 2005 – 2012 годов увеличилось в 1,6 раза. Это говорит о востребованности круизных путешествий и большой работе туристских организаций и Чебоксарского речного порта по привлечению экскурсантов в г. Чебоксары.

По всем направлениям формирования идет постепенное увеличение спроса на туристские услуги. Количество граждан, обслуженных туристскими организациями республики, в 2012 году по сравнению с 2005 годом увеличилось в 1,52 раза [2]. В 2012 г. данный показатель сократился по отношению к 2011 г. на 13,8 % и составлял 125 тыс. чел., но в целом динамика выглядит положительной. О высоком международном спросе на услуги туристских организаций Чувашской Республики пока рано говорить, т.к. Чувашию посещают не более 3 тыс. иностранцев, среди которых треть – круизные туристы, но, тем не менее, можно смело говорить об экспорте туруслуг.

Достижение представленных показателей связано с огромным потенциалом Чувашии в сфере развития въездного туризма. Чувашская Республика представляет собой прекрасный край для развития индустрии туризма и отдыха. Она располагает огромным потенциалом для развития как внутреннего, так и въездного туризма, в том числе для приема иностранных гостей. У Чувашии есть все необходимое – уникальная природная среда, благоприятные природно-климатичес-

кие, туристско-рекреационные ресурсы, богатое историческое и культурное наследие, самобытная культура и традиции, а в отдельных районах – заповедная зона парков, в которых налицо богатство и разнообразие редких и исчезающих видов растительного и животного мира, занесенных в Красную книгу Российской Федерации и Чувашской Республики. Поэтому рекреационные ресурсы, имеющиеся в республике, позволяют развивать все виды туризма и принимать гостей круглый год. Сегодня в республике широко развиты деловой, историко-архитектурный, лечебно-оздоровительный, религиозно-паломнический, фольклорно-этнографический, сельский и другие виды туризма.

Необходимость создания благоприятных условий для развития сельского туризма в регионе определяется его характеристиками; в их числе развитие въездного и внутреннего туризма, обеспечения притока инвестиций на село; появление новых рабочих мест и развитие форм занятости; рост доходов на селе и возрождение национальных традиций.

Развитие сельского туризма во многих регионах является приоритетным и может быть отнесено в так называемую «социальную сферу», которая всегда находится в числе первых интересов государства. Более того, Чувашия является аграрной республикой: 55,2 % территории представлены сельскохозяйственными угодьями, 40,2 % населения проживает в сельской местности. И, как во многих регионах России, доля безработицы среди сельского населения республики высокая, а заработная плата низкая.

Вследствие всего этого определение актуальности применения концепции устойчивого развития сельского туризма сводится к преимуществам его развития. Сельский туризм – важнейший фактор преодоления процесса деградации сельских территорий, сохранения и воссоздания культурного наследия, национальной самобытности региона. Он должен способствовать повышению уровня доходов сельского населения, сокращению уровня безработицы на селе, более рациональному использованию труда местных жителей, стимулированию создания новых рабочих мест, более того, развитию социальной и инженерной инфраструктуры сельских муниципальных образований, производственных и природных ресурсов села.

Сельский туризм в республике, как отмечает Минэкономразвития, начал активно развиваться после того, как эта отрасль получила возможность льготного кредитования в рамках нацпроекта «Развитие АПК». Причиной этого является



и тот факт, что в 2007 г. Чувашия выбрана Еврокомиссией пилотным регионом в России благодаря своему кадровому потенциалу и активной работе правительства ЧР в развитии туризма как одной из перспективных областей экономики в регионе.

Уже сейчас в районах республики появились деревенские гостевые дома, обставленные старинной домашней утварью, с отдельной летней кухней, баней, которые готовы принять туристов, в том числе и зарубежных. Они уже есть в Ибресинском, Мариинско-Посадском, Ядринском и других районах. Общая площадь предоставляемых комнат только в Ибресинском районе превышает 200 кв. м, вместимость более 30 человек, а в летний период и более.

С 2007 г. в Чебоксарском районе начал функционировать конно-туристический комплекс «Замка», который строился согласно республиканской целевой программе «Развитие туризма в Чувашской Республике на 2005 – 2010 годы». Это первый проект развития сельского туризма в Чувашии в таком качестве. На сегодняшний день там построены основное здание базы отдыха, три банных комплекса, отапливаемая конюшня, большой крытый конноспортивный манеж, гостиница на 17 номеров. Для подростков работает конноспортивный клуб «Отрадный», где молодежь обучается верховой езде и акробатике, проводятся конные походы.

В течение 2008 – 2010 гг. в Чувашии работал совместный чувашско-немецкий проект «Долгосрочное развитие сельских регионов Республики Чувашия», который реализовывался GFA Consa lting Group. Немецкие эксперты собирали и анализировали информацию, чтобы выявить потенциал Чувашии для развития сельского туризма, определить, в каких районах целесообразно его развивать, сколько средств вкладывать и каким образом строить сотрудничество между заинтересованными сторонами. Они изучали достопримечательности региона, знакомились с бытом и обустройством частных сельских подворий. По результатам этой работы были сформулированы рекомендации, которые помогут определить стратегию развития сельского туризма в Чувашии и найти способы привлечения прямых инвестиций в туристский сектор, в том числе и со стороны европейского бизнеса. Содержание рекомендаций сводилось к тому, что региону необходимо работать преимущественно на внутренний рынок и повышать качество и привлекательность своих туристских объектов.

Проведенное исследование позволяет выразить следующие предложения по созданию модели устойчивого развития сельского туризма

как экспортно ориентированной сферы экономики в Чувашии.

1. Устойчивое развитие сельских поселений, т.е. развитие альтернативной занятости населения в аграрной сфере, способной обеспечить им достойный уровень доходов, развитие сельских территорий и смежных отраслей (сельского хозяйства, строительства жилья и дорог, сферы услуг и др.).

2. Развитие сельского туризма на базе имеющихся туристских ресурсов на селе (использование средств размещения на фермах и в усадьбах, дома хозяина, в исторических зданиях в сельской местности, в палаточном городке на территории усадьбы, в кемпинге при спортивных объектах); инфраструктуры местности (водо-, газоснабжение, дороги, транспортное сообщение, телефонизация, объекты придорожного сервиса, учреждения культуры).

3. Разработка и утверждение национальной политики по развитию сельского туризма: государственная регистрация, лицензирование, сертификация, стандартизация, классификация.

4. Стимулирование агротуристической деятельности: система кредитования, льготы, система налогообложения.

5. Политика государства в сфере занятости сельского населения: совершенствование финансово-кредитных рычагов воздействия на занятость и создание новых рабочих мест; стимулирование развития личных подсобных и фермерских хозяйств; совершенствование системы подготовки и переподготовки кадров.

6. Улучшение бытового и торгового обслуживания в сельской местности: ремонт одежды, обуви, химчистка; парикмахерские услуги; авторемонт.

Проведенный автором анализ по выявлению сегмента туристского спроса на сельский туристский продукт показал, что потенциальными потребителями такого вида услуг могут, в частности, стать как жители крупных мегаполисов с целью рекреации и восстановления; иностранные граждане, имеющие большой интерес к национальным традициям, местному быту и культуре, экотуризму, рыбалке и охоте; так и представители землячества с целью так называемого ностальгического туризма. Потребителями услуг сельского туризма могут быть как отдельные граждане, так и группы туристов, в том числе семьи с детьми.

Для всех целевых групп в первую очередь необходимо разработать концепцию развития сельского туризма в регионе, которая в дальнейшем войдет в новую, измененную программу развития туризма в Чувашской Республике. Тогда та-



кая программа в части развития сельского туризма будет способствовать разработке инструкций и пособий для организации и ведения туристского бизнеса на селе; сертификации домашних хозяйств, готовых принимать туристов; формированию и реализации туристских продуктов муниципальных районов и республики в целом; политической, информационно-рекламной и иной поддержке инициатив местного сообщества в сфере сельского туристского бизнеса.

И только после этого формирование госрегулирования развития сельского туризма в Чувашии будет направлено на создание современного, высокоэффективного, конкурентоспособного туристского сектора на основе комплексного и устойчивого использования всех социальных,

экономических, природных и культурно-исторических ресурсов сельской местности.

Литература

1. Итоги навигации за 2012 год [Электронный ресурс] // Чебоксарский речной порт: [сайт]. [2013]. URL: <http://chport.ru/news.aspx?id=154> (Дата обращения 20.11.2013).
2. Чувашия в цифрах [Электронный ресурс] // Чувашстат: [сайт]. [2013]. URL: <http://www.chuvash.gks.ru/> (Дата обращения 15.11.2013).
3. Чувашская Республика и субъекты Приволжского федерального округа в цифрах: Статистический сборник. – Чебоксары, Чувашстат, 2013. – 238 с.

* Публикуется по рекомендации: Р. А. Шуканов, д-р биол. наук, профессор, кафедра экономики и менеджмента в туризме и социальной сфере, филиал СПбГЭУ в г. Чебоксары.

УДК 64.011

Богатов Владимир Владимирович,*
аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;
e-mail: yogatof@gmail.com

ОБОСНОВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО УТОЧНЕНИЮ БАЗОВЫХ ПОНЯТИЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ, СОДЕРЖАНИЯ И РЕМОНТА МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ В ГОРОДАХ

В статье рассматриваются теоретико-методологические подходы к определению терминологии основных понятий по эксплуатации, содержанию и ремонту многоквартирных домов.

Ключевые слова: терминология, эксплуатация, ремонт.

Bogatov Vladimir Vladimirovich

RATIONALE FOR THE PROPOSALS TO CLARIFY THE BASIC CONCEPTS OF OPERATION, MAINTENANCE AND REPAIRS OF APARTMENT BUILDINGS IN CITIES

The article examines the theoretical and methodological approaches to the definition of the basic concepts of terminology, operating instructions, maintenance and repair of houses.

Keywords: terminology, operating instructions, repair.

В процессе проведённого исследования установлено, что применяемая терминология по эксплуатации, содержанию и ремонту многоквартирных домов (МКД) в городах требует определённого уточнения и соответствующего развития. Необходимость уточнений связана с неоднозначным толкованием отдельных терминов и определений, что вносит неопределённость в договорные отношения между органами власти, производителями и потребителями работ и услуг в жилищной сфере города. Сложившаяся ситуация в значительной мере связана с отсутствием базовых понятий во вводной части основного нормативного акта в жилищном законодательстве – Жилищном кодексе Российской Федерации, а также различным толкованием иден-

тичных терминов и понятий в «Правилах содержания общего имущества МКД», соответствующих ГОСТах и нормативных правовых документах, применяемых в жилищном законодательстве, к примеру в [1 – 6]. Наиболее существенными, по мнению автора настоящей статьи, являются неоднозначные толкования таких известных понятий, как «эксплуатация» и «содержание» жилых зданий.

На основании анализа толкований данных терминов в нормативных документах и литературных источниках [7] можно сделать вывод, что понятие «эксплуатация» применительно к жилищному фонду – это не технологический процесс или вид деятельности, а **стадия** жизненного цикла жилого здания, в течение которой оно



должно **использоваться** собственниками помещений **по назначению**.

«Обеспечение сохранности помещений в жилом здании и поддержание надлежащих, т.е. установленных нормативными актами показателей безопасности и комфортности проживания осуществляется собственниками помещений путём выбора способа управления МКД и предоставления управляющей компанией либо органом управления ТСЖ (ЖСК, ПК) жилищно-коммунальных услуг по санитарному и техническому содержанию общего имущества МКД, в том числе по техническому обслуживанию, периодическим осмотрам и контрольным проверкам, а также мониторингу состояния строительных конструкций, систем инженерно-технического обеспечения и текущих ремонтов здания» [5]. Что касается требований к сохранности и правилам пользования собственными жилыми помещениями, то они установлены соответствующими нормативными актами.

Изложенные соображения можно обобщить следующим образом: **эксплуатация здания (МКД)** означает

а) использование собственниками помещений в МКД своего права **на пользование** этими помещениями и всеми элементами общего имущества в установленном законодательством объёме;

б) собственники помещений в МКД обязаны использовать их по назначению и обеспечить сохранность жилых помещений и общего имущества в надлежащем техническом и санитарно-гигиеническом состоянии.

Таким образом, словосочетание, к примеру **«техническая эксплуатация жилищного фонда»**, в нормативном документе **«Правила и нормы технической эксплуатации жилищного фонда»**, по мнению автора, является некорректным. Об этом свидетельствует и тот факт, что в основополагающих нормативных документах для предмета исследования, а именно – ГОСТ Р 51617–2000 «ЖКУ. Общие технические условия» и ГОСТ Р 51929-02 «Услуги жилищно-коммунальные. Термины и определения» словосочетание **«техническая эксплуатация»** отсутствует. Тем не менее, даже в ГОСТ Р 51929-02 введено такое понятие, как **«сезонная эксплуатация здания»**, что также не вполне корректно. Более обоснованными являются термины **«техническое и санитарное содержание жилищного фонда»** и **«подготовка зданий к сезонной эксплуатации»**.

Рассмотрим подробнее понятие **«содержание жилищного фонда»**. Согласно позиции автора имеются следующие особенности применения этого понятия.

1. Понятие **«содержание»** по отношению к любому имуществу и его собственнику, а следовательно, и по отношению к многоквартирному дому и его собственникам, является понятием, обобщающим реализацию многочисленных обязанностей собственников жилых помещений в конкретном многоквартирном доме (см. Комментарий к ст.ст. 210 и 249 Гражданского кодекса РФ). Выделим основные обязанности собственников жилых помещений в МКД, относящиеся непосредственно к предмету настоящей статьи.

1.1. Обязанность по обеспечению сохранности не только жилых помещений (квартир), непосредственно находящихся у них в пользовании, но и сохранности общего имущества данного МКД, которым он также пользуется (эксплуатирует) в процессе проживания (помещения общего пользования, полы, лестницы, крыльца, лифты, внутридомовые инженерные сети, кроме внутриквартирных разводок и т.д.).

1.2. Обязанность по обеспечению безопасности и комфортности проживания путём делегирования собственниками управляющим организациям или соответствующим органам управления (ТСЖ, ЖСК и другим) своих обязанностей по поддержанию в надлежащем состоянии в части обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения.

1.3. Обязанность нести расходы по поддержанию в надлежащем состоянии принадлежащего ему жилого помещения в соответствии с установленными санитарными и техническими требованиями, а также участвовать в расходах на содержание общего имущества в МКД соразмерно своей доле в праве общей собственности на это имущество путем внесения платы за содержание и текущий ремонт жилого помещения и взносов на капитальный ремонт.

1.4. Обязанность осуществлять контроль выполнения управляющими организациями работ и услуг по поддержанию и восстановлению надлежащего технического и санитарно-гигиенического состояния зданий, объектов жилищно-коммунального назначения, вывозу бытовых отходов и подаче потребителям электрической энергии, питьевой воды, газа, тепловой энергии и горячей воды. Другими словами, путём оказания «комплекса услуг по надлежащему содержанию зданий путём их технического обслуживания, уборки, диагностики, испытаний и обследований зданий и техническому надзору за их состоянием» [ГОСТ Р 51929 – 2002], а также выполнения работ по текущему и капитальному ремонту зданий.

Однако в перечисленных документах имеет



место и неоднозначное толкование понятия «содержание». К примеру, как следует из Жилищного кодекса, понятие «содержание» является обобщающим по всем видам работ и услуг по обеспечению бесперебойного функционирования всех систем МКД, включая работы по ремонту жилого помещения и взносы на капитальный ремонт. Вполне очевидно, что в ст. 158 ЖК при применении понятия «ремонт» предполагалась оплата за проведение «текущего ремонта». Действительно, понятие «ремонт» согласно ГОСТ Р 51929 – 2002 по смыслу включает и текущий ремонт, и капитальный ремонт. Однако в данном случае применение этого понятия «ремонт» неприемлемо, так как далее в тексте следует оплата «взносов на капитальный ремонт».

Неточности такого рода в нормативных правовых документах в области жилищного законодательства имеют повсеместный характер. Так, некорректно, по нашему мнению, сформулированы:

– норма, приведенная в статье 148 ЖК РФ об обязанностях правления ТСЖ – «заключение договоров на обслуживание, эксплуатацию и ремонт общего имущества в многоквартирном доме»;

– правило включения элементов МКД в состав общего имущества, приведенное в п.2, п.п. «ж» «Правил содержания общего имущества МКД» [4], а именно:

ж) иные объекты, предназначенные для обслуживания, эксплуатации и благоустройства многоквартирного дома, включая трансформаторные подстанции, тепловые пункты...;

– требования к содержанию общего имущества, приведенные в п.11, п.«з» Правил содержания общего имущества МКД [4], а именно:

з) текущий и капитальный ремонт, подготовку к сезонной эксплуатации и содержание обще-

го имущества..., а также элементов благоустройства и иных предназначенных для обслуживания, эксплуатации и благоустройства этого многоквартирного дома объектов, расположенных на земельном участке, входящем в состав общего имущества.

С целью исключения неоднозначного толкования смысла понятия «содержание», по нашему мнению, это понятие необходимо связывать в сочетаниях со словами, означающими назначение (предмет) его применения к соответствующим нормам и требованиям законодательства. В результате образуются однозначные по смыслу словосочетания: «техническое содержание», «санитарно-эпидемиологическое содержание» либо «надлежащее санитарное и техническое содержание», «надлежащее противопожарное содержание», «содержание общего имущества МКД, обеспечивающее безопасное и комфортное проживание» и т.д.

Литература

1. Жилищный кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 29.12.2004 г. № 188-ФЗ.
2. Градостроительный кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ.
3. Технический регламент о безопасности зданий и сооружений. Федеральный закон от 30.12.2009 г. № 384-ФЗ.
4. Правила содержания общего имущества многоквартирного дома. Постановление Правительства РФ от 13 августа 2006 г. № 491.
5. ГОСТ Р 51929-2002. Услуги ЖКХ. Термины и определения. Постановление Госстандарта РФ от 20 августа 2002 г. № 307-ст.
6. ГОСТ Р 51617-2000 «ЖКУ. Общие технические условия» (ред. от 22.07.2003). Постановление Госстандарта РФ от 22 июля 2003 г. № 248-ст.
7. Крысин Л. П. Толковый словарь иноязычных слов. М. Изд-во «ЭКСМО», 2006.

* Публикуется по рекомендации: В. С. Чекалин, профессор, кафедра экономики и менеджмента в городском хозяйстве СПбГЭУ.



УДК 338.22

Гаврилюк Елена Сергеевна,*

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: gavrilyukes@gmail.com

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИЙ

В статье рассматривается категория «национальная инновационная система», раскрываются особенности ее формирования и совершенствования на пути к становлению инновационно ориентированной экономики.

Ключевые слова: национальная инновационная система, инновационная экономика, государство, наука, бизнес.

Gavrilyuk Elena Sergeevna

NATIONAL INNOVATIVE SYSTEM AND GOVERNMENT POLICY IN INNOVATION SPHERE

The paper deals with the category «national innovative system», and disclosed the features of its formation and improving towards the formation innovation – oriented economy.

Keywords: innovations, national innovative system, innovative economy, state, science, business.

Переход к экономике нового типа, именуемой в литературе и законодательных актах РФ как экономика знаний, инновационная экономика, трансформирующаяся экономика и т.д. в рамках шестого технологического уклада, базируется на создании и практическом использовании знаний, что сопряжено с необходимостью завершения процесса формирования национальной инновационной системы (НИС), венчурного рынка, распространением в экономике механизма частно-государственного партнерства и усилением системы законодательной защиты объектов интеллектуальной собственности в условиях глобализирующегося рынка научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

НИС представляет собой «совершенствующуюся систему социально-экономических отношений между государственными, негосударственными и смешанными структурами, т.е. обмен деятельностью, связанной с генерированием, распространением и практическим использованием инноваций» [1, С. 9].

Отправной точкой в формировании НИС в современной России является создание при Президенте РФ Совета по науке и высоким технологиям (утвержденное указом Президента РФ от 8 ноября 2001 г. № 1301) с целью выработки предложений по определению приоритетных направлений государственной научно-технической политики и мер по ее реализации. Президентом РФ В. В. Путиным с 2000 г. законодательно закреплён курс на модернизацию экономики и постепенный переход от сырьевой модели экономики к инновационной путем выявления «точек роста» и прорывных технологий, создания благоприятного инвестиционного климата, увеличения финансирования прикладной науки и стимулирования предпринимательской инициативы.

К числу ключевых функций НИС в экономике относятся: 1) формулирование инновацион-

ной политики; 2) создание инновационной инфраструктуры; 3) обеспечение нормативно-законодательной базы, в т.ч. усиление механизмов защиты объектов интеллектуальной собственности; 4) создание и преумножение человеческого капитала; 5) выработка системы стимулов для развития творческой инициативы и предоставление преференций организациям, участвующим в инновационном процессе; 6) поддержка развития высокотехнологичных отраслей промышленности.

По данным Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» [2], по такому показателю, как внутренние затраты на исследования и разработки в % к ВВП, Россия (1.12) далека от мировых игроков в области инноваций. Лидеры: Республика Корея – 3.75, Япония – 3.26, США – 2.90, Германия – 2.82. А если обратиться к статистике затрат на исследования и разработки по источникам финансирования, сохраняется тенденция значительного преобладания государственных средств: 67.1 % – средства государства, 27.7 % – средства предпринимательского сектора. Для сравнения: Япония – 75.9 % / 17.2%, Республика Корея – 71.8 % / 26.7 %, Китай – 71.7 % / 24%.

В «Основных направлениях бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов» запланировано увеличение финансирования государственных научных фондов (в 2014 г. – 15,0 млрд руб., в 2015 г. – 17,0 млрд руб., в 2016 г. – 21,0 млрд руб.) и федеральной целевой программы (ФЦП) «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014 – 2020 годы» [3]. Основной целью ФЦП является формирование конкурентоспособного и эффективно функционирующего сектора исследований и разработок в области прикладных исследований.

В данной ФЦП в отличие от аналогичной за



период 2007 – 2013 гг., не предполагается финансирование проектов опытно-конструкторских и опытно-технологических работ, поскольку программа направлена на формирование и развитие научно-технологического задела и поддержку исследований и разработок на докоммерческой стадии.

Необходимость формирования научно-технологического задела как базиса для дальнейших НИОКР не вызывает сомнений, но остается нерешенным глобальный для экономики вопрос – в каких секторах будет сформирован спрос на инновации, если на конец 2012 г. из общего числа зарегистрированных на территории РФ организаций (4886.4 тыс.), 1271.7 тыс. (самый значительный сектор) заняты в сфере оптовой торговли, 913.8 тыс. – операций с недвижимостью, а статистика о количестве предприятий в производственных отраслях, которые потенциально являются потребителями инноваций, не обнадеживает: производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 35 тыс., химическое производство – 14.7 тыс., металлургическое производство – 4.9 тыс. [4]. В реальности даже те инновационные продукты и технологии, которые используются при расширении и модернизации производств российской промышленности, запатентованы и приобретены за рубежом – прогрессивные информационные технологии, станки с ЧПУ, оборудование.

В условиях глобальной конкуренции стран на основе высокотехнологичных инноваций осуществляется вторая, или вторичная стадия модернизации – переход к информационному обществу, основанному на знаниях. Но продолжается и первичная, индустриальная модернизация, в том числе в развитых странах. Возникла задача координации этих стадий, обеспечения комплексной, интегрированной модернизации [5, С. 60].

В России интеграции первичной и вторичной стадий модернизации нет, руководством страны декларируются модернизация, переход к инновационной экономике и экономике знаний без взаимосвязи этих процессов. При этом, несмотря на все усилия правительства и руководства страны, параллельно предпринимаемые в этих двух направлениях, удельный вес экспорта инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме продаж товаров, работ, услуг имеет тенденцию к сокращению: 2007 г. – 1.7 %, 2008 г. – 1.4 %, 2009 г. – 1.1 %, 2010 г. – 1 % [6, С. 27]. Не удалось изменить и положение России в рейтинге глобальной конкурентоспособности: в 2010 – 2011 гг. Россия занимала 63-е место; в 2011 – 2012 гг. – 66-е; в 2012 – 2013 гг. – 67-е.

Отличительной особенностью формирования

НИС в российской экономике является то, что все предпринимаемые в обозначенных направлениях меры носили исключительно директивный характер с элементами принуждения предпринимательских структур – к инновациям и модернизации производств, РАН и вузов – к созданию малых инновационных компаний и увеличению числа публикаций.

В данном контексте целесообразным представляется обратиться к определению категории «инновации». Современный экономический словарь определяет инновации как «нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности» [7]. Открытым остается вопрос о взаимосвязи инновационности экономики, деятельности РАН, бизнеса и такого показателя, как число публикаций.

Резонансным и вызвавшим резкую критику в академической среде явился и проект реформирования РАН. Главная инновация – переподчинение научно-исследовательских институтов Федеральному агентству научных организаций (ФАНО), созданному в рамках реформы РАН. Возглавил ведомство экс-министр финансов Красноярского края, не имевший ранее опыта сотрудничества с научным сообществом.

По мнению проф. Б. Б. Леонтьева, главы Института сертификации и оценки интеллектуальной собственности, «главная проблема – это непрофессионализм организаторов и ключевых юридических и физических лиц, выступающих в качестве генерирующих элементов российской НИС. Непонимание феномена ИС в ее технико-экономико-правовом аспекте, реализованном на разных иерархических уровнях, – основа неудач и неэффективного использования отечественного интеллектуального потенциала и огромных бюджетных средств, выделенных на эту задачу» [8, С. 11].

Таким образом, анализируя тренды финансирования науки и экономики, становится возможным выделить некоторые тенденции: 1. государственные средства доминируют в расходах на науку; 2. инновационная активность предпринимательского сектора крайне низка и измеряется в обход использования статистики реального инвестирования средней компании в данной области в НИОКР; 3. построение инновационно ориентированной экономики планируется осуществить путем исполнения несовершенных и малоэффективных федеральных целевых программ в обход модернизации экономики.



Формирование НИС нуждается в корректировке. Прежде всего необходимо:

– начать системно формировать мощную информационную сеть инфраструктуры инновационного рынка, без которой немыслима масштабная, комплексная и эффективная реализация всех лучших научно-технических разработок и изобретений в отечественной экономике;

– выработать систему государственного стимулирования научно-технической и инновационной деятельности в России, включая налоговые, кредитные, таможенные, инвестиционные и другие;

– сформировать перечень мер по противодействию «утечке мозгов» и нарастающему массивному оттоку весьма ценных и перспективных идей [9, С. 41];

– уделить особое внимание совершенствованию программ поддержки малого и среднего бизнеса как катализатора научно-технического прогресса;

– разработать систему стимулов для авторов объектов интеллектуальной собственности, способствующую росту патентной активности и вовлечению в данный процесс предпринимательского сектора, параллельно усилив механизмы законодательной защиты авторских прав;

– сформировать механизм перехода к интегрированной модернизации путем выделения приоритетов в области индустриальной модернизации

и консолидации усилий государства, бизнеса и науки.

Литература

1. Государственная политика в области формирования национальной инновационной системы: Проблемы и решения / [Л. Э. Миндели, В. А. Васин и др.] – М.: ИПРАН РАН, 2008. – 158 с.
2. Наука. Инновации. Информационное общество: 2012: кр. стат. сб. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2012. – 80 с.
3. Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014 – 2020 годы» // URL: <http://www.fcpr.ru/catalog.aspx?CatalogId=2498> (дата обращения 23.11.2013).
4. Ежегодный статистический сборник «Россия в цифрах – 2013» / Федеральная служба государственной статистики // URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_11/IssWWW.exe/Stg/d1/13-01.htm (дата обращения 20.11.2013).
5. Институциональная модернизация и инновационные изменения в российской экономике / В. П. Плосконосова // Трансфер знаний и технологий в современной России: сборник научных трудов – Омск: СибАДИ, 2013. – С. 58 – 66.
6. Индикаторы инновационной деятельности: 2012: стат. сб. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2012. – 472 с.
7. Современный экономический словарь / Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева // URL: <http://vocabulary.ru/dictionary/88/word/innovaci> (дата обращения 20.11.2013).
8. Малые инновационные предприятия в России и США: сравнительный анализ национальных инновационных систем / Б. Б. Леонтьев // Вестник Финансового университета при Правительстве РФ, № 4, 2011. – С. 9 – 16.
9. Этюды концепции формирования национальной инновационной системы / Б. Б. Леонтьев // журнал Инновации – СПб: ОАО «Трансфер», № 8, 2005. С. 41 – 48.

* Публикуется по рекомендации: И. Г. Зверева, к-т экон. наук, профессор, кафедра экономической теории и национальной экономики СПбГЭУ.

УДК 658.5.012.1

Заклинский Степан Владимирович,*

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: 5526482@gmail.com

АНАЛИЗ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И ПОТОКОВ РАБОТ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА

В статье рассматриваются теоретико-методологические подходы к использованию анализа в качестве инструмента совершенствования электронного бизнеса. Рассматривается информация как связующее звено в потоках работ. Уточняются некоторые понятия в данной сфере.

Ключевые слова: анализ, бизнес-процесс, поток работ, информация, электронный бизнес.

Zaklinskiy Stepan Vladimirovich

BUSINESS PROCESS AND WORKFLOW ANALYSIS AS A TOOL FOR IMPROVEMENT OF E-BUSINESS

In this paper theoretical-methodological approaches to the use of analysis as a tool for improvement of e-business are considered. Information as a link between workflows is pointed out. Some terms in this field are specified.

Keywords: analysis, business process, workflow, information, e-business.

В современном мире благодаря развитию и широкой доступности информационных техно-

логий и средств связи человечество получило необъятное пространство для деятельности в



лице Интернета. По данным Левада-центра [1], 59 % населения нашей страны пользуется Интернетом ежедневно или несколько раз в неделю. При этом 25 % пользователей Интернета регулярно пользуются им для поиска товаров и услуг. Для бизнеса эти цифры говорят об огромной аудитории потенциальных клиентов. В этой связи электронный бизнес и информационная система, поддерживающая его, должны удовлетворять некоторым требованиям как со стороны бизнеса, так и со стороны клиента для того, чтобы сделать систему и бизнес-процессы понятными, эффективными и простыми в использовании. В этом случае видится целесообразным использовать такой инструмент, как анализ.

Анализ в электронном бизнесе связан с пониманием требований бизнеса и пользователей к новой системе. Типичный процесс анализа может быть разбит на две составляющие: понимание текущих процессов и затем обзор возможных альтернатив для применения электронного бизнеса. Рассмотрим различные техники, позволяющие резюмировать протекание текущих процессов и предлагаемых процессов электронного бизнеса.

Аналитики признают, что доставка качественной информации сотрудникам и партнёрам или её обмен между процессами является ключом к построению информационной системы, увеличивающей эффективность компании и уровень предоставляемого ею потребительского сервиса. Информация – агент координации и контроля, служащий для соединения и удержания вместе организаций, франшиз, цепочек поставок и каналов дистрибуции. Вместе с потоком материалов и других ресурсов поток информации также должен управляться эффективно в любой организации.

Это показывает, что в эре электронного бизнеса анализ должен быть использован как инструмент для оптимизации потоков информации – и входящих, и исходящих из организации. Предлагается начать с рассмотрения менеджмента потоков работ как ключевого фактора в управлении информационных потоков с временным критерием.

Анализ и корректировка потоков работ организации как часть управления потоками работ являются неотъемлемым концептом многих приложений для электронного бизнеса, в этой связи целесообразно остановиться на причинах этого.

Консорциум по управлению потоками работ в 1996 году определил управление потоками работ как автоматизацию бизнес-процессов, час-

тичную или полную, в рамках которой документы, информация или задачи переходят от одного участника к другому для действий согласно набору процессуальных правил.

Системы потоков работ автоматизируют процессы электронного бизнеса, предоставляя структурированный фреймворк для поддержания процесса. В данном случае фреймворк означает абстрактное понятие структуры, которое используется в исследованиях для определения возможных способов представления идеи [2]. Приложения потоков работ в электронном бизнесе включают воздействующие запросы из внешних клиентских запросов или внутренних поддерживающих запросов. Эти запросы могут приходить по электронной почте, телефону или письмом. Запросы по электронной почте могут быть проанализированы и в зависимости от темы направлены правильному человеку. Письма же, возможно, придётся отсканировать, прежде чем добавлять в очередь потока работ.

Потоки работ помогают управлять бизнес-процессами, гарантируя, что задачи выполняются в соответствии с приоритетом:

- как можно скорее;
- правильными людьми;
- в правильном порядке.

Подход с точки зрения потока работ даёт последовательный, единообразный подход к улучшению эффективности и лучшему потребительскому сервису. Программное обеспечение потоков работ предоставляет следующие функции:

- назначение задач работникам;
- напоминание работникам об их задачах, которые являются частью очереди в потоке работ;
- сотрудничество между работниками, совместное выполнение задач;
- получение необходимой для выполнения задачи информации, например персональных данных клиента;
- предоставление для менеджеров обзора о статусах каждой задачи и о производительности команды.

Итак, какие же типы приложений потоков работ будут существовать в компании? Например, для B2B компании приложения электронного бизнеса для потоков работ могут рассматривать:

- административный поток работ. Он относится к внутренним административным задачам. В качестве примера можно привести управление заказами на закупки или на бронирование праздников, или тренингов;
- производственные потоки работ. Это потоки работ, направленные на клиентов или поставщиков. В качестве примера: основанная на интернет или на экстранет база данных поддержи



клиентов и система управления запасами, интегрированные с системой поставщика [3].

Традиционные подходы к анализу процессов используют признанный системный анализ и методы дизайна, являющиеся частью таких методологий, как структурированный системный анализ и методология дизайна (SSADM). Такие подходы часто используют иерархический метод установления:

- процессов и их постоянных подпроцессов;
- зависимостей между процессами;
- вложений (ресурсов) необходимых процессу и выходам.

Процессы и подпроцессы в сущности являются работами или задачами, которые должны быть выполнены бизнес-информационной системой, так что иногда это рассматривается как методы определения процессов по объёму хозяйственной деятельности. Процесс может быть определён на бизнес-уровне в рамках основных работ фирмы. Каждый процесс может быть в дальнейшем подвергнут декомпозиции. Значительные бизнес-процессы являются элементами цепочки создания стоимости; они включают входящую логистику (в том числе снабжение), производство, исходящую логистику, или дистрибуцию, и управление взаимоотношениями с клиентами или продажи и маркетинговую деятельность. Некоторые учёные считают, что даже в больших мультинациональных организациях число главных (основных) процессов редко превышает десять [4].

Иногда существующие бизнес-процессы частично совпадают в некоторых функциональных областях бизнеса. Итак, перед тем, как детализированные работы идентифицированы, аналитику требуется распознать места возникновения процессов в организации и ответственных за них. Эту процедуру можно назвать составлением карты процессов. Составление карты процесса – идентификация расположения процесса и ответственностей за него внутри организации. В табл. 1 проиллюстрированы работы, которые проходят сквозь функции в бизнесе. Такое составление карты процесса, безусловно, важно для идентификации потенциальных пользователей системы электронного бизнеса. В таблице показан эскиз

карты процесса, который может быть использован для B2B компании при подготовке предложения новому крупному заказчику.

В данной таблице показано, какую роль играет тот или иной процесс в рамках определённой функции; так, «В» используется для обозначения важной роли, «Н» – для несущественной.

Перед тем как процесс, такой, например, как «подготовка предложения», может быть спроектирован и применён, необходима дальнейшая декомпозиция, что часто относится к анализу задач.

Нойес и Бейбер выделяют, что трудности в таком типе декомпозиции процессов или задач заключаются в том, что нет определённого набора правил для того, что называть различными уровнями декомпозиции или до какой степени проводить декомпозицию процесса [5]. Число уровней, а также терминология, используемая для различных уровней, могут меняться в зависимости от используемого приложения и консультанта, с которым вы работаете в данный момент. Георгакополус и другие говорят о «раскрое» задач, разбитых на подзадачи, как части метода для описания потоков работ, основанного на объёме хозяйственной деятельности [6]. Также даётся пример процесса снабжения в потоке работ, где задача «снабдить материалами» разбивается на дальнейшие подзадачи «подтвердить статус», «получить предложения цен» и «разместить заказ». Кёртис и другие предоставляют полезный фреймворк, ссылаясь на процессные единицы или элементы на каждом уровне процесса. Уровень 1 – бизнес-процесс. Далее он разбивается на мероприятия, это уровень 2. Мероприятия разбиваются на задачи, это уровень 3. Уровень 4 формируют подзадачи [7].

Попытки стандартизации значений этих терминов были предприняты консорциумом по управлению потоками работ, советом по промышленным стандартам, в которых различные элементы процесса описываются следующим образом.

Бизнес-процесс – набор связанных процедур или операций, которые совместно реализуют бизнес-цель или стратегическую задачу, обычно в контексте организационной структуры,

Таблица 1

Карта процесса для мероприятий в рамках процесса «Подготовка предложения»

Деятельность	Маркетинг	Инжиниринг	Финансы	Руководство
Оценка затрат		В		
Оценка финансового риска		Н	В	
Рекламная презентация	В	Н		
Обзор	В	В	В	Н
Утверждение			В	В



определяющей функциональные роли и отношения.

Мероприятие – описание части работ, формирующих один логический шаг в рамках процесса. Задание может представлять ручную работу, для которой не предусмотрено компьютерной автоматизации, или же может выполняться автоматически. Автоматическое задание требует человеческих или машинных ресурсов для поддержки исполнения процесса, где человеческий ресурс необходим для выделения задания в качестве участника потока работ.

Рабочая единица – представление о работе, которая будет выполнена (участником потока работ) в контексте задания внутри экземпляра процесса. Задание обычно генерирует одну или несколько рабочих единиц, которые вместе составляют задачи, которые должны быть предприняты пользователем (участником потока работ) внутри данного мероприятия.

Как видно из всего вышесказанного, анализ как инструмент совершенствования электронного бизнеса, имеет полезный внятный функционал, широкий выбор методов, среди которых имеются специфические. Более того, несмотря

на то, что он уже снискал себе применение в данной предметной области, он обладает потенциалом для дальнейших поисков методик и уточнения терминологического аппарата.

Литература

1. Цели и конфиденциальность россиян в Интернете. URL: <http://www.levada.ru/11-11-2013/tseli-i-konfidentsialnost-rossiyan-v-internete> (дата доступа 15.11.2013).
2. Википедия: Фреймворк. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Фреймворк> (дата доступа 20.11.2013).
3. Власов М. П. Бизнес-планирование реинжиниринга фирмы: монография. – СПб: изд-во Политехнического университета, 2013.
4. Davenport T.H. Process Innovation: Re-engineering Work through Information Technology. Harvard Business School Press, Boston. 1993.
5. Noyes J. and Baber C. User-Centred Design of Systems. Springer-Verlag, Berlin. 1999.
6. Georgakopoulos D., Hornick M. and Sheth A. An overview of workflow management: from process modeling to workflow automation infrastructure. Distributed and Parallel Databases, 3, 119 – 53. 1995.
7. Curtis B., Kellner M. and Over J. Process modeling. Communications of the ACM, 35(9), 75 – 90. 1992.

* Публикуется по рекомендации: М. П. Власов, д-р экон. наук, профессор, кафедра информационных систем в экономике СПбГЭУ.

УДК 338

Кожевникова Светлана Юрьевна,*

кандидат экономических наук, доцент,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: kozhevnikovaspb@mail.ru

ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕСТА И НАЗНАЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СОВРЕМЕННОЙ СЕКТОРАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

В статье предлагается разработанная автором модель современной секторальной экономики России, отражающая систему производственно-хозяйственных результатов народно-хозяйственного комплекса в условиях развития по инновационному сценарию, и определяются место и назначение социальной инфраструктуры.

Ключевые слова: секторальная экономика, постиндустриальное общество, сфера услуг, социальная инфраструктура, потребительский рынок, качество жизни, сфера общественного питания.

Kozhevnikova Svetlana Yurievna

DETERMINATION OF THE PLACE AND VALUE OF SOCIAL INFRASTRUCTURE IN THE MODERN SECTORAL RUSSIAN ECONOMY

The article offers a model (developed by the author) of the modern sectoral economy of Russia, reflecting the system of production and economic results of the national economic complex in the innovative development, and defines the place and value of the social infrastructure.

Keywords: sectoral economy, post-industrial society, service industry, social infrastructure, consumer market, quality of life, catering.

Системный подход к развитию отраслей (секторов) экономики страны предполагает определение актуальной структуры её народно-хозяйственного комплекса, складывающейся с уче-

том перехода к определенному этапу (фазе) социально-экономического развития общества в целом. Циклическому изменению общественных отношений посвящали свои научные рабо-



ты О. Шпенглер, А. Тойнби, В. Парето, Н. Д. Кондратьев, Э. Тоффлер, О. В. Грицай, Т. В. Иоффе, А. И. Трейвиш и др. [2, 6].

Сегодня мы можем выделить несколько важнейших тенденций, характеризующих кардинальные сдвиги экономического характера в развитии российского общества:

- на макроуровне происходит изменение пропорций между секторами экономики, связанное с переходом от аграрного к индустриальному обществу и от индустриального к постиндустриальному, для которого становятся характерными экономические отношения, называемые «информационная экономика», «сервисная экономика», «экономика знаний», «экономика переживания» и т.п. – в зависимости от увеличения доли в формируемом национальном валовом продукте того или иного сегмента экономики (область IT-технологий; сфера услуг, рассматриваемая в целостности; образовательные наукоёмкие услуги, креативные индустрии) [1, 3, 5];

- на мезоуровне происходит перераспределение долей участия в создании совокупного общественного продукта между ведущими отраслями (секторами) и отраслевыми комплексами в соответствии с переходом общества с одного этапа (фазы) развития к другому;

- на микроуровне становится более очевидным рост доли тех представителей отраслей и сегментов (подотраслей), которые свои конкурентные преимущества строят на использовании определенных инноваций в процессе производства и реализации общественных благ [2];

- неравномерность экономического развития разных регионов страны;

- масштабная урбанизация с глобальной миграцией населения в более крупные города (так, в 2011 году на Московском международном урбанистическом форуме Министром экономического развития РФ Э. Набиуллиной было озвучено, что, по прогнозам, в ближайшие 20 лет из малых и средних городов России может высвобождаться и мигрировать в крупные города до 15 – 20 млн человек) и др.

Необходимо отметить, что влияние урбанизации на формирование экономической модели общества является весьма существенным трендом. Поэтому справедливыми следует признать выводы современных исследователей о том, что территория (город, агломерация) становится конкурентоспособной не только вследствие близости источников сырья, рынков сбыта и производства, но и при условии качества рабочей силы, комфортной и безопасной среды окружения, способности населения, бизнеса и власти к творческому сознанию, креативному созиданию (инно-

вациям), использованию в системе управления современных методов менеджмента для решения сложных социально-экономических проблем – от экономического развития территории (города, агломерации) в будущем до её идентичности, от повышения «жизнерадостности» жителей до смены структуры занятости [5, С. 47], приводящей в итоге к смене фазы общественного развития (в частности, к переходу к постиндустриальному типу общества).

Действительно, в последние два десятилетия в крупнейших и крупных городах РФ наметилась отчетливая тенденция к росту занятых в сфере услуг, и по результатам хозяйственной деятельности в отдельных сегментах (подотраслях) данный показатель уже соизмерим с аналогичными показателями крупнейших городов мира. Так, например, в Москве и Санкт-Петербурге общая численность занятых в сфере услуг составляет уже более 60 %, что вполне сопоставимо с 70 % – долей занятого населения в сфере услуг в крупнейших городах развитых зарубежных стран (США, Великобритании, Франции, Японии и т.д.). Это означает, что изменение структуры экономики за счет роста и социально-экономического развития крупнейших городов происходит весьма динамично, при этом в качестве одного из главных инструментов выступает сфера инфраструктурного развития территории/агломерации.

Опираясь на работы основоположников теории секторальной экономики Б. Фишера, К. Кларка, Д. Белла [1] и учитывая влияние признаков постиндустриального общественного уклада на систему экономических отношений, автором данной работы предлагается модель современной для РФ секторальной экономики [4], определяющая взаимосвязи между сферами материального производства и услуг, характерные для крупнейших и крупных городов России (табл. 1).

В представленной модели определено место *инфраструктурных секторов* экономики (по признаку функциональной принадлежности к процессу создания общественных благ), объединенных общим назначением – оказанием соответствующих услуг бизнесу и населению страны:

- третичный сектор объединяет виды предпринимательской деятельности, создающие *производственную, коммерческую* (рыночную) и *государственно-административную инфраструктуру* основу для организаций (предприятий) сферы производства товарной продукции (товаров, работ, услуг);

- четвертичный сектор формирует многогран-



Таблица 1

Модель секторальной экономики, отражающая систему производственно-хозяйственных результатов
народно-хозяйственного комплекса страны

Производственно-хозяйственные результаты экономики народного хозяйства						
Сфера материального производства		Сфера услуг				
Первичный сектор (B2B)	Вторичный сектор (B2B)	Третичный сектор	Четвертичный сектор (социальная инфраструктура)		Пятичный сектор (инновационная инфраструктура)	
Добывающие производства	Обрабатывающие производства	Производственная, коммерческая и государственно-административная инфраструктура бизнеса	Сфера материальных услуг населению (товарного обращения)	Сфера нематериальных услуг населению	Государственные услуги для развития предпринимательства	Сфера новых знаний и инноваций
товарная продукция сырьевых отраслей народного хозяйства, включая энергетику и сельское хозяйство (АПК)	товарная продукция отраслей промышленности и строительства	– услуги по предоставлению производственной и коммерческой недвижимости; – услуги электро-, газо-, водоснабжения; – услуги оптовых посреднических звеньев торговли; – логистические услуги; – финансовые услуги; – услуги сопровождения бизнеса (IT, маркетинг, консалтинг, реинжиниринг, страхование, подбор кадров и т.д.); – услуги органов власти для бизнеса	Сфера коммерческих услуг населению (B2C)	Сфера потребительский рынок	Социальное обеспечение (некоммерческий сектор)	– работы, услуги научно-исследовательских организаций, производящих новые знания, инновационные технологии и продукцию; – услуги некоммерческих организаций, содействующих формированию благоприятной предпринимательской среды (ассоциации предпринимателей, образовательные и консалтинговые центры и т.д.); – услуги финансовых структур и венчурных фондов и т.д.
			Сфера нематериальных услуг населению (товарного обращения)			
			Сфера материальных услуг населению (товарного обращения)			
товарная продукция сырьевых отраслей народного хозяйства, включая энергетику и сельское хозяйство (АПК)	товарная продукция отраслей промышленности и строительства	– услуги по предоставлению производственной и коммерческой недвижимости; – услуги электро-, газо-, водоснабжения; – услуги оптовых посреднических звеньев торговли; – логистические услуги; – финансовые услуги; – услуги сопровождения бизнеса (IT, маркетинг, консалтинг, реинжиниринг, страхование, подбор кадров и т.д.); – услуги органов власти для бизнеса	Сфера материальных услуг населению (товарного обращения)	Сфера нематериальных услуг населению (товарного обращения)	Сфера нематериальных услуг населению (товарного обращения)	Сфера нематериальных услуг населению (товарного обращения)
			Сфера материальных услуг населению (товарного обращения)	Сфера нематериальных услуг населению (товарного обращения)	Сфера нематериальных услуг населению (товарного обращения)	Сфера нематериальных услуг населению (товарного обращения)
			Сфера материальных услуг населению (товарного обращения)	Сфера нематериальных услуг населению (товарного обращения)	Сфера нематериальных услуг населению (товарного обращения)	Сфера нематериальных услуг населению (товарного обращения)



ную *социальную инфраструктуру*, позволяющую системно решить задачу повышения качества жизни населения, предлагая услуги, приобретаемые населением на потребительском рынке на основе товарно-денежных отношений и/или получаемые по каналам социального обеспечения, ориентированные на поддержание и улучшение физического, материального, социального и культурного благополучия людей;

– пятиеричный сектор призван создавать институциональные условия для инновационного развития общества в целом (и бизнеса, и населения).

Рост и качественное наполнение структуры *четверичного сектора экономики (социальной инфраструктуры)* формируют условия для развития человеческого капитала, который, в свою очередь, является важнейшим потенциалом для инновационного предпринимательства. Это утверждение справедливо, поскольку социальная инфраструктура объединяет группу обслуживающих отраслей и видов деятельности, обеспечивающих устойчивое развитие и функционирование территориальных общественных образований (городов, поселений) и призванных:

– удовлетворять разнообразные потребности людей;

– гарантировать необходимый уровень и качество жизни людей;

– обеспечивать воспроизводство человеческих ресурсов и профессионально подготовленных кадров для всех сфер национальной экономики, используя ресурсные возможности и функциональное назначение отдельных сегментов (подотраслей) и организаций (например, общественное питание призвано восстанавливать работоспособность человека, предотвращать снижение производительности труда в течение рабочего дня, создавать условия для поддержания здорового образа жизни путем организации рационального питания для разных групп населения,

увеличивать социализацию и формировать качественные условия для организации отдыха и досуга, высвобождать время для культурного и духовного совершенствования и пр.);

– способствовать обеспечению занятости населения в сфере услуг, определяя вектор изменения структуры занятости и ценностей общества в постиндустриальной социально-экономической формации.

Следует отметить, что идея развития инфраструктурных секторов экономики поддерживается и руководством страны. Особенно важными признаются проекты модернизации городской среды для российских городов-миллионников, которые становятся центрами экономического развития страны, с целью повышения качества среды обитания разных целевых групп общества (населения, туристов, бизнеса).

Литература

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. Пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. – М., 1999.
2. Грицай О. В., Иоффе Т. В., Трейвиш А. И. Центр и периферия в региональном развитии. – М.: Наука, 1991.
3. Зеленцова Е. Творческие индустрии: теории и практики / Е. Зеленцова, Н. Гладких. – М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2010.
4. Кожевникова С. Ю. Определение места и значимости социальной инфраструктуры в современной секторальной экономике России // Экономика России: потенциал ответов на внутренние и внешние вызовы. Сборник научных статей по материалам Международной научно-практической конференции 11 декабря 2013 г. Под общ. ред. проф. В. В. Тумалева. – СПб: Институт бизнеса и права, 2013.
5. Лэндри Ч. Креативный город. Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2006.
6. Тоффлер Э. Третья волна. – М.: ООО «Фирма «Издательство АСТ», 1999.

* Публикуется по рекомендации: **В. П. Попков**, д-р экон. наук, профессор, кафедра коммерческой деятельности и предпринимательства СПбГЭУ.



УДК 336.713

Кудрявцев Сергей Алексеевич,*

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: sergey-2007@inbox.ru

МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

В статье рассматриваются вопросы взаимодействия кредитных брокеров – предпринимательских структур с финансовыми организациями и клиентами, преимущества дистанционного банковского обслуживания для самих финансовых организаций и для потенциальных клиентов, преимущества работы банков и физических лиц с кредитными брокерами – предпринимательскими структурами.

Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание.

Kudryavcev Sergey Alekseevich

WORLD EXPERIENCE IN DEVELOPMENT OF BUSINESS IN THE FINANCIAL SECTOR

In article, some issues concerning interaction of enterprise structures with the financial organizations and clients acting as loan brokers are considered as well as advantages of remote bank service to the financial organizations and to potential clients, advantages of work of banks and individuals with loan brokers – enterprise structures.

Keywords: remote banking service.

Традиционно выделяют три основных вида предпринимательской деятельности: производственная, коммерческая и финансовая. Каждый из них подразделяется на некоторые подвиды исходя из их функционального назначения деловой направленности – производство товаров, предоставление услуг и т.д. Одним из примеров финансового предпринимательства является деятельность кредитных брокеров – предпринимательских структур, которые с помощью моделей дистанционного банковского обслуживания оказывают услуги по получению кредитов для населения и бизнеса.

Модели дистанционного банковского обслуживания продолжают быстро развиваться во всем мире, и в том числе на территории РФ. Международные эксперты понимают под дистанционным (внеофисным) банкингом предоставление финансовых услуг вне отделений традиционного банка с использованием информационных и коммуникационных технологий и (или) небанковских розничных агентов, в том числе кредитных брокеров.

Существуют две модели дистанционного банкинга – банковская и небанковская. В рамках банковской модели у клиента возникают прямые договорные отношения с банком или кредитной организацией, подлежащей банковскому регулированию и надзору. В небанковских моделях у клиентов возникают прямые договорные отношения с небанковским поставщиком услуг (предпринимательской структурой). Клиент передает наличные деньги розничному агенту, запись о внесенной сумме, как правило, в электронной форме производится таким агентом. Обычно в системах дистанционного банкинга возможны как внесение, так и получение денежных средств у розничных агентов.

В классическом варианте модели с использованием банка для внеофисного банкинга лицензированная финансовая организация (обычно банк) предоставляет финансовые услуги через розничного агента, т.е. банк разрабатывает продукты и услуги финансового характера и предлагает их через агентов, которые несут ответственность за все контакты с клиентами или за большую часть контактов.

Использование агентской схемы расширения банковского присутствия обеспечивает экономические (стоимостные) преимущества всем участникам.

Для банка использование инфраструктуры агента – предпринимательской структуры (далее ПС) означает минимизацию капитальных затрат на расширение сети, новые экономические характеристики обслуживания малоимущих клиентов и отдаленных районов, быстрое увеличение объемов продаж, необходимых для прибыльного осуществления платежных операций.

Для банковского агента – ПС сотрудничество с банком обещает появление новых покупателей, возникновение нового источника дохода в виде комиссии, уплачиваемого банком, использование бренда банка, который привлекает клиентов.

Для клиента близость точки обслуживания гарантирует экономию времени и затрат, удобство общения с местной торговой точкой и ее представителями, доступ к банковским услугам через регулируемого посредника (банк).

По данным CGAP, на конец 2011 г. в странах-лидерах свою деятельность осуществляло следующее количество агентов (табл. 1, 2).

Бразилия и Россия похожи по многим макроэкономическим условиям и, соответственно, возникающим проблемам. Успешное решение не-



Таблица 1

Модель с использованием банка [3]

Клиент	Банковский агент	Банк
Этап 1. Клиент обращается за услугой к кредитному брокеру. Примеры предлагаемых услуг: погашение кредитов и подача заявки на получение кредитов, выдача кредитов; открытие счетов и прием заявок на получение банковских платежных карт.	Этап 2. Розничный агент устанавливает личность клиента и проводит операцию либо непосредственно через инфраструктуру банка (ЭКТ), либо через платежного агента.	Этап 3. Банк осуществляет выдачу кредита.

Таблица 2

Количество банковских агентов – ПС,
в том числе финансовых брокеров в зарубежных странах [4]

Страна	Количество агентов
Бразилия	160 000
Филиппины	20 000
Кения	17 000
Индия	10 000
Колумбия	7500
Южная Африка	7000
Пакистан	7000

которых проблем в Бразилии, реализуемая в целях повышения доступности финансовых услуг политика и принимаемые меры по государственному стимулированию рынка финансовых услуг делают опыт этой страны интересным для России. Анализ бразильского опыта регулирования и надзора за деятельностью банковских агентов – ПС позволяет оценить эффективность предлагаемых в данной сфере мер.

К существенным особенностям банковской системы Бразилии относятся относительно небольшое число банков и невысокая средняя плотность их филиалов на территории страны при немаленькой численности населения. Много лет в Бразилии работают всего около 110 банков на 190 млн человек (в России – немногим более 1000 банков на 144 млн человек).

В 2003 г. был принят пакет постановлений, обусловленный проводимой правительством политикой расширения охвата финансовыми услугами. С его принятием любой финансовой организации было разрешено привлекать агентов – ПС. Инструкции регламентировали их деятельность и устанавливали: правила отбора банковских агентов и перечень разрешенных им операций; принципы контроля и надзора за качеством оказываемых ими услуг и осуществляемых операций; порядок соблюдения требований законодательства о противодействии отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финан-

сированию терроризма; а также требования к квалификации таких агентов.

Бразильская агентская модель значительно шире по линейке продуктов, чем российская, где агентам – ПС (как банковским, так и небанковским) могут делегироваться только прием некоторых видов платежей (платежные агенты), проведение посредниками узкоспециализированных операций (например, работа ипотечных и кредитных брокеров) и т.д. Именно поэтому, хотя общее число платежных агентов и различных посредников, работающих с банками, в России больше, чем в Бразилии, общий эффект от их сотрудничества с банками значительно ниже [2].

В США брокеры – ПС возникали преимущественно при риэлтерских фирмах или как самостоятельные структуры. В Европе ипотечные брокерские фирмы формировались изначально как подразделения банков и продвигали преимущественно программы своих «материнских» структур.

Наиболее распространенная схема отношений между брокером и банком строится по сценарию: банк передает брокеру свои кредитные программы по «оптовой» цене, брокер реализует программы по «розничным» ценам, а разница между стоимостью кредитов составляет часть его комиссии. Если клиент пойдет напрямую в банк, он также получит доступ к кредитным продук-



там по «розничным» ценам, так как банку необходимо будет проделать ту работу, которую на себя брал брокер.

Одно из преимуществ кредитного брокера в США и ЕС заключается в том, что у него сконцентрированы сотни кредитных программ разных банков, из которых брокер помогает выбрать наиболее подходящую для конкретного клиента.

В цивилизованных странах принята обратная схема: работу брокеров оплачивает банк, заинтересованный в привлечении клиентов.

Если посмотреть опыт США, то мы увидим, что доверие там обеспечивается не только жестким регулированием на уровне федерального и регионального законодательства, но и организациями, которые следят за деятельностью брокеров и в случаях нарушения могут даже лишить брокера лицензии [5].

Многие заемщики в развитых странах практически не могут обойтись без услуг кредитного брокера – ПС. Это связано прежде всего с:

1. условиями кредитования. Многие банки за рубежом взаимодействуют с потенциальными клиентами только через брокеров. Иногда такие банки сотрудничают с кредитными брокерами, которые продают и рекламируют программы конкретного банка, за что получают комиссионные;

2. экономией времени и затрат. В США звонок до кредитной организации в течение полуполучаса – обычное дело, а брокер, действуя в интересах клиента, может все узнать, организовать и предоставить информацию в удобное для клиента время;

3. стабильностью и уверенностью в помощи. Большинство банков не дает кредит заемщику с отрицательной кредитной историей. При выборе программы иностранный кредитный бро-

кер – ПС в первую очередь запрашивает кредитную историю клиента. Институт кредитных историй в развитых странах существует долго и имеет определенную силу, так как является основой формирования портфеля заемщика;

4. экономией на процентах по кредиту. Важно иметь в виду, что при получении ипотечного кредита одним из важных параметров, по которому принимается решение, является размер процентов. Например, для заемщиков, взявших кредит в 80-е годы по ставке 12 % годовых на 30 лет, стоимость увеличится в 3 раза. При такой ситуации обращение к ипотечному брокеру поможет сэкономить в течение длительного периода времени;

5. необходимостью профессионального консультанта. Брокер оценивает финансовые возможности клиента и стоимость залогового имущества, которое будет приобретено. Стоит отметить, что, производя оценку стоимости недвижимого имущества, брокер защищает интересы клиента от завышения цены продажи агентом.

Литература

1. Альтернативный рынок банковских услуг / М. Кирьянов // Банковское дело. – 2011. – № 3. – С. 7 – 20.
2. Андреева А. В. Особенности конфликтно-динамической концепции стратегического маркетинга на посткризисном рынке банковских услуг / А. В. Андреева // Terra Ecomomicus. – 2010. – Т. 8, № 3 – 3. – С. 84 – 89.
3. Анисимова А. И. Структура рынка банковских услуг и ее влияние на конкуренцию (на примере двух российских регионов) / А. И. Анисимова, А. В. Верников // Деньги и кредит. – 2011. – № 11. – С. 53 – 62.
4. URL: <http://www.finam.ru/> Банковская система России в 2012: новые реалии и новые риски (дата обращения 01.11.2013).
5. URL: <http://www.fhome.ru> (дата обращения 31.10.2013).

* Публикуется по рекомендации: **В. П. Попков**, д-р экон. наук, профессор, кафедра коммерческой деятельности и предпринимательства СПбГЭУ.



УДК 657.1.012.1

Кудряшова Наталья Николаевна,*

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: raihertrn@gmail.com

НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ УЧЕТА РАСХОДОВ НА НИОКР В РОССИИ

В статье исследована нормативно-законодательная база, регулирующая учет расходов на НИОКР в России. Дана критическая оценка существующей в законодательстве терминологии в области учета расходов на НИОКР, действующим условиям признания расходов в зависимости от результата НИОКР: положительного, отрицательного, незаконченных НИОКР, а также правилам отражения в бухгалтерской отчетности таких расходов.

Ключевые слова: учет, НИОКР, незаконченные НИОКР, бухгалтерская отчетность.

Kudriashova Natalia Nikolaevna

NECESSITY OF IMPROVING THE REGULATORY-LEGISLATIVE BASIS OF RESEARCH AND DEVELOPMENT EXPENSES ACCOUNTING IN RUSSIA

In the article, regulatory-legislative basis related to the accounting of research and development expenses in Russia has been analyzed. Critical assessment was made in relation to the existing legislation terminology used in the research and development expenses accounting area, conditions for recognition of expenses depending on the research and development result: positive, negative, unfinished research and development, as well as current regulations of such expenses recognition in the financial statements.

Keywords: accounting, research and development, unfinished research and development, financial statements.

В настоящее время для России одним из главных направлений модернизации экономики являются развитие инновационной деятельности предприятий, разработка и внедрение высоких технологий, инноваций. Именно производство конкурентоспособной продукции способно преодолеть многолетнюю технологическую отсталость страны.

Безусловно, главную роль в развитии инновационной деятельности предприятий играет законодательство. Однако существующие законодательные нормы требуют пересмотра и доработки, поскольку содержат ряд противоречий и не соответствуют «инновационному духу» страны.

Учет расходов на НИОКР в России регулируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02, утвержденным Приказом Минфина России от 19.11.2002 г. № 115н [2]. Данный стандарт применяется в отношении работ, по которым либо получены результаты, подлежащие правовой охране, но не оформлены документально в соответствии с законодательством РФ, либо получены результаты, но согласно нормативным документам не подлежат правовой охране.

Данный стандарт не применяется к незаконченным НИОКР, а также к НИОКР, результаты, которых учитываются в бухгалтерском учете в качестве нематериальных активов, что существенно отличается от МСФО (IAS 38 «Нематериальные активы»), где при создании нематериального актива компания должна разделять работы по его созданию на этап исследований или этап разработок.

В соответствии с МСФО к стадии исследования относится деятельность, направленная на получение новых знаний, поиск альтернативных материалов, выбор областей применения результатов исследований и т.п. [4]. При этом затраты на этапе исследования относятся на расходы по мере их возникновения.

К стадии разработок принято относить: проектирование, конструирование и тестирование прототипов и моделей перед началом производства или использования, проектирование инструментов, шаблонов, форм и штампов, предполагающих новую технологию, и т.п. [4]. Актив, созданный на этапе разработок, признается нематериальным в том случае, если компанией соблюдены требования МСФО (IAS 38).

Важным является и то, что в российском законодательстве отсутствует четкое определение НИОКР для целей бухгалтерского учета. Так, в соответствии с федеральным законом от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике», на который ссылается ПБУ 17/02, к научно-исследовательским работам относят работы, связанные с осуществлением научной (научно-исследовательской), научно-технической деятельности и экспериментальных разработок.

Однако в целях налогового учета к НИОКР относятся не только научные и опытно-конструкторские разработки, но и работы по созданию новых или усовершенствованию применяемых технологий, методов организации производства и управления. В Гражданском кодексе РФ НИОКР разделяются на две части: научно-исследо-



вательские работы и опытно-конструкторские и технологические работы [1].

По нашему мнению, в соответствии с существующей в ПБУ 17/02 терминологией научно-исследовательские работы (НИР) можно отнести к стадии исследования, а опытно-конструкторские и технологические работы (ОКТР) – к стадии разработок.

Помимо того, что в российском законодательстве нет четкого определения НИОКР для целей бухгалтерского учета, также в российских стандартах отсутствует определение незаконченных НИОКР, что, безусловно, влияет на организацию учета таких расходов. По мнению Машенцевой Г. А., «под незаконченными НИОКР следует признавать расходы по договору (заказу), признаваемые в том отчетном периоде, в котором они понесены» [5]. Данная точка зрения соответствует положению международной системы учета, где расходы по незаконченным НИОКР относятся к стадии исследования и списываются в расходы в момент их возникновения.

Безусловно, отсутствие четкой терминологии в законодательстве приводит к возникновению спорных ситуаций между заказчиком и исполнителем НИОКР, а также между налоговыми органами и налогоплательщиками.

Существующие условия признания расходов на НИОКР также требуют доработок, поскольку не учитывают особенности признания расходов по незаконченным НИОКР.

В соответствии с российским стандартом расходы на НИОКР признаются только при соблюдении следующих условий:

- можно определить и подтвердить сумму расхода;
- имеется документальное подтверждение выполнения работ (акт приемки выполненных работ и т.п.);
- использование результатов работ для производственных и (или) управленческих нужд приведет к получению будущих экономических выгод (дохода);
- результаты НИОКР можно продемонстрировать.

Если сумма расхода может быть определена и подтверждена, то данные расходы признаются в качестве расходов на НИОКР. Исходя из того, что каждый факт хозяйственной жизни оформляется первичными документами и имеет стоимостное измерение, данное условие применимо и для расходов по незаконченным НИОКР. Однако документальное подтверждение расходов на НИОКР применимо к работам, по которым получен положительный или отрицательный результат, так как имеется акт выполненных работ.

В свою очередь, данное условие неприменимо к незаконченным НИОКР, так как отсутствует возможность документального оформления окончания работ.

Разъясняя вопрос, касающийся формирования информации по незаконченным НИОКР, Минфин России в Информационном письме № ПЗ-8/2011 «О формировании в бухгалтерском учете и раскрытии в бухгалтерской отчетности информации об инновациях и модернизации производства» пришел к выводу, что ПБУ 17/02 также может применяться к незаконченным НИОКР в части определения состава затрат, впоследствии включаемых в стоимость формируемого актива [3].

Однако российский стандарт бухгалтерского учета не определяет момент начала признания затрат, формирующих стоимость актива, являющегося результатом НИОКР. Как утверждает Минфин России, для определения данного момента организация должна учитывать иные положения по бухгалтерскому учету, а также Международные стандарты финансовой отчетности – МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» (п. 2 письма № ПЗ-8/2011, п. 7 ПБУ 1/2008).

Критерием для определения момента начала включения затрат в стоимость актива организации является наличие признаков, указанных в п. 3 Письма № ПЗ-8/2011, свидетельствующих о вероятности получения будущих экономических выгод в результате проведения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ.

Важным условием признания расходов на НИОКР является демонстрация результата работы. Конечно, данное условие применимо к стадии разработок, но на стадии исследования невозможно продемонстрировать актив, который приведет к получению будущих экономических выгод.

Как уже отмечалось ранее, ПБУ 17/02 не применяется к незаконченным НИОКР и НИОКР, результаты которых учитываются в бухгалтерском учете в качестве нематериальных активов. Однако в соответствии с новыми формами отчетности и выделением в I разделе «Внеоборотные активы» бухгалтерского баланса строки «Результаты исследований и разработок» стало возможным информацию о расходах по незаконченным НИОКР отражать в качестве вложений во внеоборотные активы, так как российское законодательство не дает четких разъяснений по вопросу отражения в бухгалтерской отчетности таких расходов.

В настоящее время существуют две позиции по вопросу отражения в отчетности расходов по



незаконченным НИОКР. Первая позиция основывается на том, что сумма расходов по незаконченным НИОКР должна быть отражена по строке «Результаты исследований и разработок», так как первый раздел Пояснений к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах, который называется «Нематериальные активы и расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКР)», включает таблицу «Незаконченные и неоформленные НИОКР и незаконченные операции по приобретению нематериальных активов».

Другая позиция полностью противоположна первой – по строке «Результаты исследований и разработок» не должна отражаться информация по незаконченным НИОКР. Данная точка зрения исходит из того, что, во-первых, само название строки подразумевает отражение сумм расходов по уже завершенным исследованиям и разработкам, а во-вторых, ПБУ 17/02 не применяется в отношении расходов по незаконченным НИОКР, а следовательно, информация о таких расходах не может быть отражена в бухгалтерском балансе. При этом, если расходы по незаконченным НИОКР существенны, организации рекомендуется самостоятельно ввести отдельную строку в разделе I «Внеоборотные активы» бухгалтерского баланса для отражения таких расходов. В случае, если расходы являются незначительными, такие расходы следует отражать по строке «Прочие внеоборотные активы».

Исходя из вышесказанного российские законодательные нормы и акты, безусловно, требуют доработок и совершенствования. Существующие неточности в определениях и встречающиеся противоречия в нормативных документах

не позволяют компаниям отражать полную и достоверную информацию о научных исследованиях и разработках, что, в свою очередь, влияет на эффективность осуществления инновационной деятельности организаций в России.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.07.2013) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148659;dst=0;ts=C272DA2A546B2CF97B89B0758E1111AB;rnd=0.7997958352886669> (дата обращения: 05.11.2013).
2. Приказ Минфина РФ от 19.11.2002 № 115н (ред. от 18.09.2006) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=63485;dst=0;ts=D4C027F315849B823993386355D5FB6B;rnd=0.6970099386615783> (дата обращения: 05.11.2013).
3. <Информация> Минфина РФ № ПЗ-8/2011 «О формировании в бухгалтерском учете и раскрытии в бухгалтерской отчетности организации информации об инновациях и модернизации производства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=125261> (дата обращения: 05.11.2013).
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (ред. от 18.07.2012) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=134203> (дата обращения: 05.11.2013).
5. Машенцева Г. А. Совершенствование методического обеспечения учета расходов и результатов НИОКР: Автореф. дис. канд. экон. наук. – Камышин, 2013. – 20 с.

* Публикуется по рекомендации: **И. Г. Васина**, к-т экон. наук, доцент, кафедра бухгалтерского учёта и аудита СПбГЭУ.



УДК 338.242

Ли Илона Сергеевна,*
аспирант,Санкт-Петербургский государственный экономический университет;
e-mail: 9941471@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА

В статье рассматриваются теоретико-методологические подходы к основным проблемам формирования и развития инновационного потенциала в сфере высшего образования и инновационной политики.

Ключевые слова: инновации; высшее образование; инновационный потенциал; экономика; теория.

Li Iona

PROBLEMS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF UNIVERSITY

The article examines the theoretical and practical approaches to the problems of the formation and development of innovative potential in the field of higher education and innovation policies

Keywords: innovation; higher education; economy; innovation potential; theory.

Несмотря на изменение тенденции развития вузов в направлении инновационного развития и мер государства, способствующих этому, проблемы формирования и развития инновационного потенциала вуза есть и их надо решать более высокими темпами, чтобы не быть позади быстро меняющегося мирового сообщества.

Поэтому на сегодняшний день вопрос эффективности деятельности вузов стал особо актуальным. Кризис 2008 – 2009 годов привел к оттоку профессорско-преподавательского персонала из вузов и составил 22,1 тыс. человек на 2011/2012 учебный год по сравнению с 2008/2009 годом. При этом из вузов ушли люди высокой квалификации наиболее продуктивного возраста, усугубив возрастную структуру ППС.

Для решения проблемы «омоложения» ППС нужны стимулирующие меры. На наш взгляд, стимулом могут быть:

- реальный карьерный рост в обозримом будущем молодых кандидатов и докторов наук;
- увеличение оплаты за ученую степень с растущим коэффициентом за определенный срок, например 2 – 3 года к существующему, преподавателям, входящим в возрастную вилку от 30 до 60 лет;
- доплата за научно-исследовательскую работу к основной заработной плате вне зависимости от возраста;
- решение социальных вопросов (обеспечение жильем должного качества);
- установление возрастного максимума занимаемой должности.

Меры по стимулированию были предприняты государством: увеличение стипендии аспирантам; пересмотр заработной платы ППС вузов, но это все неэффективно. По-прежнему сфера бизнеса является более предпочтительной по сравнению со сферой науки и образования, поэтому правительству необходимо принимать более кардинальные меры, чтобы эту ситуацию изменить.

Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на период 2009 – 2013 годы, принятая в июне 2008 года, даст позитивный импульс для решения озвученных проблем в сфере образования.

Из федерального бюджета на реализацию данной программы будет выделено 80,39 млрд рублей, а общий объем финансирования составит 90,39 млрд рублей.

Согласно прогнозам, реализация программы к концу 2013 года обеспечит снижение среднего возраста научных работников на 3 – 4 года, на 8 – 16 % повысит удельный вес исследователей высокой квалификации.

На наш взгляд, эффективную деятельность вуза надо рассматривать с учетом влияния внешней среды, эффективного внутривузовского управления развитием инновационного потенциала и контролем, как внутренним, так и внешним, качественных и количественных показателей.

Для повышения уровня контроля за результатами деятельности субъектов системы высшего профессионального образования постоянно совершенствуются методы оценки их деятельности.

Огромное внимание оценке деятельности вузов уделялось и в советское время. Действовала система регламентирующей документации для контролирующих органов, которые оценивали образовательные учреждения по степени их ответственности. Это мало стимулировало вузы наращивать потенциал до уровня эффективно развивающихся – это одна из проблем, которую надо решать.

В силу перехода экономики к рыночным отношениям необходимы новые показатели оценок деятельности сферы образования. Они появились и уже используются контролирующими органами, о чем свидетельствуют меры по реорганизации вузовской системы в стране. Эффек-



тивность этих мер пока сложно оценивать из-за короткого срока преобразований, но, несомненно, она будет.

Несмотря на явную инновационную тенденцию развития рынка образовательных услуг, среди ученых еще бытует мнение о признании за сферой образования только социальной эффективности. Недооценка деятельности вуза в экономическом отношении ошибочна.

Инновационный вуз, потребляя национальный доход, своей деятельностью выдает новый продукт в виде высококачественных специалистов, инновационных разработок и прочих услуг, которые в итоге дают реальный экономический эффект.

Вузы, получив самостоятельность, все в большей мере пытаются стать игроками инновационной экономики. Для выявления возможных резервов повышения конкурентоспособности и эффективности функционирования они стремятся развивать потенциал самоуправления и саморегулирования. Отказ от старых методов управления перед вузами открывает новые инновационные возможности, которые позволяют рассматривать вуз как хозяйствующий субъект.

Например, согласно социологическому исследованию, основными причинами сдерживания активного применения инновационных технологий в университете были названы следующие: отсутствие технических и иных возможностей (нет соответствующего оборудования для научных исследований и образовательного процесса, отсутствует необходимое программное обеспечение, нет соответствующего финансирования и т.д.) (63 %), нет ни моральной, ни материальной компенсации за инновационную деятельность (54 %), неразвитость инновационной инфраструктуры вуза (46 %), большая учебная нагрузка (40 %), отсутствие у большинства студентов, аспирантов и преподавателей вуза надлежащих знаний и умений в области инновационной деятельности (40 %), отсутствие опыта разработок инновационных образовательных технологий (38 %), нежелание крупного бизнеса вкладывать активы в инновационное развитие вузов (34 %), дисциплинарная замкнутость и отсутствие организационной гибкости, что мешает выполнять междисциплинарные (межкафедральные и т.д.) инновационные проекты (34 %), инертность большинства преподавателей (31 %), отсутствие у студентов интереса к новым формам работы (29 %), массовый уход интеллектуалов из инновационной деятельности (19 %) [2].

Отсюда следует, что вопрос об инновационной деятельности вуза требует прежде всего

осознания необходимости инновационных изменений всеми участниками образовательного процесса и на этой основе, используя внутренние ресурсы и финансовые вливания, которые с каждым годом нарастают, активизировать инновационную деятельность.

Решение проблем формирования и развития инновационного потенциала вуза требует неотложного решения в условиях новых мировых тенденций развития экономики инновационного типа, поэтому стратегический облик российской науки все еще остается предметом дискуссий.

Самый острый и наиболее масштабный из обсуждаемых вопросов – это, конечно, вопрос о необходимости и желательности сохранения исторически сложившейся в стране модели управления фундаментальной наукой, то есть Российской академии наук в ее нынешнем виде.

Назрела необходимость реорганизации существующих академий наук, поэтому сейчас идут активные дебаты относительно реорганизации не только структуры РАН, но и ее полномочий и отчетности.

При формировании и развитии инновационного потенциала всей вузовской системы еще очень много нерешенных проблем, реализация которых так необходима российскому обществу в глобально меняющемся мировом сообществе.

Состояние науки в современной России характеризуется крайней неоднородностью в системе высшего образования. Для минимизации этой неоднородности крайне необходим углубленный аудит деятельности вузов с выработкой эффективных процедур аккредитации и лицензирования в системе высшего образования [1].

Все эти мероприятия выявят неоднородность вузов по многим показателям. И это обстоятельство является определяющим с точки зрения выработки первоочередных мер государственной политики в научной сфере. Поэтому все меры по модернизации российской науки должны учитывать эту неоднородность, и главной задачей государственной политики в этой области в настоящий момент стали создание механизмов оценки качества научной работы, инвентаризация имеющегося потенциала, тщательное, штучное выявление перспективных ученых и коллективов и создание им благоприятных условий для роста.

По мнению многих авторов, надо выделить наиболее важные тенденции развития для понимания состояния и перспектив развития российской науки, включая ее кадровый потенциал,



изменения в области финансирования и уровень эффективности функционирования.

На протяжении последних лет в России шел процесс сокращения числа занятых в научной отрасли: общая численность исследователей сократилась в период с 1995 по 2011 год с 518 690 тысяч человек до 374 791 тысячи человек, т.е. почти в полтора раза, но с 2010 наметился рост на 1,57% в 2011 г.

Мы связываем это с реформами в сфере образования (укрупнение вузов, создание университетов с федеральным статусом, инновационных исследовательских университетов), с расстановкой приоритетов в развитии науки и образования.

Постановление Правительства Российской Федерации «О государственной поддержке развития *инновационной инфраструктуры* федеральных образовательных учреждений высшего профессионального образования» от 9 апреля 2010 г. № 219 предусматривает выделение бюджетных средств в 2010 году – 3 млрд рублей, в 2011 году – 2 млрд рублей и в 2012 году – 3 млрд рублей.

В тех странах, где развитие науки стало национальным приоритетом, государство способствует НИОКР двумя способами: крупными бюджетными вложениями на развитие науки и значительными налоговыми льготами, тем самым стимулируя бизнес вкладывать свои финансы в науку и пользоваться результатами научных исследований. В итоге там расходы частного сектора на науку превышают расходы со стороны государства.

К сожалению, в России пока нет эффективных стимулирующих мер для бизнеса, поэтому необходимы действия со стороны государства по выработке программ стимулирования частного сектора экономики в принятии более активного участия в развитии вузовской инновационной системы.

Экономическое развитие любой страны на

сегодняшний день не может осуществляться без науки и образования. В условиях глобальной мировой конкуренции выигрывает та страна, где создаются нормальные условия для инновационного развития научно-образовательного сегмента в общей системе народного хозяйства.

Рассмотренные проблемы при формировании и развитии инновационного потенциала – это только малая часть проблем, но даже их решение даст экономический эффект. Немаловажным в деятельности вуза является качество – готовить и выпускать не просто специалистов, а специалистов инновационного типа. И здесь мы видим проблему не всегда соответствующего качества выпускников вузов, что недопустимо в современных условиях развития мирового сообщества.

Повторимся, что кузницей научного потенциала страны являются вузы, на их долю приходится более 90 % создающегося высокоинтеллектуального кадрового потенциала (кандидатов и докторов наук). В этой связи происходящие реформы в сфере образования и науки своевременны и необходимы для снятия проблем при формировании и развитии вузов в инновационном направлении.

Литература

1. Белоусов И. В., Лукин Г. И. К вопросу о формировании структуры научно-инновационного потенциала вуза // Управление интеллектуальным капиталом в формировании инновационной экономики России: Межвузовский сборник научных трудов. – СПб: Изд-во ГИЭФПТ, 2011.
2. Михайлов В. А. Проблема измерения инновационного потенциала вуза [Электронный ресурс] // Теория и практика общественного развития. 2012. № 4. – URL <http://www.teoria-practica.ru/-4 2012/philosophy/mikhailov.pdf> (дата обращения 01.06.2013).
3. Стенограмма выступления В. В. Путина в Государственной Думе 11 апреля 2012 года: [Электронный ресурс]. М., 2012. – URL: <http://www.government.ru> (дата обращения: 06.06.2013).

* Публикуется по рекомендации: А. Г. Бездудная, д-р экон. наук, профессор, кафедра менеджмента и инноваций СПбГЭУ.



УДК 336.2

Могир Екатерина Петровна,*

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: mogirk888@gmail.com

НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ГОРОДА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА: МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

В статье проведен анализ налоговых поступлений субъектов Российской Федерации и выявлены ключевые проблемы, рассмотрены методические аспекты понятия налогового потенциала.

Ключевые слова: налоговый потенциал субъекта, налоговые поступления.

Mogir Ekaterina Petrovna

THE TAXABLE CAPACITY OF SAINT PETERSBURG: METHODOLOGICAL APPROACH AND CURRENT STATE

The article contains analysis of the tax revenue of the Russian Federation subjects and discovers its key problems, views the methodological aspects of the taxable capacity.

Keywords: taxable capacity of the subject, tax revenue.

В настоящее время большой интерес экономического сообщества вызывает состояние доходной части бюджета Российской Федерации. Более половины доходов бюджета РФ обеспечивается за счет налоговых поступлений. Значительную роль в процессе налогообложения играет субъект РФ.

Для оценки налогового потенциала Санкт-Петербурга проанализируем налоговые поступления за 2009 – 2013 гг. по федеральным округам Российской Федерации. Графическая интерпретация данных представлена на рис. 1.

Как видно из диаграммы, за период с 2008 по 2013 год объем налоговых поступлений по округам ежегодно увеличивается. Исключением стал 2009 год – общероссийское снижение налоговых поступлений составило 14 %. Среди округов-лидеров по налоговым поступлениям в

консолидированный бюджет можно выделить следующие:

- Центральный федеральный округ – 33 % (среднее значение показателя за период в общем объеме налоговых поступлений в консолидированный бюджет);
- Уральский федеральный округ – 23 %;
- Приволжский федеральный округ – 16 %;
- Северо-Западный федеральный округ – 10 %.

Детализированный анализ субъектов Российской Федерации выявил, что за период 2009 – 2013 гг. объем налоговых поступлений г. Санкт-Петербурга претерпел значительные изменения. Данные по субъектам-лидерам представлены на рис. 2.

Анализ данных показывает, что анализируемый субъект (г. Санкт-Петербург) за период 2008 – 2013 гг. значительно теряет свои позиции, пе-

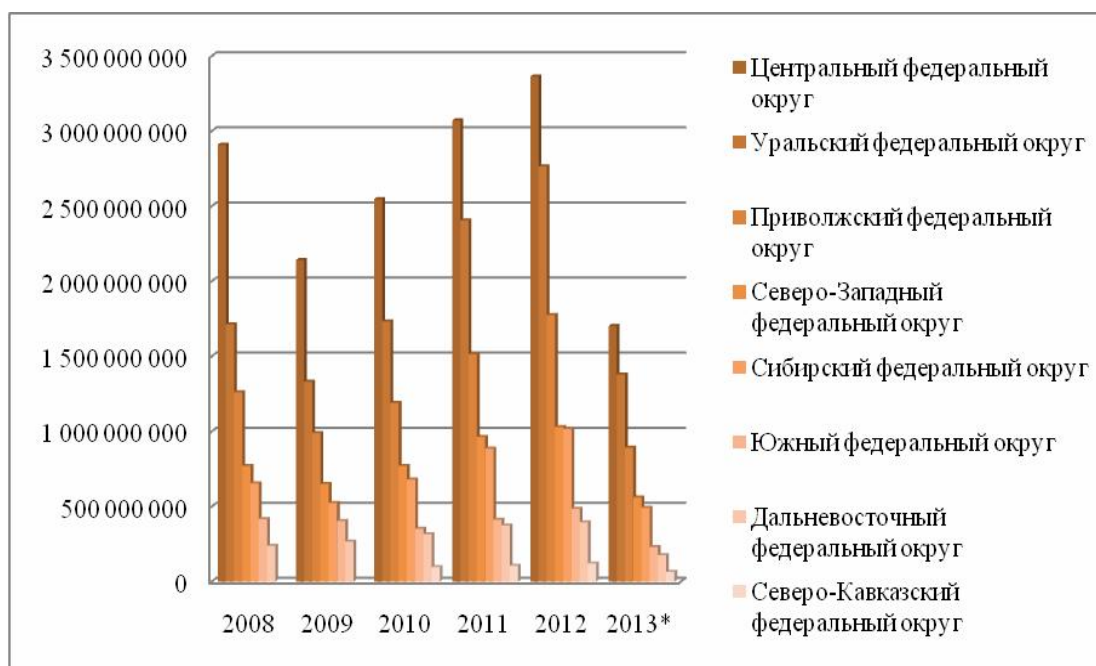


Рис. 1. Объем налоговых поступлений по федеральным округам, тыс. руб. [1]

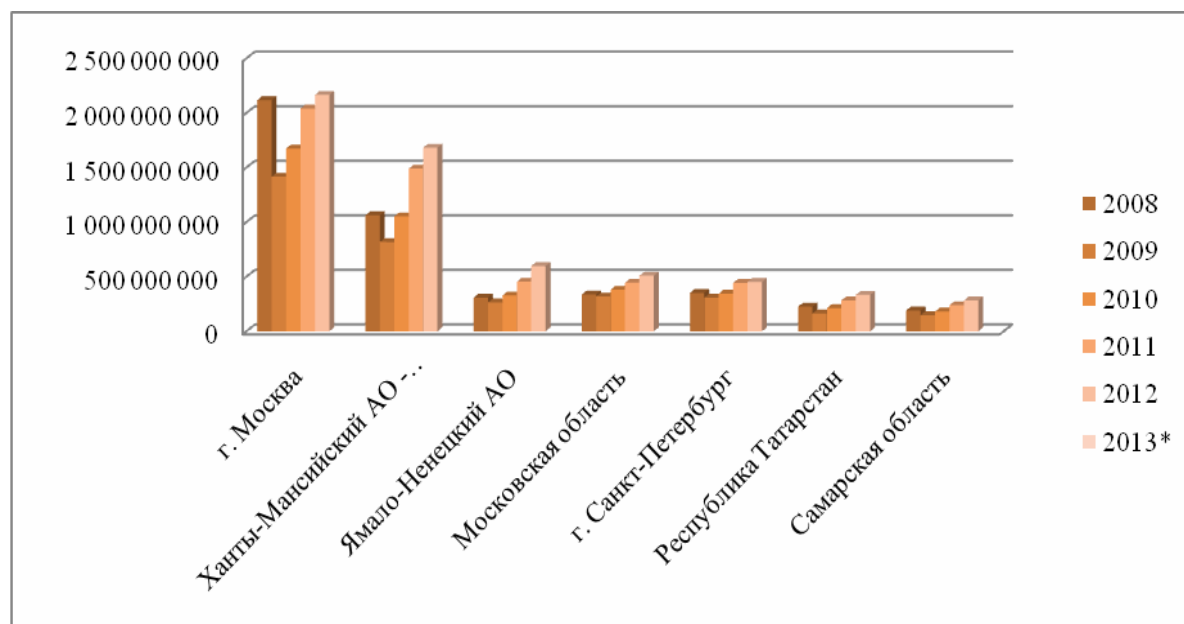


Рис. 2. Налоговые поступления субъектов РФ в бюджет за 2008 – 2013 гг., тыс. руб. [1]

ремещааясь с третьего на пятое место по объему налоговых поступлений. Подобные изменения вызывают интерес органов государственной власти, а также жителей города.

В значительной степени подобная ситуация вызвана:

- изменениями налогового законодательства в части привязки регистрации юридических лиц и в процедуре взимания налогов;
- повышением объема льготного налогообложения – как в социальной сфере, так и для организаций;
- изменением сроков уплаты региональных и местных налогов;
- снижением уровня ассигнования из федерального бюджета;
- индексацией ставок акцизов и т.д.

Однако для решения стратегических вопросов, а также реализации различных программ социально-экономического развития необходимо с большой точностью определять налоговый потенциал города.

Современная налоговая теория выделяет значительное количество методик определения налогового потенциала. Среди основных стоит отметить следующие:

- оценка налогового потенциала на основе показателя фактически собранных в субъекте поступлений;
- оценка налогового потенциала посредством показателя валового регионального продукта;
- оценка налогового потенциала посредством репрезентативной налоговой системы;
- оценка налогового потенциала на основе платежей в базовом периоде и др. [2].

Каждая из указанных методик обладает своими достоинствами и недостатками.

Так, для методики на основе фактически собранных поступлений характерна простота, но вместе с тем наличие диспропорции между показателем фактически собранных поступлений и потенциалом субъекта к аккумуляции ресурсов. Методика оценки посредством валового регионального продукта также отличается простотой, но и неточностями, искажениями результатов ввиду особенностей налоговой системы. Методика на основе репрезентативной налоговой системы обладает высокой трудоемкостью – необходима обширная база исходных данных, однако полученные результаты обладают большей точностью по сравнению с указанными методиками. Оценка налогового потенциала через платежи в базовом периоде обладает простотой, вместе с тем не учитывает изменения в законодательстве, а также финансовой активности анализируемого субъекта.

Однако стоит отметить, что на сегодняшний момент в налоговой практике отсутствует простой и точный механизм определения налогового потенциала.

Показатели налогового потенциала широко применяются при:

- составлении программ социально-экономического развития региона, города, поселения и т.д.;
- разработке программ по стратегическому управлению субъектом РФ, в особенности в сфере налоговой политики;
- оценке роли субъекта РФ в системе общенациональной экономики;



– исследовании и прогнозировании развития региона на долгосрочные перспективы в рамках разработки программ развития субъекта РФ и т.д.

Ретроспективный и текущий анализ налоговых поступлений города Санкт-Петербурга в бюджет Российской Федерации показал, что у субъекта наблюдаются значительные проблемы с доходной частью бюджета.

В настоящее время город Санкт-Петербург, имея стратегические цели и важные государственные задачи, сталкивается с проблемой нехватки доходной части бюджета субъекта Российской Федерации. Значительный бюджетный дефицит обуславливает необходимость применения инструмента оптимизации расходов бюджета города. В то же самое время стоит отметить, что на среднесрочную перспективу город сохраняет основные виды поддержки субъектов экономики. Например, льготное налогообложение для инвесторов, осуществляющих проекты на территории города, для субъектов малого предпринимательства, а также основные социальные гарантии для граждан.

Одним из способов решения проблемы нехватки поступлений в бюджет города является поиск новых источников доходов. Основным подходом для проведения исследования новых источников можно назвать комплексную оценку налогового потенциала субъекта, осуществляемую по следующему алгоритму.

Ретроспективное исследование позволит про-

анализировать основные характеристики налоговой системы субъекта в прошлом с выявлением ключевых отличительных особенностей ее функционирования. Одним из простых инструментов выявления сравнительных особенностей является SWOT-анализ. Текущий анализ с учетом основных макро- и мезоэкономических факторов позволяет сформировать комплексное видение проблем и перспектив развития не только субъекта, но и региона. Перспективный анализ со сценарным прогнозом развития позволит скорректировать будущее представление о налоговых поступлениях анализируемого субъекта.

Разработка простой и ясной методики оценки налогового потенциала субъекта является важной задачей современной экономической науки. Работа по указанному направлению позволит решать проблемы, возникающие у отдельных федеративных единиц в области планирования и прогнозирования.

Литература

1. Управление федеральной налоговой службы. – URL: <http://www.f78.nalog.ru>. (Дата обращения: 27.10.2013).
2. Коломиец А. Л., Мельник А. Д. О понятиях налогового и финансового потенциалов региона // Налоговый вестник. – 2000. – № 1. – С. 3.

* Публикуется по рекомендации: Ю. В. Лудинова, д-р экон. наук, доцент, кафедра государственных и муниципальных финансов СПбГЭУ.

УДК 332.1

Насибуллин Руслан Валерьевич,*

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: nasibyllin@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПЛЕКСАХ

В статье рассматриваются проблемы управления недвижимым имуществом региональных инновационных комплексов на различных уровнях.

Ключевые слова: недвижимое имущество, управление, регион, инновации.

Nasibullin Ruslan Valerievich

PROBLEMS OF THE REAL ESTATE MANAGEMENT IN REGIONAL INNOVATION COMPLEXES

The paper deals with property management issues of regional innovation complex at various levels.

Keywords: real estate, management, region, innovation.

Региональный инновационный комплекс – это региональное объединение, включающее инфраструктуру, обеспечивающую функционирование инновационной деятельности, финансово-эконо-

мическое обеспечение научно-технической и инновационной деятельности, а также включение других структур, целью которых являются коммерциализация и продвижение разработок и



инновационной продукции на рынок, управление развитием инновационной деятельности, подготовка и обеспечение комплекса кадрами.

Недвижимое имущество в региональных инновационных комплексах является частью инфраструктуры, обеспечивающей инновационное развитие региона. К особенностям недвижимого имущества, входящего в состав регионального инновационного комплекса, можно отнести сложность и уникальность объектов, связанные со специальным назначением и использованием таких объектов недвижимости. Специфика управления недвижимым имуществом в региональных инновационных комплексах характеризуется особенностями потребностей пользователей такой недвижимости и отражается в проблемах управления недвижимостью такого рода.

Проблемы управления недвижимым имуществом в контексте инновационного развития региона можно разделить на две группы: общие проблемы, относящиеся к управлению недвижимостью в целом, и специальные проблемы, связанные со спецификой управления недвижимым имуществом региональных инновационных комплексов. К общим проблемам относятся: наиболее эффективное использование объектов недвижимости, снижение затрат на функционирование и обслуживание, создание эффективных организационной и управленческой структур, обеспечение бесперебойного технического обслуживания недвижимости, нормативно-правовые проблемы управления недвижимостью.

Специальные проблемы вытекают из специфики объектов недвижимости, входящих в региональные инновационные комплексы, и связаны с тенденциями развития инновационной деятельности в регионе. К специальным проблемам относятся: кластеризация недвижимости [1], создание специальной инфраструктуры и технических условий для функционирования инновационных предприятий, организация и обслуживание специальных средств связи и хранения информации.

Управление недвижимым имуществом в контексте инновационного развития региона может происходить на нескольких уровнях: государственном, региональном, муниципальном и локальном.

Проблема повышения эффективности управления недвижимым имуществом тесно связана с согласованностью субъектов управления на каждом уровне. Субъектами управления могут быть органы власти и частные организации. Дублирование функций управления на различных уровнях приводит к несогласованности и конфликту интересов. Взаимодействие и кооперация

в рамках государственно-частного партнерства в области управления недвижимым имуществом региональных инновационных комплексов будут способствовать повышению эффективности управления.

Одним из инструментов решения проблемы служит совместное стратегическое планирование. Разработка стратегий развития регионов должна осуществляться с привлечением локальных участников, осуществляющих управление недвижимым имуществом региональных инновационных комплексов.

Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [2] предполагает разработку региональных стратегий инновационного развития или включение разделов по стимулированию инноваций в региональные стратегии социально-экономического развития с учетом особенностей регионов. В региональные стратегии и планы социально-экономического развития необходимо включить разделов, затрагивающих проблемы управления недвижимым имуществом региональных инновационных комплексов, разработка которых должна производиться на основе изучения потребностей конкретного региона. В региональные стратегии необходимо включать предложения по развитию территорий для размещения региональных инновационных комплексов.

Управление недвижимостью региональных инновационных комплексов связано с особыми потребностями пользователей недвижимости такого рода. Работа инновационных предприятий связана с использованием передового оборудования и средств связи, к обслуживанию которых предъявляются самые высокие требования. В связи с этим объекты недвижимости, в которых размещено такое оборудование, должны обеспечивать все условия для бесперебойного функционирования инновационных предприятий, что является следующей проблемой управления. Это проблема обеспеченности инженерными коммуникациями с особыми мощностями. Потребность в высококачественных, нетиповых помещениях для НИОКР, обеспечение бесперебойной поставки электроэнергии и водоснабжения для функционирования специального оборудования, потребность в автономных источниках энергии, организация охраны результатов интеллектуальной деятельности и дорогого оборудования, потребность в более высоких коммуникационных мощностях требуют больших затрат и создают высокую стоимость управления недвижимостью такого рода. Кроме того, развитие технологий повышает требования пользователей недвижимости, осуществляющих



инновационную деятельность, и увеличивает скорость морального износа как оборудования, так и самих объектов недвижимости, что выливается в дополнительные затраты для повышения конкурентоспособности как инновационных предприятий, так и объектов недвижимости.

Правительство Российской Федерации установило налоговые льготы для инновационных предприятий. Однако осуществление такой деятельности остается очень затратным и эти затраты перекладываются управляющими компаниями на инновационные предприятия, что тормозит развитие инновационного потенциала региона и страны в целом. Решением проблемы высоких затрат на управление такими комплексами могут стать введение налоговых льгот и снижение тарифов на поставки ресурсов для управляющих компаний, занимающихся управлением недвижимостью инновационных комплексов региона. Однако для предотвращения мошенничества при введении налоговых и тарифных послаблений необходимо четко ограничить круг объектов управления таких компаний. Например, ввести данные послабления для управляющих компаний, занимающихся управлением недвижимым имуществом только предприятий, соответствующих законодательному определению инновационных.

Для учета специфики каждого региона законодатель может ограничить список налогов и тарифов, оставив принятие окончательного решения региональным органам власти.

Объединение недвижимого имущества инновационных предприятий региона в кластеры по территориальному и отраслевому критериям позволяет создать единую систему управления недвижимостью таких комплексов, снизив затраты за счет исключения дублирования части функций и получая дополнительные выгоды вследствие эффекта масштаба.

Разнообразие региональных инновационных комплексов являются университеты, ведущие исследования и разработки в области инноваций. Важной проблемой управления недвижимым имуществом университетских комплексов является разнообразие форм собственности и назначения объектов недвижимости. В состав таких комплексов могут входить общественные, жилые и производственные объекты.

Важной проблемой управления региональными инновационными комплексами, функционирующими в рамках университета, является привлечение финансирования. На базе университетских комплексов недвижимого имущества могут создаваться технопарки или университетские кампусы, включенные в единую инновационную

систему региона. На базе таких объектов ученые, преподаватели, студенты, выпускники и работодатели в тесном взаимодействии занимаются инновационной деятельностью, обеспечивая регион инновационной продукцией, привлекая инвестиции и создавая новые рабочие места. Проблема организации условий для обеспечения инновационной деятельности относится к проблемам управления недвижимым имуществом инновационных комплексов региона.

Важной проблемой является обеспечение инженерной инфраструктурой. Пользователи инновационных комплексов нуждаются в более высоких мощностях, что должно быть учтено при создании и развитии объектов недвижимости. Учет потребностей состоит в специфике создания новых объектов. Объекты недвижимости не могут быть типовыми, как, например, объекты офисной или торговой недвижимости. На этапе проектирования объекта недвижимости необходим учет всех потребностей будущего пользователя. Таким образом, каждый объект индивидуален и создается под конкретных пользователей. Данный фактор должен быть учтен при создании индивидуальной системы управления комплексом недвижимости. Кроме потребности в ресурсах необходимо учесть объемно-планировочные потребности будущих пользователей. Поскольку инновационная деятельность связана с высокими рисками и предъявляет особые требования к условиям осуществления, которые быстро меняются в связи с научно-техническим прогрессом, объект недвижимости должен иметь гибкую систему трансформации пространства под нужды пользователя. Данный фактор включает возможность увеличения мощностей, возможности перепланировок и переоборудования помещений.

Проблемой управления недвижимым имуществом региональных инновационных комплексов является организация системы управления на всех уровнях. На региональном уровне органы управления региональным имуществом не выделяют недвижимое имущество региональных инновационных комплексов и применяют ту же систему управления, что и ко всему комплексу недвижимого имущества региона. Однако специфика данного вида недвижимости, отраженная в пользователе, и особое внимание власти к инновационной деятельности, ведущейся на площадях этой недвижимости, требуют особого отношения и учета этих особенностей при разработке системы управления. Например, при реализации такой недвижимости на торгах покупателю или арендатору необходимо поставить условие по сохранению исполь-



зования объекта для инновационной деятельности, поскольку принцип наиболее эффективно-го использования объекта недвижимости [3] для инновационной деятельности часто не работает в связи с высокими рисками данного вида деятельности, что помешает развитию инноваций в целом. Постановка таких условий требует нормативно-правового установления законодательством новых форм использования объектов недвижимости.

Проблема привлечения финансирования в развитие недвижимого имущества региональных инновационных комплексов связана с высокими рисками инновационной деятельности. Помимо рисков проблемой являются специфичность и уникальность объектов недвижимости. Банки закладывают риски в высокий процент по кредитованию и уменьшают размер кредитов под залог такой недвижимости в связи с большой ликвидационной скидкой на такие объекты в случае их реализации. Это связано с уникальностью объектов недвижимости, используемых для

инновационной деятельности. Таким образом, необходима финансовая поддержка развития недвижимого имущества региональных инновационных комплексов в рамках государственно-частного партнерства, с государственным обеспечением инвестиционных гарантий и выгодных условий сотрудничества.

Литература

1. Нелюбова Н. Н. Кластеризация как инструмент повышения конкурентоспособности в инновационной стратегии региона // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 10 (49). С. 26 – 33.
2. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».
3. Бузова И. А., Васильева Н. В., Максимов С. Н. и др. Управление недвижимым имуществом: учебник. – СПб: СПбГИЭУ, 2005. 471 с.

* Публикуется по рекомендации: Н. В. Васильева, д-р экон. наук, профессор, кафедра экономики и менеджмента недвижимости СПбГЭУ.

УДК 338

Новик Мила Мироновна,*

соискатель кафедры менеджмента организации,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: mila_novik@list.ru

СОВРЕМЕННЫЙ РОССИЙСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

В статье рассматриваются теоретические подходы к определению понятия «современный менеджмент», а также вопросы, связанные с ключевой проблемой – его эффективностью.

Ключевые слова: современный менеджмент, эффективность, экономическая деятельность, управленческие кадры.

Novik Mila Mironovna

MODERN RUSSIAN MANAGEMENT AND SOME PROBLEMS OF ITS EFFICIENCY

The article considers theoretical approaches to the term “modern management” definition, and also some questions connected with the key problem of modern management – its efficiency.

Keywords: modern management, efficiency, economical activity, personnel.

О современном менеджменте в России следует говорить как о ключевой науке и особом виде деятельности, перед которыми стоит задача помочь осуществить те прорывы в области инноваций и модернизации нашей экономики, о которых говорится на всех уровнях руководства страны. А это означает, что потребность в высокопрофессиональных управленческих кадрах очень велика, так как сейчас имеет место явное несоответствие их уровня подготовки требованиям, предъявляемым в процессе практической

деятельности. Взгляд с позиции конкретной российской ситуации переходного периода к рынку, рыночному механизму регулирования экономики наталкивается на очевидные серьезные проблемы в сфере управления народным хозяйством и обществом в целом. Все они объединяются в общую группу проблем, связанных с нестабильностью нашей экономики. С этой точки зрения о современном менеджменте в России приходится говорить как о ключевой науке и особом виде деятельности, перед которыми стоит



задача помочь выжить нашему государству в непростых исторических условиях.

Проводимые в последние годы радикальные преобразования в России, направляемые на становление и развитие рыночных механизмов, потребовали радикального пересмотра теоретических концепций управления народным хозяйством, менеджмента как науки управления, и это получает все большее признание в научных публикациях.

В последние годы достаточно активно дискутируется вопрос о реализации системы менеджмента в условиях российских реалий. Эта проблема рассматривается на страницах специальных периодических изданий и в монографиях. В монографии проф. А. Н. Цветкова [1] были обобщены многочисленные исследования в области менеджмента, в них были сформулированы некоторые современные реалии российского менеджмента, одной из которых является формирование нового управленческого менеджмента.

В отечественной литературе чаще всего, к сожалению, в бессистемном порядке приводятся особенности экономического, социального, политического и духовно-идеологического порядка. Как правило, указывается на следующие особенности: традиции технократического подхода к управлению, переходный этап экономики, деформационная структура экономики, регионально-политический аспект, своеобразие организационной культуры, российский менталитет, склонность к спонсорству и благотворительности, высокий научно-технический потенциал, фундаментальность в области образования, значительный и неоднозначный опыт государственного регулирования экономики и т. д.

Возникает резонный вопрос – в чем в таком случае состоит специфика российского менеджмента?

Для понимания специфики российского менеджмента необходимо учесть принципиальные различия по таким важным элементам системы менеджмента, как цель деятельности организации и мотивационный механизм.

Теоретики менеджмента еще не пришли к общепринятому определению управленческой деятельности, именуемой «менеджмент».

Можно согласиться с мнением [2], что менеджмент есть целесообразная, рациональная, ограниченная рамками закона и морали деятельность управляющих. Цель деятельности субъектов менеджмента (менеджеров) – удовлетворение требований к продукту и процедуре того бизнеса, который они организовали и которым руководят.

Таким образом, ключевым понятием в определении категории «менеджмент» оказались производительные силы, объединяющие в единое целое социальные и материальные ресурсы общественного производства; это целое является тем объектом, которым управляют менеджеры.

Любая хозяйственно-экономическая деятельность как процесс может быть охарактеризована тремя ключевыми составляющими: целью, задачами и содержанием. Именно им соответствуют, по нашему мнению, три основных уровня менеджмента – высший, стратегический, или топ-менеджмент; средний, тактический, где формируются задачи, позволяющие добиться поставленных целей, и оперативный, где реализуется и контролируется технология их решения.

С другой стороны, менеджмент как единая система представляет собой цели и задачи, технологии, структуру и персонал. Поэтому подготовка специалистов-менеджеров по стратегическому менеджменту, производственному, менеджменту организации и управлению персоналом требует особого рассмотрения с точки зрения ее эффективности.

Общемировой опыт развития общества показывает, что ключевым фактором эффективности всякого производства и роста экономического потенциала любого государства является главным образом эффективное управление. Но задача достижения эффективного управления может быть реализована только в случае обеспечения высококачественной подготовки менеджеров-профессионалов.

Современный менеджмент, особенно сейчас, в условиях мирового экономического кризиса, превращается в сложное социально-экономическое, информационное и организационно-технологическое явление, процесс деятельности, имеющий дело со сменой состояний, качеств объекта, что предполагает наличие определенных тенденций и этапов. Менеджмент включает знания, навыки, умения, приемы, операции, процедуры, алгоритм воздействия через мотивацию, т.е. все то, что входит в понятие социальных и человеческих технологий.

Сердцевиной современного менеджмента являются человеческие ресурсы и предпринимательская экономика. Поэтому его главная задача – сделать информацию, знания, опыт и инновации производительной силой, чтобы предпринимательская и инновационная деятельность стала тем «сильным звеном», которое обеспечит успешное социально-экономическое развитие России.

Поэтому необходимо решать две важные для нашего менеджмента задачи: научно-исследова-



тельскую и учебно-методическую, которые позволяют готовить менеджеров-профессионалов и правильно определить их профессиональный потенциал, а это, в свою очередь, поможет решить кадровую проблему современного российского менеджмента.

От того, как мы себе сегодня представляем менеджера будущего, сильно зависит организация всей системы подготовки управленческих кадров. Но новые потребности в высокопрофессиональных специалистах невозможно удовлетворить без существенной перестройки системы профессиональной подготовки кадров, так как налицо очевидное несоответствие уровня подготовки требованиям, предъявляемым к специалистам в процессе их практической деятельности.

Основной закон менеджмента – закон соответствия менеджмента менталитету – напрямую связан с проблемой эффективного управления. В России с ее особенным менталитетом и судьбой эта проблема остро стояла во все времена. Настоящее время с признаками слияния культур и экономик позиционирует Россию как страну с высоким уровнем цивилизации, мощным сырьевым и промышленным потенциалом. Но, тем не менее, эффективность реализации этого потенциала оставляет желать лучшего. И причина этого несоответствия опять связана с менеджментом.

Поэтому главные вопросы сегодняшнего дня, на наш взгляд, состоят в том, *чему учить, кого учить, кто учит*. Эти вопросы взаимосвязаны и только во взаимосвязи (а значит в системе) дадут ключ к решению главной проблемы системы подготовки менеджеров – ее эффективности и соответствия требованиям времени.

Начинать, конечно, необходимо с вопроса – кто сегодня учится на менеджера? Каков сегодня «человеческий материал», из которого в процессе обучения возможно создать «человеческий капитал».

Усвоение и реализация любых технологий прежде всего зависят от понимания и внутреннего желания что-то изменять, улучшать, достигать. Это в конечном счете и определяет эффективность менеджмента как в экономической, так и в социальной его составляющей.

Передовые технологии менеджмента и передовые стандарты управления не приемлют такого отношения к деятельности, как необязательность, отсутствие личной и коллективной деловой культуры, нарушения обязательств, недобросовестное предоставление услуг или информации. К сожалению, в практике отечественного бизнеса это скорее норма, чем исключение.

Еще одной проблемой эффективности менеджмента, базирующейся на специфичности нашего менталитета, является отношение к успешным менеджерам и специалистам.

У коллег таких менеджеров эти качества провоцируют агрессию и зависть, заставляя, таким образом, талантливых менеджеров разочаровываться в своих прогрессивных идеях, чувствовать свою ненужность начальству. Они часто растворяются в общей массе. И это большая потеря для эффективного развития бизнеса и в конечном счете всей страны.

Но в российском менталитете есть очень положительные черты. У наших людей высоко развиты гибкость мышления, способность на самопожертвование ради работы, которая увлекает, трудовой порыв, вера в идею и способность лично заинтересовать в ней своих коллег. Это надо поддерживать и развивать в молодом поколении управленцев.

Нам необходимо изучать опыт успешных российских компаний (которых, к сожалению, не так много, как хотелось бы), а также опыт тех зарубежных компаний, которые успешно адаптировались и работают на нашем рынке.

Это особенно актуально ввиду вступления России в ВТО. Надо думать о будущем российских производителей в жестких условиях конкуренции с западными фирмами. И поэтому проблема эффективности современного российского менеджмента особенно актуальна, причем это управленческая проблема государственного уровня.

В этой связи особая ответственность ложится на образовательные учреждения, которые готовят менеджеров. Нам необходимо готовить новое поколение менеджеров, способное по своим личным характеристикам и профессиональным навыкам быть заинтересованным не только в своем личном благополучии, но и в развитии экономики страны. Без осознания этого трудно будет что-то изменить в стране и с оптимизмом смотреть в будущее.

Готовы ли мы сегодня к обучению специалистов по организации и управлению бизнесом XXI века? Будущий менеджер должен обладать знаниями, навыками и умениями принятия решений в условиях неопределенности, организации международного бизнеса, прогнозирования направлений научно-технического прогресса.

Как подготовить менеджеров-профессионалов?

Для того чтобы ответить на эти вопросы, необходимо в первую очередь определиться с понятием «современный менеджмент», обозначить его новую основную проблематику и выявить



новые тенденции развития в условиях российской экономики.

Под **современным менеджментом** мы понимаем междисциплинарную область знаний, которую можно определить как инновационное управленческое мировоззрение, сочетающее в себе науку, специальный вид деятельности и практический опыт, методы и формы управления, профессионалов, владеющих организационно-управленческим искусством и технологиями [3].

Данное определение современного менеджмента наиболее полно и комплексно отражает характерные его признаки, а главным его принципом должен быть принцип ориентации не на процессы, а на конечные результаты.

Современный менеджмент — это новое явление.

Чтобы добиться успеха, нужно стать новым менеджером, адекватным условиям, в которых приходится работать.

Литература

1. Цветков А. Н. Современный менеджмент: синтезирующие идеи: монография. — СПб: СПбГИЭУ, 2011. — 146 с.
2. Усольцев Е. Г. Об аксиоматической базе обобщенной модели менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. — 2009. — № 1. С. 3 — 9.
3. Новик М. М. Менеджмент сегодня. Кто учится? Кто и чему учит? Современный менеджмент: проблемы и перспективы. Материалы VI международной научно-практической конференции. — СПб, 2011, 268 с.

* Публикуется по рекомендации: А. Н. Цветков, д-р экон. наук, профессор, кафедра менеджмента организации СПбГИЭУ,

УДК 339.52

Рытова Анна Александровна,*

аспирантка,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: ann.rytova@gmail.com

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СРЕДНИЙ И МАЛЫЙ БИЗНЕС КОРОЛЕВСТВА ШВЕЦИЯ ДЛЯ НЕРЕЗИДЕНТОВ СТРАНЫ

В статье рассматриваются экономические и юридические вопросы по инвестированию в бизнес королевства Швеция для нерезидентов страны, дан анализ налоговой базы и банковской системы для среднего и малого бизнеса.

Ключевые слова: налоговая система Королевства Швеция, банковская система Королевства Швеция, регистрация бизнеса в Королевстве Швеция.

Rytova Anna Aleksandrovna

POSITIVE AND NEGATIVE ASPECTS OF INVESTING IN SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN SWEDEN FOR NON-RESIDENTS

The article examines the economic and legal issues of investing in business in Sweden for non-residents of the country, the analysis of the tax base and the banking system for small and medium businesses.

Keywords: Swedish tax system, banking system in Sweden, business registration in Sweden.

Известно, что для открытия собственного бизнеса или представительства компании Королевство Швеция — одно из наиболее привлекательных государств мира. Нерезиденты страны могут приобретать и продавать компании и инвестировать в них без ограничений и оплаты пошлин. Налог для юридических лиц в Швеции — самый низкий в Западной Европе. При этом законодательством страны предусмотрены дополнительные возможности для его снижения.

Шведская экономика основана на внешней торговле. Страна импортирует одежду, продукты, нефтепродукты, автомобили. По численности населения Швеция — небольшая страна. На 1 июля 2013 г. в Королевстве проживало более 9 млн чел. [1]. Несмотря на это обстоятельство,

Швеция является серьезным игроком на международном рынке [3].

В ходе проведения шведско-российским торговым советом социально-маркетингового исследования были выявлены положительные и отрицательные аспекты экономического сотрудничества российских и шведских предпринимателей, дана оценка деятельности российских компаний в Швеции.

Формальные условия создания и развития бизнеса достаточно просты. Для совершения сделки достаточно обычного договора между двумя сторонами. Иностранные компании создают в Швеции свои филиалы и представительства в форме акционерных обществ с ограниченной ответственностью. Большое содействие в этом



деле оказывает правительственное агентство ISA («Инвестиции в Швецию»), где предпринимателю, впервые выходящему на рынок страны, оказывают помощь в подборе комплекта документов, необходимых для легализации бизнеса; проводят консультации по вопросам регистрации и подбора возможного партнера. Немаловажный положительный момент заключается и в том, что все перечисленные услуги предоставляются на бесплатной основе.

Наиболее популярными и перспективными направлениями для открытия иностранной компании в Швеции считаются IT-технологии, дизайнерские услуги, разработка компьютерных игр, транспортные перевозки, торговля, сдача недвижимости в аренду. Но хотелось обратить внимание на одно обстоятельство. Оно заключается в том, что свыше 70 % российского экспорта в Швецию составляют нефть и другое сырье. Таким образом, российский экспорт преимущественно сырьевой, и это значит, что все прибыльные крупные бизнес-места на шведском рынке заняты отечественными нефтяными, газовыми компаниями и другими гигантами. Вступает в действие также и такой фактор – шведская бизнес-культура. Шведы известны своей глубоко укоренившейся лютеранской деловой этикой, а бизнесмены имеют репутацию формалистов. Уровень их профессионализма высок, фирмы обычно не скупятся на создание учебных курсов, повышение квалификации и т. п. Поэтому шведы ценят и в своих партнерах профессионализм, желают видеть трудолюбивых представителей высокотехнологичного, прозрачного и честного бизнеса. Следовательно, главное условие развития российского бизнеса в Швеции – возможность завоевать настоящий авторитет.

Иностранцы имеют право создать собственный бизнес в Швеции или же приобрести уже зарегистрированную компанию. Последний вариант выгоднее, т.к. у существующей компании есть своя клиентская база. Кроме того, необходимо достаточно точно представить планируемый доход такого предприятия. Граждане других государств могут зарегистрировать в Швеции лишь две формы компании – Privat Aktiebolag (общество с ограниченной ответственностью) и Publikt Aktiebolag (акционерное общество открытого типа).

Акционеры – учредители компании должны внести свои доли (паи) в уставной капитал фирмы. Он может быть как денежным, так и имущественным, капиталом может являться и интеллектуальная собственность. Уставной капитал и все материальные средства, которые в него вхо-

дят, оцениваются и подтверждаются лицензированным аудитором. Акционером при создании ОАО может стать и физическое, и юридическое лицо. Однако акционеров должно быть не менее двух. Минимальный размер уставного капитала для общества с ограниченной ответственностью составляет 100 тыс. шведских крон SEK (примерно € 12 тыс.), а для открытого акционерного общества – не менее 500 тыс. SEK (около € 55 тыс.).

Директором компании может стать любое физическое лицо, достигшее совершеннолетнего возраста и не имеющее криминального прошлого. Для гражданства ограничений нет. Однако директор (учредитель и/или акционер) должен обязательно иметь разрешение на работу в Швеции. Для этого необходимо получить разрешение национального регистра (Patent och Registreringsverket). В частных компаниях должен быть как минимум один директор, а в акционерных обществах – не менее трех. Если уставной капитал компании составляет более одного миллиона шведских крон, а число сотрудников превышает 30 человек, то один из директоров должен быть резидентом Швеции. Для определенных видов деятельности (для ведения инвестиционного бизнеса, создания венчурных фондов, учреждения банков и т. д.) необходимо получить особые лицензии.

Одно из последних положительных нововведений для шведских компаний заключается в том, что компании с годовым оборотом менее € 300 тыс. не нуждаются в аудите, который ранее был обязательным. Характерно, что регистрация компании в Швеции занимает два часа с момента подачи всех необходимых документов. Все документы можно отправить через Интернет. Также есть возможность обратиться за помощью в консалтинговые фирмы. Стоимость их услуг начинается с 450 SEK в час и выше.

Вид на жительство в Швеции можно получить в том случае, если человек владеет не менее 50 % акций местной компании и обладает достаточным капиталом для содержания себя и своей семьи. Сначала вид на жительство выдается «на испытательный срок» в течение двух лет, а затем, если компания не разорилась и благополучно продолжает свое существование, есть шансы получить постоянный вид на жительство. Для ведения бизнеса в Швеции необходимо владеть шведским (обязательно) и английским (крайне желательно) языками. Кроме того, для получения бизнес-визы потребуются предоставить подробный бизнес-план своего дела и подтверждение того, что у претендента достаточно средств на создание бизнеса и проживание в стране в течение года.



Одним из важных элементов при организации шведского бизнеса является банковская система. Шведские банковские системы зарекомендовали себя одними из самых надежных в мире (наряду с канадскими). Крупнейшими банками в стране являются Swedbank, Nordea Bank, Skandinaviska Enskilda Banken (SEB) и Handelsbanken. Для того чтобы открыть счет в шведском банке, необходимо иметь шведское гражданство или персональный номер (personnummer), который есть у всех, кто постоянно проживает в стране. В особых случаях счет могут открыть те лица, которые ведут бизнес со шведскими компаниями, или же по ходатайству Центрального банка России.

Для открытия частного счета предоставляют справку – рекомендацию (Bank reference) на английском или шведском языке от банка, в котором вы до этого обслуживались, копии 2 – 3 счетов за коммунальные услуги по вашему месту жительства и загранпаспорт. Для открытия корпоративного счета понадобятся следующие документы: банковская справка-рекомендация, копия загранпаспорта бенифициарного владельца компании, апостилированный пакет уставных документов компании. В отдельных случаях, т.к. Россия не входит в интеграционную группировку Евросоюз, россиянину потребуются подтвердить происхождение средств, вносимых на счет шведского банка.

Далее. В Швеции существует государственный фонд ALMI, который предоставляет кредиты и гранты владельцам малого бизнеса. В 1996 г. была создана шведская ассоциация этнического предприятия, которая до 80 % средств получает от правительства страны. Эта ассоциация сотрудничает с фондом ALMI и оказывает помощь в кредитовании иммигрантов-предпринимателей.

Самая распространенная форма собственности в Швеции – это акционерные общества. Больше половины этой собственности находятся у 3 % владельцев. Более 90 % всех шведских компаний – частные, остальные – кооперативные и государственные. В частности, в собственности государства находятся железные дороги, телевидение, почта и электроэнергетика. Последовательно сокращая налоги на капитал и имущество, государство таким образом стимулирует развитие малого и среднего бизнеса.

Система налогообложения в Швеции находится под контролем Министерства финансов Швеции и администрируется Государственным налоговым управлением (Skatteverket). Налоговые вычеты из доходов могут достигать 45 % в зависимости от их видов. Что характерно, самый

высокий налог (более 70 %) действует для компаний, работающих в сфере шоу-бизнеса. Налоги в стране классифицируются – прямые и косвенные. Согласно принятой системе доход рассчитывается по трем частям – от занятости, капитала, бизнеса. Существуют налоги на труд и на капитал, на добавленную стоимость товаров и услуг, акцизы, на проценты и иные формы прибыли. Чтобы разобраться во всем этом многообразии, советуют обратиться за консультацией к налоговому инспектору. В структуре Налогового управления Швеции работают несколько специализированных инспекций (в т.ч. и для иностранных компаний).

В рамках шведской налоговой системы существует национальный налог на прибыль предприятий и муниципальный налог. С предприятий, являющихся резидентами страны, взимается национальный налог на прибыль, начисляемый на весь доход. Компании-нерезиденты выплачивают налог с доходов, полученных из шведских источников. Ставка налога на прибыль корпорации составляет 28 % [4]. В Швеции нет различий при налогообложении распределенной и нераспределенной прибыли компании, как нет и местных региональных налогов для частного бизнеса. При подсчете прибыли акции компании оцениваются по минимальной рыночной стоимости.

Начисление налога на добавленную стоимость в Королевстве Швеция аналогично системе, принятой в странах, входящих в Евросоюз. Если компания имеет оборот менее 1 млн шведских крон, то она не подлежит регистрации в налоговых органах. В противном случае регистрация в качестве плательщика НДС является обязательной. Стандартная ставка этого налога составляет 25 %, пониженная (применяется к производству продуктов питания, туристической деятельности) – 12 %. Налогом с самой низкой ставкой в 6 % облагаются компании, занимающиеся выпуском периодических изданий. Отчеты по уплате НДС предоставляют ежемесячно.

Для предприятий, расположенных в других странах, шведским законодательством предусмотрен налоговый кредит, равный сумме налогов, взысканных с предприятия в другой стране. Дивиденды, полученные от зарубежного филиала (минимальный пакет акций при этом должен составлять не менее 25 %), не подлежат налогообложению при условии, что филиал облагается налогом по ставке не менее 15 %. Действующая ставка на дивиденды определяется международными соглашениями во избежание факта двойного налогообложения. Неиспользованный налоговый кредит можно перенести на последующие



три года. Доход, полученный зарубежным представительством, включается в налогооблагаемую базу главного шведского отделения, если нет поправки на налоговое соглашение. Многие иностранные компании пользуются услугами налоговых бухгалтеров, которые подскажут, какие налоги придется платить, помогут правильно заполнить декларацию (ее можно отправить с помощью SMS или по Интернету), будут контролировать сроки уплаты налогов.

Сложная шведская система налогообложения имеет и обратную сторону. Правительство страны оказывает всестороннюю поддержку всем своим гражданам, в т.ч. и социально незащищенным слоям общества (пенсионерам, инвалидам, бывшим заключенным, безработным, которые долгое время не могут найти работу). В рамках этой поддержки действует государственная программа компенсации компании половины (а иногда и более) заработной платы таким людям в случае принятия их на работу. Поэтому в Швеции распространено так называемое социальное предпринимательство (Socialt foretag). Цель этой программы – обеспечить рабочие места людям,

которым сложно найти работу. Социальное предприятие должно reinvestировать прибыль в свое предприятие или в создание аналогичного социального предприятия, представлять государству ежегодные отчеты о проведенном reinvestировании.

Таким образом, Королевство Швеция является привлекательной страной для вложения средств в национальный бизнес, обладает юридически прозрачной и простой схемой для регистрации компаний, значительной поддержкой государства и надежной банковской системой.

Литература

1. Завгородний А. Ф. Экономическая карта мира : учеб. пособие / А. Ф. Завгородний. – СПб: СПбГЭУ, 2011. – С. 64.
2. Официальные периодические издания и статистика: <http://www.standardandpoors.com> (20.11.2013 г.).
3. Портал Внешнеэкономической информации: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/se/about_se/eco_se/ (05.11.2013 г.).
4. Правительственное Агентство ISA: <http://www.business-sweden.se/> (20.11.2013 г.).

* Публикуется по рекомендации: А. Ф. Завгородний, д-р ист. наук, профессор, кафедра мировой экономики СПбГЭУ.

УДК 331.108

Свидзинская Анастасия Сергеевна,*
аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;
e-mail: svidzinskaya@engec.ru

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОСЕРВИСА

В статье рассматриваются роль и значение кадрового потенциала на современных предприятиях автомобильного сервиса, исследуются понятия «управление кадровым потенциалом» и «методы управления кадровым потенциалом», рассматривается зависимость уровня развития предприятия от уровня развития его кадрового потенциала.

Ключевые слова: кадровый потенциал предприятий автосервиса, методы управления кадровым потенциалом предприятий автосервиса.

Svidzinskaja Anastasiia Sergeevna

PERSONNEL POTENTIAL AS A FACTOR OF CAR SERVICE CENTRE CONSTANT DEVELOPMENT

The paper deals with role and significance of personnel potential on present car service and maintenance centre. Distinctive signs of categories as «personnel potential management», «methods of personnel potential management» are investigated. The author demonstrates the connection between the level of car service centre and its personnel potential development.

Keywords: personnel potential management, methods of personnel potential management on car service centre.

Современные условия ведения бизнеса предъявляют предприятиям автосервиса достаточно жесткие требования как в отношении техники и технологии обслуживания и ремонта транспортных средств, так и в отношении кадрового состава, работающего с автомобилями с постоянно изменяющимся и усложняющимся устройством. Стремление представителей автомо-

бильной промышленности к наиболее полному удовлетворению требований потенциальных потребителей вынуждает предприятия автосервиса ориентироваться на постоянное совершенствование работы, и особую роль в этом играет кадровый потенциал, грамотное управление которым может расширить возможности предприятия, вывести его на новый конку-



рентный уровень, обеспечить устойчивое развитие.

Под кадровым потенциалом предприятия автосервиса мы будем понимать совокупные способности работников, формирующих кадровый состав, выполнять действия, закрепленные в должностных инструкциях и производственной программе, а также способности к приобретению новых и реализации имеющихся, временно не задействованных в процессе производства специальных знаний, умений и трудовых навыков с целью обеспечения предприятию автомобильного сервиса конкурентного преимущества на рынке услуг [6].

Если за своеобразную «точку отсчета» принять все в определенный момент времени задействованные в работе предприятия знания, умения и навыки его кадрового состава, а за конечную – условный максимально возможный уровень его развития в рамках данной отрасли, то соединяющая эти точки кривая будет отражать степень полезного использования кадрового потенциала предприятия. При этом продвижение от начальной точки к более высоким уровням развития не только обусловлено способностями самих работников, но и в значительной степени зависит от предоставляемых предприятием возможностей их реализации. Также следует отметить, что описанные выше способности тем сложнее выявлять, развивать и использовать, чем менее они связаны с исполняемыми в конкретный момент трудовой жизни обязанностями. При планировании развития предприятия и его кадрового потенциала, по

нашему мнению, следует учитывать 2 в существенной степени противоречивых тезиса:

1) достижение предприятием более высоких уровней развития невозможно без соответствующих изменений в кадровом потенциале;

2) не на каждом предприятии имеется сформированная система методов управления кадровым потенциалом, способная обеспечить необходимое его развитие в соответствии с поставленными целями, что в сочетании с субъективным нежеланием либо невозможностью некоторых работников продвигаться на более высокие уровни может тормозить развитие предприятия либо создавать ошибочное представление о невозможности дальнейшего развития.

Таким образом, для обеспечения наиболее полной реализации возможностей предприятий автосервиса на рынке услуг необходимо рассмотреть вопросы управления кадровым потенциалом и использования методов управления кадровым потенциалом.

Для формирования представления о понятии управления кадровым потенциалом, по мнению автора, необходимо обратиться к трактовке понятия «управление персоналом» (табл. 1), поскольку сам по себе потенциал неотделим людей, являющихся его носителями.

На основании изученного под управлением кадровым потенциалом предприятия автосервиса мы будем понимать комплексное, планомерно организованное воздействие на процесс формирования кадрового состава предприятия автосервиса и последующее наиболее полное исполь-

Таблица 1

Трактовка понятия «управление персоналом» в литературных источниках

Источник	Определение
Спивак В. А.	Управление персоналом — это комплексная прикладная наука об организационно-экономических, административно-управленческих, технологических, правовых, групповых и личностных факторах, способах и методах воздействия на персонал предприятия для повышения эффективности в достижении целей организации.
Кибанов А. Я	Управление персоналом – это формирование и направление мотивационных установок работника в соответствии с задачами, стоящими перед организацией.
Шекшня С. В.	Управление персоналом – это обеспечение организации необходимым числом работников, выполняющих требуемые производственные функции. Эффективность управления персоналом определяется степенью реализации общих целей организации.
Марр Р., Флиастер А.	Управление персоналом – это область деятельности, важнейшими элементами которой являются определение потребности, привлечение, введение в работу, развитие, контроллинг, высвобождение персонала, а также структурирование работ, политика вознаграждений и социальных услуг, управление затратами на персонал и руководство сотрудниками.
Маслов Е. В.	Управление персоналом – это системное, планомерно организованное воздействие с помощью взаимосвязанных организационных, экономических и социальных мер на процесс формирования и перераспределения рабочей силы на уровне предприятия, на создание условий для использования трудовых качеств работников в целях обеспечения эффективного функционирования предприятия и всестороннего развития занятых в нем работников. Эффективность управления персоналом определяется наиболее полной реализацией поставленных целей при сокращении издержек на персонал.



зование и развитие специальных знаний, умений и трудовых навыков работников, а также способностей к их приобретению в соответствии с целями предприятия.

Методы управления кадровым потенциалом – совокупность определенных приемов и способов, типичных подходов к воздействию на коллектив и отдельных работников, применяемых для формирования, использования и развития специальных знаний, умений и трудовых навыков в соответствии с целями предприятия.

Традиционное разделение методов управления персоналом на административные, экономические и социально-психологические в полной мере не может отвечать задачам исследования, поскольку не отражает одну из важнейших особенностей кадрового потенциала: способность к развитию, а также изменению статуса с нереализованного на реализованный в рамках предприятия [6].

Рассматривая мнения различных авторов о том, что должно быть отнесено к осуществляемым в рамках управления кадровым потенциалом функциям, можно выделить несколько основных точек зрения. Так, например, управление кадровым потенциалом можно представить через функции планирования и оценки потребности в персонале, поиска и отбора, адаптации персонала [9], в качестве нескольких подсистем единой системы: управления компетенциями, профессионального обучения и управления деловой карьерой. [3] Также существует мнение о приоритетности управления деловой карьерой в структуре прочих способов воздействия на кадровый потенциал [1]. Можно отметить выделение авторами большого

количества частных функций управления и последующую их систематизацию с последующим закреплением за соответствующими отделами: организационное программирование управления, подбор персонала, развитие, оценка, стимулирование персонала [11].

При этом позиции большинства авторов сходны в том, что касается выделения 3 основных направлений работы с кадровым потенциалом. Обобщение изученных материалов позволило выделить следующие группы методов управления кадровым потенциалом:

- формирование кадрового потенциала;
- поддержание и использование кадрового потенциала;
- развитие кадрового потенциала.

Кроме этого, автор статьи полагает необходимым привязать указанные выше группы методов к степени реализации кадрового потенциала предприятия в каждый конкретный момент времени (рис. 1). Подобный подход позволит наиболее эффективно распределить меры воздействия и требуемые для этого ресурсы в отношении как отдельных работников, так и всего коллектива на различных этапах его развития.

Литература

1. Арсеньев Ю. Н. Управление персоналом. Модели управления. Учебное пособие. – М., ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 287 с.



Рис. 1. Методы управления кадровым потенциалом в зависимости от степени его реализации



2. Будрина Е. В., Малеева Т. В., Будрин В. А. Маркетинг-логистическая концепция как основание системы логистического сервиса предприятий по техническому обслуживанию автомобилей // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. 2012. Вып. 1 (60). – С. 264 – 267.
3. Кузьмина Н. В. Система управления кадровым потенциалом в интегрированных корпоративных структурах. Дисс. на соиск. уч. степени д-ра экон. наук. – М., 2004. – 125 с.
4. Марр Р., Флиастер А. Словарь/Человек и труд, 1994, № 1. – 227 с.
5. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия: учебное пособие. Под ред. П. В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. – 312 с.
6. Свидзинская А. С. Кадровый потенциал и его влияние на конкурентоспособность предприятий автомобильного сервиса // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. 2012. Вып. 2 (61). – С. 211 – 214.
7. Спивак В. А. Организационное поведение и управление персоналом – СПб: Издательство «Питер», 2000. – 416 с.
8. Управление персоналом организации. Учебник / под ред. А. Я. Кибанова. 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
9. Шапиро С. А. Основы управления персоналом в современных организациях: уникальный подход, обеспечивающий эффективную работу компании. – М.: ГроссМедиа, 2005. – 210 с.
10. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации. – М.: «Интел-Синтез», 1997 – 183 с.
11. Экономика труда: учебник / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко. – М.: Волтерс Клувер, 2011. – 800 с.

* Публикуется по рекомендации: **Е. Будрина**, д-р экон. наук, профессор, кафедра экономики и менеджмента на транспорте СПбГЭУ.

УДК 658

Солоненкова Елена Сергеевна,*
ассистент кафедры мировой экономики,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет;
e-mail: elena.s.solonenkova@gmail.com

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ

В статье рассматривается логистическая составляющая электронной коммерции, описываются положительные стороны ведения бизнеса в сети Интернет, выделяются и обосновываются существующие проблемы, прогнозируется дальнейшее развитие.

Ключевые слова: электронная коммерция, электронная торговля, логистика, Интернет, он-лайн магазин, доставка.

Solonenkova Elena

TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF THE INTERNATIONAL COMPANIES DEALING IN THE SPHERE OF ELECTRONIC TRADING

The paper deals with the logistic component of electronic commerce, positive sides of business on the Internet are described, existing problems are allocated and the further development is predicted.

Keywords: e-commerce, logistics, Internet, on-line.

Интернет становится для компаний не только средством глобального поиска партнеров, но и новым логистическим каналом. Многие товары и услуги могут быть предоставлены клиенту через электронную сеть, например сделки на биржевых рынках, текстовая и графическая информация, компьютерные программы, консультационные и образовательные услуги, газеты и журналы.

Современный бизнес характеризуется постоянным ростом возможностей компаний-поставщиков, а также непрекращающимся расширением глобальной конкуренции и повышением уровня требований заказчиков. В ответ на это деловые предприятия во всем мире меняют способы организации и управления своего бизнеса. Происходит отказ от старой иерархической структуры, исчезают барьеры между отделениями компаний. В качестве средства осуществления и

поддержки таких изменений в глобальном масштабе выступает электронная коммерция. Она позволяет компаниям эффективно и гибко осуществлять внутренние операции, плотнее взаимодействовать с поставщиками и быстрее реагировать на запросы и ожидания заказчиков. Компании получают возможность выбора лучших поставщиков независимо от географического расположения, а также возможность выхода на глобальный рынок со своими товарами и услугами.

Особым случаем электронной коммерции является электронная торговля, подразумевающая, что поставщик товаров или услуг предоставляет их заказчику за определенную плату.

Электронную коммерцию можно подразделить на 4 категории, что представлено на рис. 1.

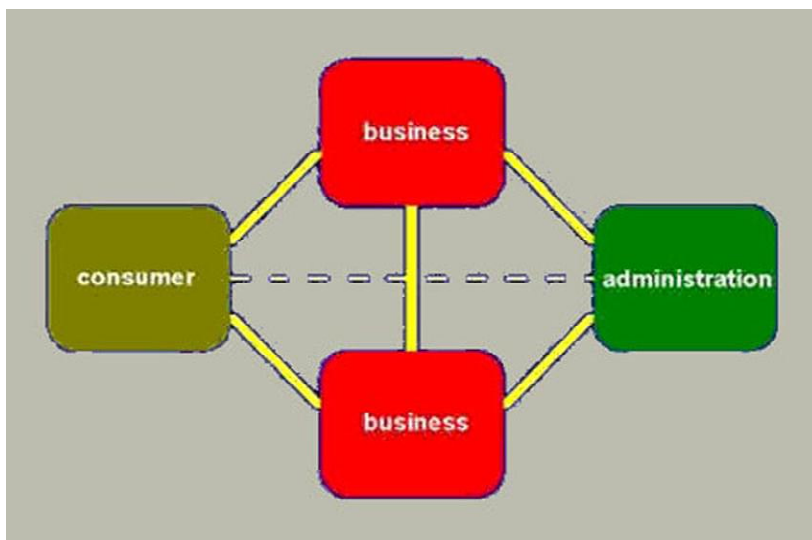


Рис. 1. Категории электронной коммерции

- B2B (бизнес-бизнес, business-to-business);
- B2C (бизнес-потребитель, business-to-consumer);
- B2A (бизнес-администрация, business-to-administration);
- C2A (потребитель-администрация, consumer-to-administration).

Примером из категории B2B может служить компания, использующая сеть для заказов поставщикам, получения счетов и оплаты. Эта категория электронной коммерции успешно складывалась в течение нескольких лет с частичным использованием технологии электронного обмена данными – EDI (Electronic Data Interchange) в частных сетях или сетях с дополнительными услугами – VAN (Value Added Networks).

Категория B2C – это электронная розничная торговля. Данная категория сильно расширила свои рамки с появлением всемирной паутины – WWW. На сегодняшний день в Интернете открыто множество магазинов, предлагающих потребителям всевозможные товары, от печенья и вина до компьютеров и автомобилей.

В категорию B2A входят все сделки, заключаемые между компаниями и правительственными организациями. Например, в США информация о планируемых правительством закупках публикуется в Интернете и компании могут посылать свои предложения электронным способом. Сегодня эта категория пока находится в зачаточном состоянии, но может быстро разрастись при условии, что правительства стран будут использовать собственные возможности для поддержки и развития электронной коммерции.

Категории C2A еще не существует. Однако с разрастанием категорий B2C и B2A правительства могут расширить электронное взаимодей-

ствие в таких областях, как, например, социальные выплаты.

Технологии электронной коммерции постоянно меняются. Компании, рассматривающие её только как дополнение к уже имеющимся у них способам ведения бизнеса, рискуют получить лишь частичную выгоду. Главные преимущества будут иметь фирмы, решившие изменить организацию и бизнес-процессы таким образом, чтобы полностью использовать возможности электронной коммерции.

Новые принципы и условия Интернет-торговли, с одной стороны, требуют новых высот от логистического менеджмента, а с другой – качественно изменяют саму логистику.

Электронная торговля способствует смещению центра тяжести на рынке и в логистической системе в сторону покупателя. Покупатель получает возможность удобного, быстрого выбора и сравнения продукта по всему миру, сидя перед монитором своего компьютера. Ему становится гораздо легче получить то, что он хочет, а не то, что осталось на складе. Интерактивность Интернет-технологий позволяет индивидуально общаться с каждым клиентом, а результат такого общения представляет ценную маркетинговую информацию. Конкуренция заставляет продавать то, что необходимо покупателю, производить то, что необходимо продавцу. То есть логистическая система становится «тянущей» и функционирует все больше не по прогнозу, а по заказу покупателя.

Серьезным плюсом электронной торговли является минимальное количество возвращаемого товара и нереализованных запасов. Но такое функционирование, минимизация запасов и времени выполнения заказов требуют четкого взаимодействия всех звеньев цепи: поставщиков, производителей, продавцов. Интернет-технологии предоставляют для этого инструменты в виде обеспечения взаимной информационной прозрачности логистической деятельности участников цепи: информацию о запасах, продажах, времени поставок, ценах, качестве. Серьезные проблемы экономической безопасности ведут к формированию альянсов компаний, которые предпочитают использовать не глобальную, а закрытые информационные сети – Интранет. Например, специальный Интернет-сайт компании Dell Computers, продающей 90 % своих компьютеров



через Сеть, позволяет менеджерам поставщиков видеть потребности компании в их продукции. На основе ежечасно обновляющейся информации поставщик принимает решение ускорить или отложить поставку, а также сравнить свою конкурентоспособность, получив доступ к ценам, объемам и условиям других поставщиков Dell.

Электронный бизнес реконструирует традиционные цепочки создания стоимости, модифицирует условия и правила конкурентной борьбы, развивая комплексные системы распределения знаний о ценах, продуктах, дизайне и т.д. между поставщиками, покупателями, партнерами и даже конкурентами. Происходит разграничение моментов продажи и покупки. Продажа происходит сразу после выбора покупателем товара в Интернет-магазине, а покупка осуществится лишь тогда, когда покупатель получит товар или результат от его использования.

Интернет-пространство изменяет документооборот в логистике и процедуры обработки заказов. Использование Интернет-технологий изначально предполагает электронный вид документов для их передачи, возможности автоматического исправления ошибок, четкого учета и оперативного контроля.

Также Интернет-технологии позволяют предоставлять клиентам ряд дополнительных логистических услуг, повышающих конкурентоспособность компаний: отслеживание перевозки грузов, справочные данные, сравнение альтернативных вариантов, индивидуализацию обслуживания. Все это способствует поддержанию длительных отношений между партнерами.

Однако, несмотря на большое количество плюсов, серьезную угрозу в электронной коммерции видят реальные розничные торговцы, посредники, брокеры, дистрибьюторы. Теперь производитель продукции может открыть Интернет-магазин и продавать товар по всему миру без торговых наценок.

Новый канал продаж должен дополнять и развивать старые каналы, имеющиеся у компании. Интернет лишь укрепляет имидж и информационную поддержку марки, позволяет использовать более гибкую систему ценообразования, которую вряд ли можно назвать демпинговой. Учитывая требования покупателей поставка товара должна производиться качественно и в кратчайшие сроки, для чего производителю необходима сеть распределения. Решение производителя об электронной торговле заставит и его дистрибьюторов подключаться к Сети, чтобы остаться в бизнесе. Скорее всего, центральный Интернет-магазин производителя продукта будет поддерживаться региональными сайтами, обладающими

своими запасами продукции или возможностями оказания услуг. Здесь стратегическое значение имеет правильное управление каналами продаж.

При централизации приема заказов происходит децентрализация поставки. Теоретически электронная торговля предоставляет неограниченные возможности для компании вести международный бизнес. Заказчику все равно, где находится поставщик, если его удовлетворят цена и качество, а поставщику тоже неважно, где заказчик. Он может вести бизнес на рынке без физического присутствия, если сможет организовать поставку и сервисное обслуживание товара.

Декларирование грузов, оплата пошлин, налогов являются основной преградой для международной торговли, поскольку их изменение зависит от страны отправления и страны назначения. В основном эти трудности ложатся на плечи покупателя, потому что продавцу нерентабельно даже пытаться преодолеть данные барьеры. По оценкам Forester Research, 85 % компаний, ведущих электронную торговлю, неспособны выполнять заказы из других стран. Ни Европейский союз, ни США, являющиеся лидерами по обороту товаров в Интернете, пока не готовы к адекватному таможенному и налоговому регулированию виртуальной экономики.

Все это требует, во-первых, серьезных инвестиций, а во-вторых, профессиональных знаний и навыков. С последним и возникают основные проблемы. Изначально создаваемые как виртуальные, предприятия электронной торговли сталкиваются со сложными, трудоемкими и незнакомыми им проблемами реального распределения продукции. Фирмы, открывающие он-лайн-магазин параллельно со своей традиционной деятельностью, сталкиваются с несостыковкой вследствие различия бизнес-моделей, учета и управления реальной и виртуальной логистикой, которая может привести к ухудшению состояния дел в целом.

Естественным выходом является установление контрактных отношений со специализированными логистическими операторами, или провайдерами. Для более плодотворных отношений и оптимизации логистической сферы деятельности виртуальных компаний возможно включение логистических фирм в состав альянсов.

Таким образом, логистические знания и экспертиза так же ценны для электронной торговли, как и знания в области компьютерных, телекоммуникационных и Интернет-технологий. А значит, будет расти спрос и на профессионалов, обладающих этими знаниями, – логистов.



В заключение следует отметить, что изменения в логистике, продиктованные развитием электронной торговли, применимы и к практике традиционного бизнеса. Тесные взаимоотношения с партнерами, прозрачность систем, поставка just-in-time (точно-во-время), минимизация запасов, кратчайшие сроки поставок при высоком качестве, оказание дополнительных логистических услуг, выделение специализированных логистических фирм, использование наукоемких технологий – вот основные тенденции логистической сферы деятельности независимо от способа продажи и оплаты.

Учитывая все вышесказанное, можно с абсолютной уверенностью сказать, что в дальнейшем международные компании будут усилен-

но развивать логистическую составляющую электронной коммерции, выходя на более высокий качественный уровень предоставления услуг.

Литература

1. Зубченко Л. А. Логистика и Интернет: вызовы электронной торговли // Маркетинг в России и за рубежом, № 5, 2000 – С. 77 – 82.
2. http://logistik03.narod.ru/A_3.htm (дата обращения 25.11.2013).
3. <http://kunegin.narod.ru/ref2/e-comm1/com01.htm> (дата обращения 20.11.2013).

* Публикуется по рекомендации: А. Ф. Завгородний, д-р ист. наук, профессор, кафедра мировой экономики СПбГЭУ.

УДК 332.025

Тимофеев Никита Владимирович,*

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: sechbobr@bk.ru

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ТУРИЗМ – НОВЫЙ ПОДХОД К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА (НА ПРИМЕРЕ СУДОСТРОИТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА)

В данной статье автор представляет свой инновационный подход к развитию судостроительного кластера Санкт-Петербурга с помощью промышленного туризма. В статье раскрыты факторы, подтверждающие обоснованность проекта: аспекты экономической эффективности, маркетинговой составляющей и структуры построения бизнеса.

Ключевые слова: промышленный туризм, инновации, экономическая эффективность, маркетинг инноваций.

Timofeev Nikita

INDUSTRIAL TOURISM AS A NEW APPROACH TO ECONOMIC DEVELOPMENT OF SAINT PETERSBURG (BY EXAMPLE OF SHIPBUILDING CLUSTER)

In this article, the author presents his innovative approach to Saint-Petersburg shipbuilding cluster development with the help of industrial tourism business. Article discloses such factors that build project availability as aspect of economic efficiency, marketing aspect, aspect of structural business building.

Keywords: industrial tourism, innovations, economic efficiency, marketing of innovations.

В настоящее время в Санкт-Петербурге находится более 40 предприятий, связанных с судостроением и судоремонтом [1]. До недавнего времени такие крупнейшие судостроительные предприятия Санкт-Петербурга, как Кронштадтский Морской завод [2] и Балтийский завод [3], находились в состоянии кризиса, как и российское судостроение в целом. С 2007 года государство начало оказывать поддержку российскому судостроению: были созданы Объединенная судостроительная корпорация (национальная компания, включающая в свой состав крупнейшие судостроительные и судоремонтные заводы) [4], судостроительный кластер Санкт-Петербурга и

концепция его развития [1], включая поддержку со стороны правительства города [5]. Помимо этого В. Путин заявил о выделении крупной суммы из бюджета страны на развитие судостроения [6].

Поскольку основной инвестор проекта ОАО «ОСК» – госкорпорация, большая часть финансирования фактически ложится на государство. Однако общество также вполне способно сделать вклад в развитие петербургского судостроения. Автор статьи предлагает свой инновационный подход, заключающийся в развитии промышленного туризма в рамках проекта развития судостроительного кластера Санкт-Петербурга.



Промышленный туризм – это организация регулярных туристических туров на действующие (или когда-то действовавшие) промышленные предприятия [7]. В России явление промышленного туризма достаточно новое и малоразвитое. В странах Запада же такая практика существует достаточно давно. В качестве примера можно привести положительный опыт проведения экскурсий в портовый комплекс Роттердама [8]. Санкт-Петербург же имеет обширный опыт пока что только в проведении производственных экскурсий для школьников на такие предприятия, как ОАО «Адмиралтейские верфи», ОАО «Балтийский завод» и др. [5].

Итак, в качестве инновационного подхода к развитию судостроительного кластера в Санкт-Петербурге автор статьи предлагает включение в концепцию положения о промышленном туризме. Рассмотрим перспективность данного проекта с точки зрения маркетингового анализа. В Санкт-Петербурге на данный момент существуют около 10 туристических фирм, предлагающих различные экскурсии на судостроительные заводы Санкт-Петербурга (в основном на судостроительный завод «Северная верфь»). Цена за экскурсию для группы из 20 – 25 человек в среднем составляет 12 500 рублей, то есть около 500 рублей с человека. В Санкт-Петербурге на данный момент, по данным Госкомстата, проживают около 5 млн жителей. Помимо этого город ежегодно посещают около 5 – 6 млн туристов (в 2012 – 5,7 млн [9]). В качестве примера предположим, что в случае реализации данного инновационного подхода в 2013 году экскурсии посетят не менее 1 % (Д) от совокупного числа жителей и туристов (СЧ) Санкт-Петербурга при условии общих годовых затрат (ОЗ) в 5 млн руб., в которые входят аренда помещения, заработная плата работникам, транспортировка туристов, затраты на маркетинг, куда входит и реклама, и прочие расходы; и средней стоимости услуг (СУ) в 500 рублей с человека и НДС в 18 % от дохода. В этом случае чистая прибыль (ЧП) будет исчисляться по следующей формуле:

$$\text{ЧП} = \text{СЧ} \times \text{СУ} \times \text{Д} - \text{ОЗ}.$$

В рассматриваемом нами случае:

$$\text{ЧП} = 10\,700\,000 \times 500 \times 0,01 - (10\,700\,000 \times 500 \times 0,01) \times 0,18 - 5\,000\,000 = 38\,870\,000.$$

Таким образом, чистая годовая прибыль за вычетом всех затрат составит 38,87 млн рублей, а емкость рынка (количество оказанных услуг, умноженное на их стоимость) – 53,5 млн рублей в год. И это не предел, поскольку продукт на рынке туристических услуг абсолютно новый и аналогов ему у конкурирующих фирм фактически нет. То есть в данном случае имеет место стра-

тегия дифференциации (по Портеру) и развития продукта (по Ансоффу).

Сегментацию потенциальных клиентов в данном случае автор видит целесообразной по социально-демографическим критериям, а именно по национальности, возрасту и доходу потенциальных потребителей. Сегментируя потенциальных клиентов по возрастному признаку, автор статьи предлагает следующие пакеты услуг для различных сегментов: образовательные экскурсии (для учеников младших и средних классов общеобразовательных школ), производственные экскурсии (для учеников старших классов общеобразовательных школ), профориентационные экскурсии (для студентов средних и высших специализированных учебных заведений), культурно-просветительские и исторические (для посетителей старших возрастов). Что касается сегментирования по признаку доходов населения, то предлагается разработать различные пакеты экскурсионных услуг, которые будут содержать разное количество посещаемых за раз экскурсионных объектов по разной стоимости. Ну и, наконец, сегментация по национальному признаку предполагает экскурсии для российских и иностранных граждан (на русском и иностранных языках).

Что касается организации туристического бизнеса в рамках развития судостроительного кластера, автор статьи видит несколько вариантов.

1) Организация экскурсий за счет **частных фирм, не входящих в состав кластера**. Их преимущества в том, что, во-первых, они компетентны в сфере туризма и легче смогут привлечь потенциального потребителя за счет знания потребностей рынка, во-вторых, у них работают профессиональные и опытные гиды, в-третьих, они не будут связаны обязательствами с предприятиями кластера. Главный же их недостаток в самых больших издержках среди всех представленных на схеме предприятий. Такие фирмы вынуждены будут нести затраты и на аренду помещения, и организацию транспортировки туристов (заказ автобусов, заказ транспортировки по воде или фрахт судна), и на повышенные комиссионные предприятиям, на которых предполагается проводить экскурсии. К тому же от таких предприятий прибыль от экскурсий, поступающая на судостроительные заводы, значительно меньше.

2) Организация экскурсий за счет **частных фирм, входящих в состав кластера, но не входящих в состав ОСК**. В общем-то в данном случае преимущества и недостатки такие же, как и в предыдущем пункте. Однако затраты у этих фирм могут быть ниже за счет предоставления им льгот за членство в кластере (сниженные ко-



миссионные, возможность фрахта катеров для транспортировки туристов у судостроительных заводов на льготных условиях).

3) Организация экскурсий **за счет самих заводов**. В данном случае неоспоримое преимущество в сниженных издержках. Сэкономить заводы могут на всем, на чем не смогут частные турфирмы: на аренде помещения (за счет использования собственных площадей), на организации транспортировки туристов (за счет использования транспорта в собственности), на найме дополнительных сотрудников (за счет использования собственного штата за надбавки к зарплате), на комиссионных (вся прибыль от экскурсий идет заводу). Недостатками в данном случае могут быть усложненная бюрократическая система, а также некомпетентность работников заводов в сфере туристического бизнеса. Однако вторую проблему можно решить за счет найма специалистов в данной сфере.

4) Организация экскурсий **за счет специализированных туристических фирм, входящих в состав ОСК**. Это могут быть как аффилированные с заводами фирмы, так и нет, точно так же, как расположить их можно как на территории завода, так и вне её. В первом случае ОСК может сэкономить на аренде помещения. Остальные преимущества, за исключением затрат на найм дополнительных сотрудников, идентичны тем, что могут иметь сами заводы. Однако по сравнению с экскурсионными отделами на заводах у специализированных турфирм есть 2 неоспоримых преимущества. Во-первых, это компетентность работников в сфере оказания туристических услуг. Во-вторых, такие организации можно использовать не только для извлечения прибыли из экскурсий на заводы, но и для организации проведения отпусков, корпоративных выездов и прочих мероприятий, связанных с выездом из предприятия для сотрудников предприятий ОСК.

5) Организация экскурсий **за счет государственных образовательных учреждений**. Главное преимущество вузов и колледжей перед турфирмами и специализированными службами заводов в том, что данные учебные заведения могут привлечь не просто туристов, но своих потенциальных студентов и работников предприятий судостроительной отрасли, что, несомненно, лишь положительно скажется на развитии судостроительного кластера Санкт-Петербурга. Помимо этого учебные заведения не будут нести дополнительные затраты на расширение штата сотрудников и аренду помещения.

6) Организация экскурсий за счет различных предприятий. Имеется в виду организация экскурсий по смешанному типу: экскурсии проводят разные организации из схемы выше. Это очень удобно при сегментации: например, образовательные, производственные и профориентационные экскурсии могут проводить учебные заведения, частные экскурсии по отдельному заводу – экскурсионный отдел данного завода, а экскурсии для иностранных граждан – частные турфирмы. Такой подход видится автору статьи одним из наиболее эффективных, поскольку при использовании этого подхода больше учитывается сегментация потребителей, а значит и качество предоставляемых услуг, а значит и прибыль.

Разумеется, оценка эффективности инновационного подхода, представленная в данной статье, на данный момент достаточно поверхностна и требует доработки, а сам подход – дополнительных исследований. Однако автор убежден, что более тщательный анализ выявит не только риски, но и дополнительные выгоды, которые не были представлены в данной статье.

Литература

1. Концепция «Развитие кластера судостроения в Санкт-Петербурге» // Официальный сайт комитета экономического развития, промышленной политики и торговли правительства Санкт-Петербурга (<http://www.cedipt.spb.ru/upload/files/industry/sudostroenie.pdf>) – Дата обращения: 10.11.2013.
2. Как продавался Кронштадтский Морской завод // Интернет-издание «Фонтанка.ру» (<http://www.fontanka.ru/2008/10/17/125/>) – Дата размещения: 17.10.2008.
3. Смирнова И. Балтийский завод арестуют // Интернет-издание «Свободная пресса» (<http://svpressa.ru/society/article/47867/>) – Дата размещения: 16.09.2011.
4. Указ «О внесении изменений в Указ Президента Российской Федерации от 21 марта 2007 г. № 394 «Об открытом акционерном обществе «Объединённая судостроительная корпорация».
5. Публикации новостей на официальном сайте комитета экономического развития, промышленной политики и торговли правительства Санкт-Петербурга (<http://www.cedipt.spb.ru/>) – 2008 – 2011.
6. На перевооружение российской армии потратят 20 триллионов рублей // Государственные Вести. Правительство (Интернет-версия, <http://www.gosnews.ru/government/news/533>) – Дата обращения: 10.11.2013.
7. Визгалов Д. В. Промышленный туризм – находка во время кризиса // Независимая газета (Интернет-версия, http://www.ng.ru/ideas/2009-04-24/5_promtourism.html) – Дата размещения: 24.04.2009.
8. Промышленный туризм // Интернет-библиотека «Всё о туризме» (http://tourlib.net/statti_tourism/prom_tourism.htm) – Дата обращения: 10.11.2013.
9. Петербург в этом году примет 5,7 млн туристов // Информативное агентство «Интерфакс Северо-Запад» (<http://www.interfax.ru/tourism/tourisminf.asp?id=269719&sec=1466>) – Дата размещения: 28.10.2012.

* Публикуется по рекомендации: А. Б. Титов, д-р экон. наук, профессор, кафедра экономики и управления социальной сферой СПбГЭУ.



УДК 658.7.011.1

Усачева Дарина Валерьевна,*

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: Darin_Valeri@mail.ru

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПОСТАВКАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассматривается алгоритм формирования корпоративной стратегии управления поставками на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: стратегия, закупки, управление, экономика, теория.

Usacheva Darina

DEVELOPMENT OF AN ALGORITHM FOR THE FORMATION OF CORPORATE STRATEGY FOR SUPPLY MANAGEMENT AT INDUSTRIAL BUSINESS STRUCTURES

The paper deals with the algorithm of formation of corporate management strategy for deliveries to industrial enterprises.

Keywords: strategy, procurement, management, economics.

Для решения вопросов устойчивого развития и совершенствования производства, сохранения позиций в условиях турбулентности рынков, адаптации и конкурентоспособности в рамках ВТО многим предприятиям необходима разработка индивидуальных бизнес-стратегий, направленность которых должна быть сфокусирована не только на модернизацию линий и пересмотр качественной составляющей продукции и внутренних процессов (например, изготовление согласно международным стандартам), но и на принятие ряда комплексных мер и подходов, ориентированных на всестороннее повышение эффективности компании во внешней среде.

Одним из таких методов, стимулирующих рост бизнеса, способствующих созданию плат-

формы для стабильного промышленного производства и развитию тесного взаимовыгодного сотрудничества, является формирование корпоративной стратегии управления поставками.

Схематично иерархию процесса формирования корпоративного управления поставками можно представить в виде взаимосвязанных подпроцессов, подчиненных единой корпоративной стратегии компании (рис. 1).

По мнению экспертов [1], успешное функционирование стратегий управления поставками в крупных компаниях напрямую зависит именно от эффекта синергии трех составляющих: лабильности, адаптивности и согласованности цепей поставок.

Принимая во внимание глубину общности и



Рис. 1. Иерархия процесса корпоративного управления поставками



единства целей стратегий управления предприятием и управления поставками, представляется возможным сконструировать алгоритм формирования корпоративной стратегии управления поставками (рис. 2), выделив пять независимых процессов:

- установления направлений (миссия, формирование стратегических целей и общей концепции);

- установления оптимальных стратегий (стратегическая концепция, создание портфеля бизнес-стратегий, решение о выборе и внедрение, корректировка корпоративной стратегии управления поставками);

- оценки влияния внешней среды и состояния

предприятия (анализ и оценка факторов внешней и внутренней среды, потенциала предприятия);

- оценки результативности выбранных направлений (мониторинг и оценка эффективности);

- установления взаимосвязи между принимаемыми решениями и результатами их реализации на уровне предприятия.

На входе процесса управления мы в первую очередь отталкиваемся от видения и стратегических целей предприятия, которые определяют будущую архитектуру корпоративной стратегии. Анализ и оценка внешней и внутренней среды предприятия, как правило, проводится с помощью таких инструментов, как расширенный

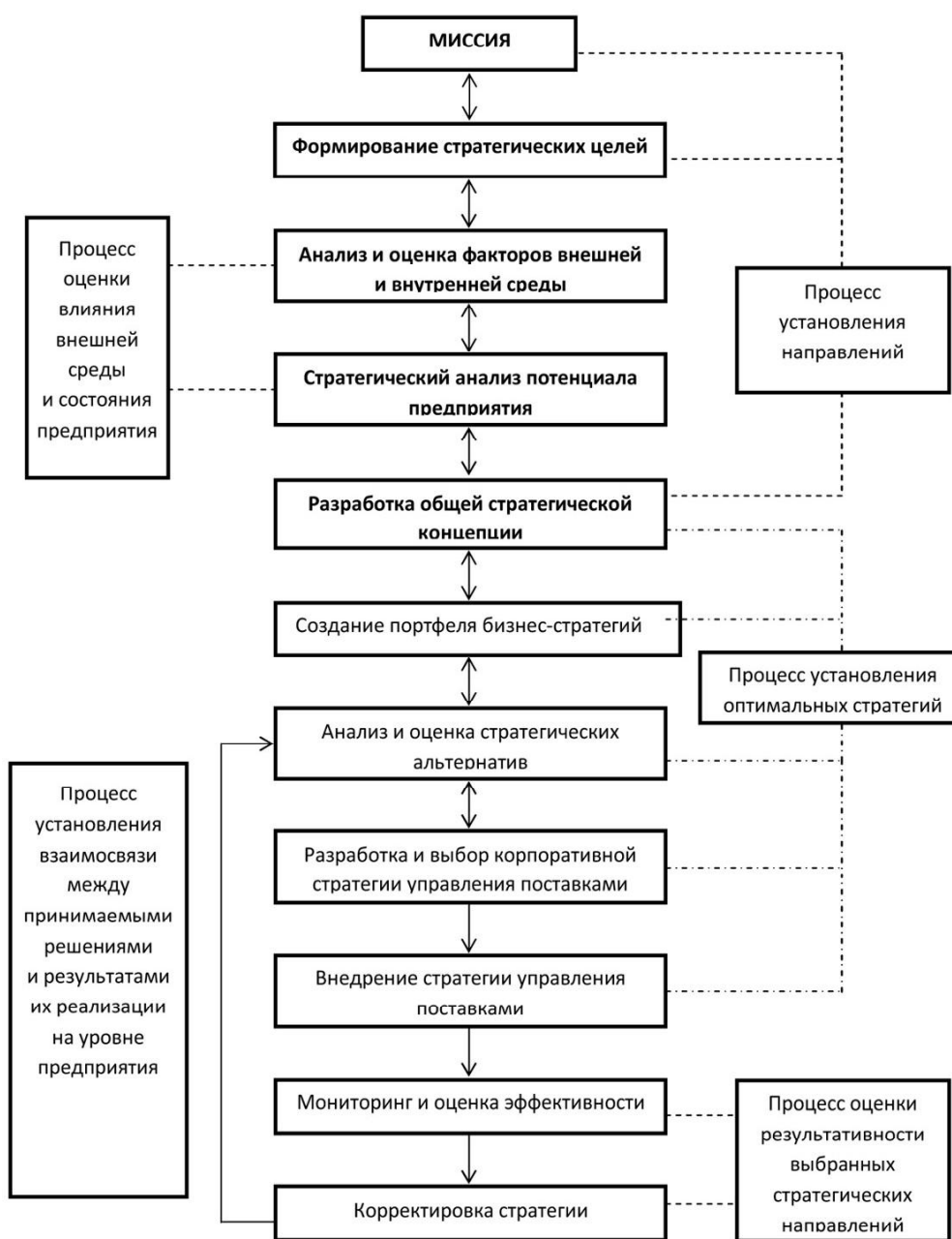


Рис. 2. Алгоритм формирования корпоративной стратегии управления поставками



PEST-анализ (внешняя среда), схема «пять сил Майкла Портера» (операционный анализ компании), SPASE- и корреляционный SWOT-анализ (анализ и компании и окружающей среды) и др.

Исследования трудов зарубежных и отечественных ученых по заданной проблематике показали, что в России и за рубежом наиболее распространены три стратегических подхода к выбору корпоративной модели системы управления поставками [2]. В данных методиках по принципу «низкая – высокая» отдельно друг от друга оценивается зависимость макрофактора – уровень развития и полноты функций снабжения от макрофакторов – гомогенность корпоративной структуры, корпоративная когерентность и степень уникальности готовой продукции. Эффективность стратегии управления поставками зависит от того, к какому типу из существующих групп организационных структур управления в корпорациях относится фирма: с централизованной Y-структурой (цель: максимизации прибыли) и с децентрализованной X-структурой (цель: максимизации контроля и управления).

Стоит отметить, что современные промышленные корпорации стараются полностью уйти от централизованных систем управления предприятиями, зарекомендовавших себя медленными и неэффективными. Децентрализация управления с дивизиональной, матричной или иной

формой оптимальной структуры видится руководителям в более перспективном и привлекательном ракурсе, так как обладает большим потенциалом роста и степенью гибкости и глобализации в перспективе.

Современные технологии управления, новые инновации, являющиеся одним из решающих факторов эффективности, могут дать не меньший экономический эффект, чем производственные технологии, так как обеспечивают более рациональное использование финансовых и человеческих ресурсов. В ходе применения их в своей практике российские предприятия могут значительно приблизиться к эффективности западных компаний и тем самым повысить свои шансы на успех и конкурентоспособность продукции.

Литература

1. Гвилия Н. А., Ефремов А. А. Корпоративная логистика: учебное пособие. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 119 с.
2. Белов Л. Б. Выбор модели корпоративного снабжения: метод экспертной оценки // Логистика сегодня. – 2010. – № 2. – С. 92 – 101.
3. Гатторна Дж. Взгляд эксперта: живые цепи поставок // Управление цепями поставок. Публикации. 08.05.11. URL: http://www.brightcolours.ru/2011/05/living_sc/ (дата обращения 28.11.13).
4. Оливер К., Чанг Э., Саманич Н. За пределами Утопии // Управление цепями поставок. Публикации. 14.06.10. URL: <http://www.brightcolours.ru/2010/06/utopia/> (дата обращения 28.11.13).

* Публикуется по рекомендации: С. Ю. Александров, к-т экон. наук, доцент, кафедра экономики и менеджмента в машиностроении СПбГУЭФ,

УДК 330

Цалоев Тимур Владимирович,*

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: tcaloev@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ И ФИНЛЯНДИИ

В статье рассматриваются особенности развития национальной инновационной системы Финляндии; проанализирована структура затрат на технологические инновации организаций промышленности России и европейских стран; выявлены перспективы развития сотрудничества между странами.

Ключевые слова: инновационная система, технологии, инфраструктура.

Tsaloev Timur Vladimirovich

FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE INNOVATION SYSTEM IN RUSSIA AND FINLAND

The article considers features of the development of the national innovation system of Finland; the structure of expenditure on technological innovation organizations in industry Russia and European countries have been analyzed, prospects of cooperation between the countries were identified.

Keywords: innovation system, technology, infrastructure.

Известно, что Финляндия в настоящее время занимает лидирующие позиции в области развития инноваций, особенно в сфере информаци-

онных технологий и беспроводной связи, металлообработки, лесоперерабатывающих и энерго-сберегающих технологий, биотехнологии, стро-



ительных и природоохранных технологий. Достигнутые успехи связаны прежде всего с продуманной государственной инновационной политикой и эффективной национальной инновационной системой, способной оказывать всестороннюю поддержку инициативам в области науки и образования, стимулировать развитие инновационных предприятий малого и среднего бизнеса, способствовать увеличению финансирования НИОКР по линии государства и привлечения частного капитала.

За последние десятилетия в Финляндии удалось сформировать одну из лучших в мире национальных инновационных систем. Эта система основывается на тщательно продуманном начальном, среднем и высшем образовании. Все подчинено идее подготовки специалистов, отвечающих мировым стандартам, в тех секторах, которые в ближайшей и отдаленной перспективе будут определять конкурентоспособность страны. В Финляндии исходят из того, что малая по численности североевропейская страна должна сохранить и улучшить достигнутый уровень и качество жизни людей, общество все-

общего благополучия, достойно отвечая на возникающие вызовы и угрозы в мировом хозяйстве. Достигнуть целей устойчивого развития финны намерены за счет постоянной модернизации образования и инновационной системы, что позволит повысить инновационный потенциал страны.

Развитие технологий составляет важную часть промышленной политики Финляндии и поддерживается на высшем правительственном уровне. Основное политическое учреждение в Финляндии, занимающееся разработкой основных аспектов развития высокотехнологичной продукции, – Совет по политике в области науки и технологии Финляндии под руководством премьер-министра, в составе представителей всех важных министерств. На рис. 1 представлена инновационная система Финляндии [5].

Совет по политике в области науки и технологии Финляндии под руководством премьер-министра отвечает за стратегическое развитие и координацию в вопросах выработки научной и технологической политики и за развитие инновационной системы в целом.

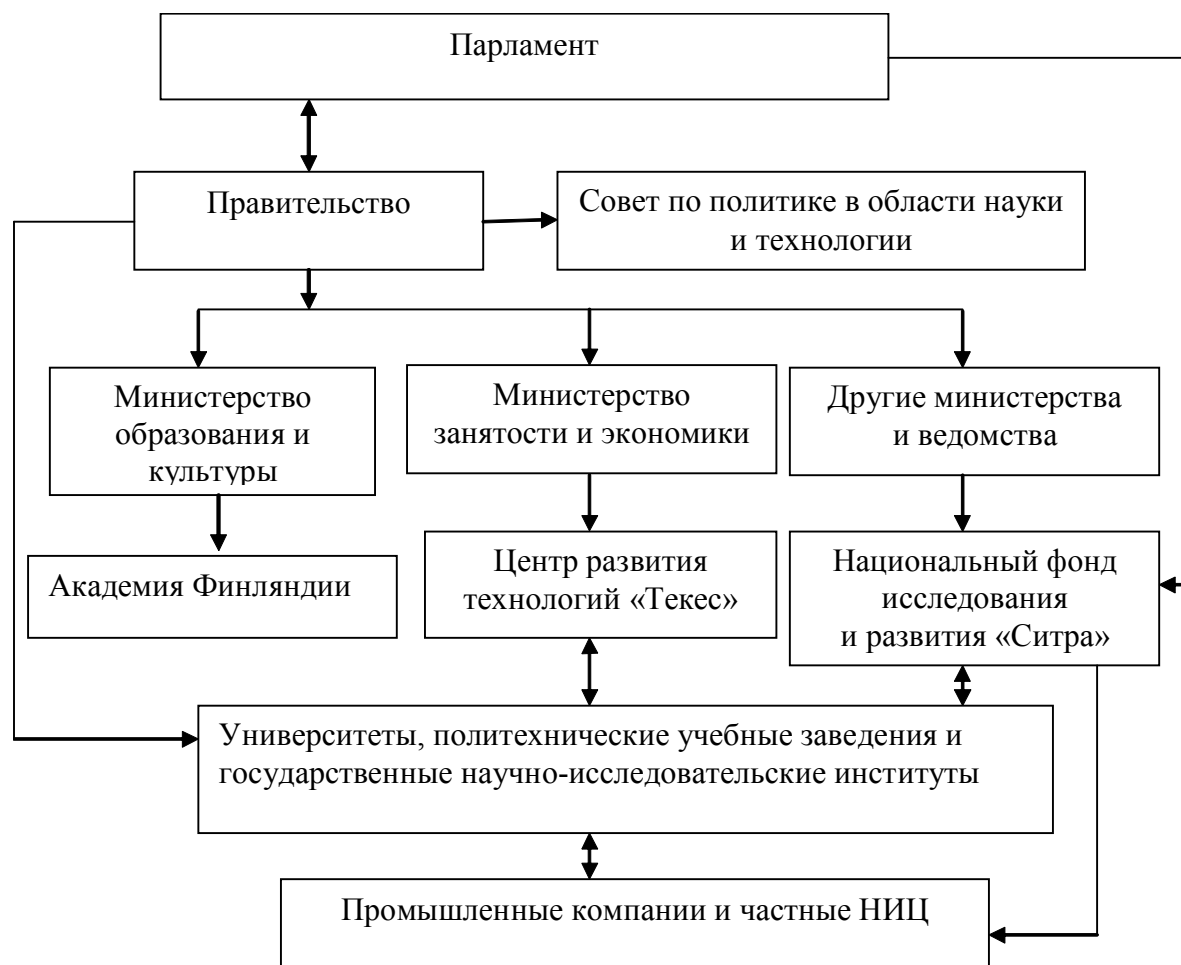


Рис. 1. Инновационная система Финляндии



Министерство образования и культуры и министерство занятости и экономики Финляндии обеспечивают выполнение программы реализации научной и инновационной политики страны, координируют деятельность всех ее участников и осуществляют руководство ведущими государственными организациями по проведению НИОКР. Организациями, ответственными за научную и технологическую политику, являются министерство образования и министерство торговли и промышленности.

Для Российской Федерации началом формирования национальной инновационной системы стали распад СССР и переход от командно-административной системы к рыночным отношениям на рубеже 1990-х гг. В результате произошел динамичный процесс адаптации национального инновационного комплекса к условиям международной конкуренции. В России появились новые отраслевые приоритеты, механизмы разработки и коммерциализации инноваций, развивается технологическое сотрудничество с транснациональными корпорациями, формируется государственная политика в области инноваций.

Технологический сектор современной России, а перед этим СССР, функционирует в условиях догоняющего развития. В экономической жизни общества догоняющий тип развития проявляется в экономической отсталости от лидирующих стран в данный момент времени, т.е. в относительно низком ВВП на душу населения, неразвитости или неконкурентоспособности передовых отраслей экономики (информационные технологии, фармацевтика, сектор услуг), в зависимости от импорта машин и нового производственного оборудования и т.д. Так, по расчетам Е. Гайдара, статистически доказанным следует считать появление отставания ВВП России от аналогичного показателя промышленно развитых стран (США, Германия, Финляндии, Великобритания) с конца XIX в. К началу XXI в. подобное отставание составляет 40 – 60 лет. В основе данного процесса лежит комбинация истори-

ческих, политических, экономических и географических факторов. В то же время Россия предпринимает периодические попытки модернизировать политические и экономические общественные структуры для сокращения подобного отставания [1].

Представленные в табл. 1 данные свидетельствуют, что Россия занимает скромные позиции в затратах на исследования и разработки и лидирует среди европейских стран по приобретению машин и оборудования.

На наш взгляд, проблемами российской инновационной деятельности следует считать:

- нехватку квалифицированных менеджеров;
- отсутствие долгосрочного отечественного финансирования:
- нехватку высококвалифицированных разработчиков новых изделий;
- высокий уровень коррупции, во многом связанный с тем, что государство использует неэффективные схемы распределения бюджетных средств и не всегда и не везде отделено от бизнеса.

Уровень международной конкурентоспособности российской экономики на сегодняшний день остается невысоким в сочетании с технической отсталостью предприятий и недостаточной развитостью институтов российской экономики. Это проявляется в слабой диверсификации внешнеэкономической деятельности российских компаний в разрезе как товарной и отраслевой структуры, так и географии экспортных потоков. Следствием этого являются высокая зависимость от конъюнктуры на мировых рынках, в том числе энергоносителей, и ограниченные возможности продвижения отечественных товаров и услуг на внешние рынки, а также невозможность обеспечения широкого доступа и рационального использования ресурсов в рамках глобальной экономики. Таким образом, резко снижается устойчивость российского бизнеса.

Несмотря на относительно узкий рынок, Финляндия имеет широко диверсифицированную промышленную базу. Из-за ограниченности своего рынка Финляндия вынуждена выходить на

Таблица 1

Структура затрат на технологические инновации организаций промышленности России и европейских стран (%) [3]

Виды затрат на технологические инновации	Россия	Германия	Финляндия	Швеция
Исследования и разработки, выполненные собственными силами	14,2	52,7	66,8	61,4
Исследования и разработки, выполненные сторонними организациями	6,4	11,8	13,0	21,5
Приобретение машин и оборудования	55,7	32,9	18,8	15,6
Приобретение новых технологий	1,3	2,6	1,4	1,5



внешний рынок, чтобы получить дополнительный экономический рост путем расширения экспортно-импортных операций и открытия представительств за рубежом. Россия представляет большую ценность для Финляндии, располагая емким рынком сбыта и площадкой для дальнейшего перенесения высокотехнологичных производств. Благодаря сотрудничеству с Финляндией Россия в наибольшей степени сможет реализовать свои конкурентные преимущества в таких направлениях, как энергоэффективность и ресурсосбережение, компьютерные технологии и программное обеспечение, биотехнологии и медицина.

Одним из важнейших стратегических ориентиров внешнеэкономической политики России должно стать интенсивное использование различных форм и методов международного сотрудничества в целях увеличения притока в страну новых производственных и организационно-управленческих технологий и прогрессивного оборудования. Переход к инновационной модели развития вызовет серьезные изменения в сложившейся структуре технологического обмена с зарубежными странами. Возрастет потребность в приобретении технологических новшеств, использование которых позволит перестроить процесс производства, поднять производительность труда, сократить издержки [2].

Опыт Финляндии в формировании национальной инновационной системы заслуживает тщательного изучения и осмысления в вопросах разработки инновационной политики и построения в нашей стране современной наукоемкой экономики. При этом необходимо учитывать имеющиеся различия. Финляндия начинала формирование своей инновационной системы в условиях относительно слабого развития как промышленного сектора, так и научно-технической базы. В России экономическая основа, характеризующаяся значительным по размеру, но быстро устаревающим промышленным капиталом, сочетается с высокоразвитой научно-технической инфраструктурой, т.е. наличием опыта проведения научных исследований, прикладных научно-технических и научно-исследовательских институтов, технически грамотной рабочей силой. Поэтому сегодня страна могла бы занимать лидирующее положение в мире в таких областях, как нанотехнологии, атомная и водородная энергетика, космос, судостроение.

Наиболее эффективным способом формиро-

вания инновационной системы в нашей стране является сотрудничество в сфере высоких технологий, в частности с Финляндией. Наглядными примерами сотрудничества Финляндии и России в области инноваций служит соглашение о сотрудничестве инновационного центра «Сколково» с научным парком г. Турку. В соответствии с соглашением компании-резиденты «Сколково» получают доступ к взаимодействию с биотехнологическими и биомедицинскими компаниями и исследовательскими центрами, сосредоточенными в регионе Турку. В «Сколково» будут открыты три центра коллективного пользования в области биологических, фармацевтических и информационных технологий.

Следует отметить создание компанией «NSN» (Nokia Solution Networks) совместно с российским ЗАО «НПФ Микран» производства базовых станций для сетей мобильной связи четвертого поколения (4G) по технологии Long Term Evolution (LTE). Производство размещено на площадке ОЭЗ ТВТ «Томск» [4].

Таким образом, сотрудничество России и Финляндии позволяет наиболее эффективно использовать ресурсы и потенциальные возможности партнерских взаимоотношений в совместных научных разработках, обмена опытом, коммерциализации инновационных технологий. В рамках этого партнерства должно быть обеспечено привлечение инвестиционного, технологического потенциала и управленческого опыта из Финляндии для создания инновационной экономики России и Финляндии в использовании конкурентных преимуществ в областях, представляющих общий интерес.

Литература

1. Федоров В. П. Инновационное развитие экономики: Международный опыт и проблемы России: коллективная монография. – М.: «Нестор-История», 2012. – 351 с.
2. Клочкова Н. В. Экономическое развитие России: институты, инфраструктура, инновации, инвестиции. – М.: «Научная мысль», 2010. – 360 с.
3. Россия и страны мира. 2012.: стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 380 с.
4. Шлямин В. Торгпредство – эффективный инструмент экономической дипломатии // Научно-практический журнал «Международная экономика». – № 10. – 2013. – С. 65.
5. Финская национальная инновационная система. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.research.fi/en/innovationsystem.html> (дата обращения: 12.11.2013).

* Публикуется по рекомендации: А. Ф. Завгородний, к-т ист. наук, профессор, кафедра мировой экономики СПбГЭУ.



УДК 336.773

Чубарова Эрнеста Святославовна,*

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: ernesta@mail.ru

РАЗВИТИЕ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Международный рынок синдицированных кредитов с течением времени стал ресурсом широкого финансирования, на который рассчитывают корпоративные заёмщики. Статья представляет обзор рынка синдицированного кредитования и затрагивает его развитие сегодня.

Ключевые слова: синдицированное кредитование, финансирование, заёмщики.

Chubarova Ernesta

DEVELOPMENT OF THE SYNDICATED LOANS IN A BANK SYSTEM

The international market for syndicated loans subsequently became a source of funding widely relied upon by corporate borrowers. The paper provide an overview of global market of syndicated loans and discuss its development in a contemporary time.

Keywords: syndicated loans, financing, borrowers.

В настоящее время все больше внимания уделяется аккумуляции долгосрочных ресурсов, необходимых для кредитования перспективных проектов реального сектора российской экономики. Как свидетельствует практика, в экономически развитых странах до 80 % крупных инвестиционных проектов кредитуются на синдицированной основе.

Синдицированное кредитование, как и любое общественное явление, имеет свою историю. Несмотря на то, что во внутренней банковской практике синдицированные кредиты применялись еще в XIX веке, развитие этого кредита относят к 1960-м годам, когда этот кредит стал применяться на международном рынке ссудных капиталов. У иностранных банков накоплен богатейший опыт международного кредитования, что позволяет им в большинстве случаев выступать организатором синдицированных сделок. В России же существование синдицированных сделок отразилось лишь в 1990-х гг. Первое упоминание в законодательстве появилось в указании Банка России от 31.12.1997 № 123-У «О внесении изменений и дополнений к Инструкциям Банка России от 01.10.1997 № 1 «О порядке регулирования деятельности банков». Практический рынок синдицированного кредитования начал свое развитие в 1996 году, и первым кредитом, организованным российским банком «Ерофинанс» – дочерней структурой французского банка BCEN-Eurobank, стал кредит компании «АЛРОСА» в 1998 году в размере 25 млн долларов. Основными получателями синдицированных кредитов были экспортно ориентированные компании. Долгое время на рынке синдицированных кредитов преобладали сделки в таких отраслях, как газ, нефть и металлургия. Затем к такому инструменту начали прибегать автодилеры, компании, работающие в сфере телекомму-

никаций, и другие. Во всех случаях, заемщики являются самыми сильными участниками той или иной сферы. Сейчас и более мелкие участники начали принимать участие в синдикациях, это обусловлено тем, что многие компании повысили уровень прозрачности, начали готовить международную отчетность, увеличился запрос относительно объема кредита.

Среди предпосылок развития синдицированного кредитования в России можно выделить следующие:

- размер необходимых заемных ресурсов превышал возможность одного заемщика;
- желание диверсифицировать риски, связанные с определенным заемщиком;
- необходимость в относительно дешевом ресурсе заемных денежных средств;
- желание придать общественной огласке информацию о производимой сделке.

Развитие рынка синдицированного кредитования в России столкнулось с рядом проблем, одной из которых является неустойчивость многих российских кредитных организаций, что напрямую отражается на доверии между банками при вступлении в синдикацию. Следующим фактором, замедляющим развитие, является несовершенство и даже отсутствие нормативно-правовой базы, регулирующей синдицированное кредитование в РФ. Хотя в Гражданском кодексе РФ нет точного определения синдицированного кредита, его применение не противоречит положениям ГК РФ. В России банки строят синдицированное кредитование в таком виде, чтобы оно не противоречило Инструкции ЦБ РФ от 16.01.2004 № 110-И «Об обязательных нормативах банков», по которой рассчитываются обязательные нормативы.

Также вследствие новизны данного явления существенной проблемой является отсутствие



сформированного делового оборота, процедуры организации синдицированного кредитования. Также стоит отметить недостаток специалистов в данной отрасли кредитования.

В настоящее время круг российских банков, которые участвуют в синдицированном кредитовании, достаточно узок, не более 70 отечественных банков имеют опыт участия в таких сделках. Распространена ситуация, когда российские банки являются соорганизаторами или только участниками синдикаций, при этом ведущая роль принадлежит иностранному банку, у которого больше опыта и шире финансовые возможности. Данная ситуация сложилась вследствие того, что у иностранных финансовых институтов капитализация значительно выше капитализации российских банков, также отличная репутация международных институтов привлекает первоклассных заемщиков, а многолетний опыт проведения сделок позволяет произвести синдикацию в более короткие сроки. При этом ведущая роль принадлежит иностранному банку, а сам факт участия российского банка в данной сделке весьма престижен для него и означает признание иностранным институтом его надежности. Участие в синдикате позволяет приобрести неоценимый опыт в кредитовании крупных проектов, укрепить новые или закрепить старые деловые связи. Синдицированное кредитование побуждает банки к совместной работе над разного рода проектами, позволяет выходить на новые рынки. Для таких банков участие в синдикате – прекрасная возможность познакомиться с условиями работы, получить представление о деловой активности и доступ к новой клиентской базе.

В международной практике синдицированный кредит относится к высоконадежному банковскому активу, что достигается за счет целого ряда факторов: всесторонней и многократной оценки кредитного риска всеми банками-участниками синдиката, открытого характера сделки, формирующего публичную кредитную историю заемщика и деловую репутацию участников синдиката.

Синдицированный кредит носит, как правило, долгосрочный или среднесрочный характер, так как сама процедура создания синдиката является длительной; таким образом, синдицированное кредитование сочетает в себе крупные суммы предоставляемых средств, длительные сроки, а

также сравнительную дешевизну, так как в силу диверсификации источников кредитования и публичности сделки кредит предоставляется на обычных рыночных условиях.

Пока в Российской Федерации преобладает количество синдикаций, организованных дочерними структурами иностранных банков (RBS, BNP Paribas, Deutsche Bank, ING Wholesale Banking, Barclays Capital, Calyon и др.) и международными финансовыми организациями (например, IFC), что обусловлено их передовой практикой структурирования сделок и выполнения агентских функций, эффективными методами анализа рисков и наличием дешевых ресурсов. Среди российских банков услуги по организации синдицированных кредитов предлагают 50 – 70 крупных банков, и только единицы из них на практике успешно проявляют себя в роли организаторов кредитов (прежде всего Газпромбанк, Банк ВТБ, Банк Москвы). Многие из банков – организаторов кредитов сами привлекают ресурсы на международном рынке синдицированных кредитов, который доступен лишь заемщикам с высоким инвестиционным рейтингом.

Главным фактором, который дает толчок развитию синдицированного кредитования, является возможность финансирования крупномасштабных проектов. Необходимость в осуществлении проекта государственной важности может подтолкнуть Банк России, Ассоциацию российских банков к выработке индивидуальной системы организации синдицированного финансирования, написанию методических материалов и рекомендаций с учетом особенностей развития банковской системы в РФ.

Литература

1. Данилина, Ю. Рынок синдикаций: становление, развитие, современное состояние // М: Банковское дело, 2004. – № 1. – С. 28 – 31.
2. Аронов Б. Б. Выход российских компаний на международные рынки капитала посредством привлечения международных синдицированных займов. Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.14 / Б. Б. Аронов; – М: Государственный университет управления, 2008 г. 25 с.
3. Информационно-аналитическое агентство cbonds: электронный ресурс – режим доступа: <http://www.cbonds.ru>. Дата обращения – 7.11.2013.

* Публикуется по рекомендации: В. А. Черненко, д-р экон. наук, профессор, кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса СПбГЭУ.



УДК 656.073

Шелег Елена Викторовна,*

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: sheleg.elena@bk.ru

РАЗРАБОТКА ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЦЕЛЕСООБРАЗНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ

В статье рассматривается экономико-математическая модель размещения логистических центров (ЛЦ) на территории региона с учетом важности учитываемых в модели факторов. Разработанная методика заключается в выборе координат размещения, а также величины и вида ЛЦ для наилучшего удовлетворения потребности в логистических услугах по экономическому критерию.

Ключевые слова: логистическая система, региональный логистический центр (РЛЦ), экономико-математическое моделирование, дислокация.

Sheleg Elena Victorovna

DEVELOPMENT OF ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL FOR PURPOSEFUL LOCATION OF REGIONAL LOGISTICS CENTERS

The article discusses the economic-mathematical model of logistics centers (LC) location in the region, bearing in mind the importance of the criteria taken into account in the model. The developed method is to select the coordinates of accommodation, as well as the size and type of LC in order to meet the needs of logistics services in the best possible way.

Keywords: logistics system, regional logistics center, economic and mathematical modeling, dislocation.

Одним из важнейших условий высокой эффективности системы логистических центров (ЛЦ) является нахождение наиболее удачных вариантов размещения логистических мощностей на территории региона. В последнее время вопрос локализации логистических объектов на определенной территории значительно обострился, что связано с несколькими существенными обстоятельствами:

– рост значения системного подхода к решению данного вопроса, который приходит на смену разовым ситуационным решениям в логистике;

– логистическая система страны, в том числе и Псковской области, находится в стадии активного роста, что ведет к увеличению количества и значения различных логистических факторов.

Таким образом, задача распределения ЛЦ внутри логистической территории (например, региона) стоит сейчас достаточно остро. В качестве решения данной задачи может выступать применение экономико-математического моделирования.

Цель математического моделирования размещения ЛЦ на территории региона выражена в оптимизации транспортно-распределительной деятельности, а также совершенствовании структуры и управления логистической системой региона.

Постановка задачи размещения ЛЦ в регионе состоит в следующем.

Имеется совокупность, которая включает в себя соответственно n различных объектов, которые необходимо разместить на определенной территории (плоскости) – в заданной области N .

Положение каждого объекта системы можно описать векторами: $\delta_1, \delta_2 \dots \delta_n$, параметры которых характеризуются парами декартовых координат (x_i, y_i) .

Тогда функция размещения объектов на территории N описывается векторным критерием:

$$f = f(f_1, f_2, \dots, f_n) > \min \quad (1)$$

где $f_n = f(\delta_1, \delta_2 \dots \delta_n)$.

Так как система ЛЦ – это сложная экономическая система с множеством параметров, критерии f_n могут быть и детерминированными, и вероятностными.

Также имеется m точек с определенными характеристиками, которые могут служить местоположением для ЛЦ.

При решении задачи размещения объектов в области N необходимо ввести следующие ограничения и условия:

– ограничения для координат объектов системы;

– ограничения на взаимное расположение объектов;

– соответствие логистических мощностей и товарного потока в каждом объекте;

– высокая экономическая эффективность функционирования системы ЛЦ.

Задача моделирования состоит в выборе координат размещения, величины и вида ЛЦ для наилучшего удовлетворения потребности в логистических услугах. Решение поставленной задачи будет осуществлено в два этапа:

1. Определение координат ЛЦ;

2. Определение вида и масштаба ЛЦ.

На первом этапе выполним нахождение местоположения ЛЦ с помощью системы векторов.



Ограничения задачи обуславливают для координат ЛЦ в регионе следующие условия:

– координаты векторов $\delta_1, \delta_2 \dots \delta_n$ должны лежать в области N;

– координаты векторов $\delta_1, \delta_2 \dots \delta_n$ не могут располагаться на запрещенных участках области N.

Для упрощения представим область N прямоугольником $a \times b$; места, где ЛЦ располагаться не могут, кругами; через (x_i, y_i) , R_i обозначим параметры этих кругов. Эти упрощения позволяют составить следующую систему неравенств:

$$0 \leq x_i \leq a \quad (2)$$

$$0 \leq y_i \leq b \quad (3)$$

$$(x_i - x_1)^2 + (y_i - y_1)^2 \geq (R_i)^2 \quad (4)$$

Для упрощения осуществим приближение запрещенных участков к прямоугольникам, которые имеют координаты геометрического центра

(x'_1, y'_1) и размеры сторон $a' \times b'$. После приближения вид неравенства (2) следующий:

$$|x_i - x'_1| \geq a' \quad (5)$$

$$|y_i - y'_1| \geq b' \quad (6)$$

Таким образом, выражены ограничения, которым должны удовлетворять координаты объектов системы ЛЦ.

Далее выразим ограничение на взаимное расположение объектов системы:

$$\omega(\delta_1, \delta_2 \dots \delta_n, \delta_1, \delta_2 \dots \delta_m) \leq 0. \quad (7)$$

Расстояния между ЛЦ на территории региона представляются через матрицу:

$$R = [r_{ij}]_{m \times m} = \begin{bmatrix} r_{11} & r_{1m} \\ r_{m1} & r_{mm} \end{bmatrix}$$

При этом значения матрицы можно найти через систему неравенств:

$$(x_f - x_g)^2 + (y_f - y_g)^2 \geq r_{fg}^2, \quad (8)$$

где $f = 1 \dots m$, $g = 1 \dots m$, $f \neq g$.

Таким образом, через нахождение координат векторов $(\delta_1, \delta_2 \dots \delta_n)$ определяется оптимальное расположение ЛЦ на ограниченной территории.

Второй этап задачи размещения ЛЦ на территории региона – это определение величины и вида ЛЦ при известных координатах его размещения. Для решения данного этапа задачи предположим, что каждый ЛЦ имеет спрос на логистические услуги, которые соответствуют его мощностям – D_n . Спрос D_n можно распределить по номенклатурным группам товаров ($i = 1 \dots I$), видам логистических услуг ($l = 1 \dots L$) и видам логистических мощностей. Выделим две группы логистических мощностей:

– универсальные мощности как сочетание двух и более видов обслуживания товарных потоков;

– специализированные мощности как один вид логистических услуг.

Через D'_{nil} и D''_{nil} обозначим величины товаропотока в ЛЦ номенклатурной группы товаров i с видом логистических услуг l , удовлетворяемых на универсальных (D'_{nil}) и специализированных (D''_{nil}) логистических мощностях.

Согласно поставленным ограничениям задачи должны выполняться такие равенства:

$$D_{nil} = D'_{nil} + D''_{nil} \quad (9)$$

$$D_n = \sum_{i=1}^I D_{nil} = \sum_{l=1}^L \sum_{i=1}^I D_{nil}. \quad (10)$$

Примем, что товаропоток D обслуживается в определенных точках возможного размещения логистических мощностей, и множество этих точек – обозначим M_n . Каждая возможная точка размещения ЛЦ ориентирована на обслуживание только некоторых товаропотоков. В соответствии с условием задачи совокупность M_n может быть как пустым, так и непустым множеством.

Через Q'_{jnil} и Q''_{jnil} обозначим величину товаропотока в точке j номенклатурной группы i вида l , требующие обработки на универсальных (Q'_{jnil}) и специализированных (Q''_{jnil}) мощностях.

При условии возможности обработки любых номенклатурных групп товаров как на универсальных, так и на специализированных мощностях определяем величины логистических мощностей в каждой точке j уравнениями:

$$Q'_{jl} = \sum_{m \in M_j} \sum_{i=1}^I Q'_{jnil} \quad (11)$$

$$Q''_{jl} = \sum_{m \in M_j} \sum_{i=1}^I Q''_{jnil} \quad (12)$$

То есть в каждой точке j может быть размещено l различных видов логистических мощностей, предназначенных для обслуживания товаропотоков с помощью различных видов логистических услуг.

Далее введем обозначения параметров каждого ЛЦ:

– x'_{jhl} , x''_{jhl} – потребности в определенном виде ресурса h ($h = 1 \dots H$) с использованием универсальных и/или специализированных мощностей;



– y_{jh} – объем определенного вида ресурсов в точке j ;

– z'_{jl} , z''_{jl} – потребности в финансовых ресурсах, необходимых для организации одной логистической мощности в точке j .

Задача оптимального размещения ЛЦ на территории региона может быть описана с помощью комплекса уравнений:

$$\sum_{n=1}^n \sum_{l=1}^L z'_{jl} \sum_{m \in M_j} \sum_{i=1}^I Q'_{jnli} + \sum_{n=1}^n \sum_{l=1}^L z''_{jl} \sum_{m \in M_j} \sum_{i=1}^I Q''_{jnli} > \min \quad (13)$$

$$\sum_{j \in M_j} Q'_{jnli} \geq D'_{nli} \quad (14)$$

$$\sum_{j \in M_j} Q''_{jnli} \geq D''_{nli} \quad (15)$$

$$\sum_{n=1}^n x'_{jhl} \sum_{m \in M_j} \sum_{i=1}^I Q'_{jnli} + \sum_{n=1}^n x''_{jhl} \sum_{m \in M_j} \sum_{i=1}^I Q''_{jnli} \leq y_{jh} \quad (16)$$

$$Q'_{jnli} \geq 0 \quad (17)$$

$$Q''_{jnli} \geq 0 \quad (18)$$

Так, уравнение (1) выражает выполнение условия по минимизации затрат на организацию и работу ЛЦ. Неравенства (2) и (3) выражают условие полного обслуживания всего товаропотока в каждом ЛЦ. Неравенство (4) вводит условие по использованию ресурсов разных типов. Неравенства (5) и (6) ограничивают параметры ЛЦ областью положительных значений.

Значения Q'_{jnli} и Q''_{jnli} , найденные через данную систему уравнений, позволяют получить конкретные величины логистических мощностей каждого типа, которые будут отвечать условию оптимальности их размещения в рассматриваемых точках j .

Отметим, что в процессе решения для некоторых точек j оптимальными будут нулевые значения Q'_{jnli} и Q''_{jnli} . Экономический смысл таких

значений параметров Q'_{jnli} и Q''_{jnli} заключается в том, что логистические мощности определенного вида нецелесообразно размещать в данных точках. То есть система уравнений (1) – (6) позволяет определить оптимальную специализацию ЛЦ по обслуживанию товаропотоков определенного вида.

Система уравнений (1) – (6) относится к задачам линейного программирования и решается с помощью широко известных алгоритмов, а также с помощью различных компьютерных про-

грамм, что позволяет применять данную систему для расчета параметров ЛЦ без значительных затрат труда и времени.

Но при решении данной задачи необходимо обратить внимание на ряд аспектов.

Так, значения параметров Q'_{jnli} и Q''_{jnli} ограничены областью положительных значений, то есть $Q'_{jnli}, Q''_{jnli} > 0$. Но в экономическом смысле данные параметры не могут быть меньше некой величины, при которой организация логистических мощностей меньшего объема будет нецелесообразна. Обозначим эту величину q'_{jl} и

q''_{jl} . Если предположить, что за каждой величиной q_{jl} закреплен определенный набор (или пакет) параметров ЛЦ, то k'_{jl} и k''_{jl} представляют собой количество таких пакетов, необходимых для универсального или специализированного обслуживания товаропотока определенного вида. Также введем параметр, выражающий финансовые затраты на создание одного пакета для обслуживания товаропотока определенного вида,

– это $\bar{z}'_{jl}$ и $\bar{z}''_{jl}$.

С учетом данных аспектов и введенных параметров модель может быть скорректирована и выражена следующей системой уравнений:

$$\sum_{n=1}^n \sum_{l=1}^L k'_{jl} \bar{z}'_{jl} + \sum_{n=1}^n \sum_{l=1}^L k''_{jl} \bar{z}''_{jl} \rightarrow \min \quad (19)$$

$$\sum_{j \in M_j} Q'_{jnli} \geq D'_{nli} \quad (20)$$

$$\sum_{j \in M_j} Q''_{jnli} \geq D''_{nli} \quad (21)$$

$$\sum_{m \in M_j} \sum_{i=1}^I Q'_{jnli} \leq k'_{jl} q'_{jl} \quad (22)$$

$$\sum_{m \in M_j} \sum_{i=1}^I Q''_{jnli} \leq k''_{jl} q''_{jl} \quad (23)$$

$$\sum_{i=1}^I x'_{jhl} k'_{jl} q'_{jl} + \sum_{i=1}^I x''_{jhl} k''_{jl} q''_{jl} \leq y_{jh} \quad (24)$$

$$Q'_{jnli} \geq 0 \text{ (7) и } Q''_{jnli} \geq 0 \quad (25)$$

$$k'_{jl} \geq 0, \text{ целое (9) и } k''_{jl} \geq 0, \text{ целое} \quad (26)$$

В данной системе уравнений выполняются



поставленные изначально условия и ограничения по соответствию логистического потока и мощностей ЛЦ. Так, значения параметров k'_{jl} и k''_{jl} позволяют определить оптимальные величины логистических мощностей каждого вида. Как и в случае с параметрами Q'_{jnil} и Q''_{jnil} , значения k'_{jl} и k''_{jl} в некоторых точках могут обеспечить условие оптимальности, но при этом иметь нулевые значения. Экономический смысл таких значений параметров k'_{jl} и k''_{jl} тогда заключается в том, что в данных точках размещение логистических мощностей неэффективно.

Решение системы уравнений (1) – (10) позволяет определить параметры ЛЦ, которые характеризуются значениями параметров k'_{jl} и q'_{jl} и условием обеспечения товаропотоков объема D_{nil} .

Таким образом, предложенные математические модели выражают экономико-математический алгоритм решения задачи оптимального размещения и формирования параметров системы ЛЦ. Благодаря учету наиболее важных факторов формирования ЛЦ, модели являются достаточ-

но подробными, что обеспечивает их актуальность и практическую полезность. Но, несмотря на содержательность, модели достаточно просты и относятся по типу к задачам линейного программирования, что дает возможность их быстрого и нетрудоемкого решения с помощью компьютерных программ и пакетов, методы решения которых реализованы во многих программных продуктах. Эти преимущества определяют прикладную и практическую полезность представленных моделей.

Литература

1. Алибеков Б. И. Оптимальное размещение и развитие структурированных объектов региональной транспортной системы // Транспорт: наука, техника, управление. – 2012. № 2. С. 3 – 8.
2. Бухаров Д. С., Казаков А. Л. Программная система «Виголт» для решения задач оптимизации, возникающих в транспортной логистике // Вычислительные методы и программирование: новые вычислительные технологии. – 2012. Т. 13. № 2 (26). С. 65 – 74.
3. Кондратьев В. Д. Методы решения задачи размещения объектов обслуживания // УБС. – 2008. № 20. С. 46 – 56.
4. Никитин А. В. Логистика запасов предприятия-поставщика производственных ресурсов в условно-детерминированной фазе процесса поставок // Проблемы современной экономики. – 2011. № 1. С. 141 – 144.

* Публикуется по рекомендации: **Е. И. Зайцев**, д-р экон. наук, профессор, кафедра логистики и организации перевозок СПбГЭУ.



УДК 338.49

Михайлов Максим Валерьевич,*

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: mmikhaylovspb@gmail.com,

Юденко Марина Николаевна,

доктор экономических наук, профессор,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: mnuspb@mail.ru

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В МЕГАПОЛИСЕ

Предложена методика определения эффективности функционирования инфраструктуры жилищного крупнопанельного строительства в Санкт-Петербурге. В Санкт-Петербурге эффективность функционирования инфраструктуры крупнопанельного домостроения составляет около 45 %, что значительно превышает уровень рентабельности продукции в строительстве.

Ключевые слова: инфраструктура, строительство, эффективность.

Mikhaylov Maxim Valerievich,

Yudenko Marina Nikolaevna

METHODS OF INFRASTRUCTURE ASSESSMENT IN CONSTRUCTION

The paper suggests the methodology of infrastructure efficiency assessment by example of large-panel construction in St. Petersburg. It is stated that in St. Petersburg the efficiency of large-panel construction infrastructure in year 2012 made up 45 percent that is much more higher than the existing level of profitability in construction.

Keywords: infrastructure, construction, efficiency.

Актуальность статьи обуславливается тем фактом, что затраты на создание и функционирование инфраструктуры в крупном городе на примере Санкт-Петербурга компенсируются городом инвестору. Однако в Санкт-Петербурге отсутствует методика расчета такого рода затрат, именно методика, которая основывалась бы на существующих и действующих укрупненных показателях стоимости. В связи с чем возможна ситуация, что город переплачивает финансовые средства инвесторам за создание производственной и социальной инфраструктуры в жилой сфере.

Эффективность функционирования инфраструктуры определяется соотношением результата и затрат на инфраструктуру. Предлагаемая формула определения экономической эффективности функционирования инфраструктуры строительства в регионе выглядит следующим образом:

$$\text{ЭЭ}_{\text{инф}} = \frac{\sum_{r=1}^r \text{СФР}}{\sum_{r=1}^r \text{З}_{\text{инф}}} = \frac{\sum_{r=1}^r (\text{П} - \text{У})}{\sum_{r=1}^r (\text{З}_{\text{инф}}^{\text{пр}} + \text{З}_{\text{инф}}^{\text{соц}} + \text{З}_{\text{инф}}^{\text{инст}})},$$

где $\text{ЭЭ}_{\text{инф}}$ – экономическая эффективность функционирования инфраструктуры строительства;

СФР – сальдированный финансовый результат за год строительных организаций в мегаполисе, тыс. руб.;

$\text{З}_{\text{инф}}$ – годовые затраты строительных организаций на формирование инфраструктуры, тыс. руб.;

$r = 1 \dots r$ – строительные организации региона;

П – прибыль за год строительной организации, тыс. руб.;

У – убыток за год строительной организации, тыс. руб.

Понятие инфраструктуры жилищного строительства, используемое в настоящей методике, трактуется как комплекс сооружений и коммуникаций социальной сферы, транспорта, дорожного хозяйства, топливно-энергетического комплекса, инженерного оборудования, инженерной подготовки территории.

Учитывая доступную информацию в статистических изданиях, экономических исследованиях и средствах массовой информации, считаем возможным предложить к рассмотрению экономическую модель затрат на инфраструктуру строительства в мегаполисе следующего вида:

$$\text{З}_{\text{инф}} = \sum_{r=1}^r (\text{З}_{\text{инф}}^{\text{пр}} + \text{З}_{\text{инф}}^{\text{соц}} + \text{З}_{\text{инф}}^{\text{инст}}),$$

где $\text{З}_{\text{инф}}$ – затраты инвестора на создание и функционирование инфраструктуры, тыс. руб.;

$\text{З}_{\text{инф}}^{\text{пр}}$ – затраты инвестора на создание и функционирование производственной инфраструктуры;

$\text{З}_{\text{инф}}^{\text{соц}}$ – затраты инвестора на создание и функционирование социальной инфраструктуры;

$\text{З}_{\text{инф}}^{\text{инст}}$ – затраты инвестора на создание и функционирование институциональной инфраструктуры.

Затраты на функционирование производственной и социальной инфраструктуры определяют по формуле:



$$Z_{\text{инф}}^{\text{пр(соц)}} = \text{Сж} \times \text{Кпр} (\text{Ксоц}) \times N \times \text{Кр} / 100\%,$$

где $Z_{\text{инф}}^{\text{пр(соц)}}$ – величина затрат инвестора на создание и функционирование производственной (социальной) инфраструктуры;

Сж – стоимость строительства 1 кв. м общей площади объекта в мегаполисе;

Кпр (Ксоц) – усредненная доля затрат на создание производственной (социальной) инфраструктуры, приходящаяся на 1 кв. м общей площади объекта в мегаполисе;

N – общая площадь объектов, сданных в эксплуатацию в мегаполисе за анализируемый период;

Кр – коэффициент рентабельности.

Затраты на институциональную инфраструктуру определяются следующим образом [1]:

$$Z_{\text{инст инф}} = \sum_i \sum_k \alpha_k \text{Инсп}_{ki} + \sum_i \text{Деклар}_i + \sum_i \text{ДР}_i + \sum_i \text{Недв}_i + \\ + \sum_i \sum_s \eta_s \text{Зем}_{si} + \varepsilon * \text{Регистр}_i + \sum_i \sum_r \chi_r \text{Акт}_{ri} + \nu * \text{СМК}_i + \mu * \text{СРО}_i + \\ \sum_i \text{Суд}_i + \varphi 1 * \log(\text{занятость}_i) + \varphi 2 * \log(\text{возраст}_i) + \varphi 3 * I_{\text{кодрегистр}} + \varphi 4 * I_{\varepsilon}$$

где $Z_{\text{инст инф}}$ – инфраструктурные институциональные издержки строительных организаций в мегаполисе;

i – количество строительных организаций в мегаполисе;

Инсп_{ki} – издержки, связанные с количеством проверок в i -й организации, проведенных разными инспектирующими органами k ;

Деклар_i – издержки по получению деклараций соответствий i -й организацией;

ДР_i – издержки i -й организации при получении свидетельств о допуске к работам по строительству, реконструкции и капитальному ремонту;

Недв_i – издержки i -й организации в анализируемом году, связанные с оформлением прав на недвижимость;

Зем_{si} – издержки по процедурам (обращений), которые организация проходит при согласовании на земельный участок, выигранный по конкурсу, s – количество инстанций, задействованных в согласовании;

Регистр_i – индикаторная переменная, показывающая, проходила ли i -я организация процедуру регистрации, перерегистрации или внесения изменений в учредительные документы;

Акт_{ri} – издержки по процедурам по получению акта ввода на объекты строительства i -й организацией в различных r органах власти;

СМК_i – индикаторная переменная, показывающая, проходила ли i -я организация процедуру сертификации СМК;

СРО_i – индикаторная переменная, показыва-

ющая, вступила ли i -я организация в саморегулируемую организацию (СРО);

Суд_i – судебные издержки i -й организации по защите прав собственности и других имущественных прав;

Занятость_i – количество сотрудников, занятых в i -й организации;

Возраст_i – возраст i -й организации;

$I_{\text{регистр}}$ – индикаторная переменная года регистрации i -й организации. $I_{\text{регистр}} = 1$, если организация была зарегистрирована в анализируемом году, $I_{\text{регистр}} = 0$, в противном случае;

I_{ε} – индикаторная переменная связи с властью. $I_{\varepsilon} = 1$, если i -я организация связана с органами власти (т.е. последние являются заказчиками фирмы), $I_{\varepsilon} = 0$ в противном случае.

Греческими буквами (α , η , χ) обозначены коэффициенты корреляционной модели.

Греческие буквы (ε , ν , μ) обозначают стоимость процедур регистрации фирмы, затрат на внедрение и сертификацию СМК и затрат, сопутствующих вступлению в СРО.

Греческая буква φ означает затраты организации, связанные с количеством занятого персонала в фирме, годом регистрации фирмы, с ее возрастом и взаимоотношением с властью.

Возраст организации оказывает статистически значимое влияние на размер официальных выплат фирмы, связанных с преодолением административных барьеров. В среднем чем дольше организация работает, тем больше она тратит на обязательные выплаты, связанные с административными процедурами.

Размер организации, оцененный через численность занятых, оказывает статистически значимое влияние как на размер официальных выплат, так и на размер неофициальных выплат. С ростом занятости выплаты растут. Причем влияние количественного эффекта как на официальные, так и на неофициальные выплаты примерно одинаково.

Если организация начинает деятельность в текущем году, то ее официальные расходы на административные процедуры увеличиваются на 19 – 20 % от выручки, а неофициальные расходы – на 5,5 – 7 % от выручки. Это ожидаемый результат, поскольку в первый год деятельности предприятие часто получает в первый раз лицензию, вступает в СРО, в то время как оборот предприятия небольшой.

Используя вышеприведенную методику, рассчитаем затраты инвестора при возведении крупнопанельных домов в Санкт-Петербурге. Основным конструктивным типом здания в структуре



жилищного строительства при расчете укрупненных показателей затрат приняты крупнопанельные многосекционные жилые дома.

Панельное домостроение – технология, расцвет которой в нашей стране приходится на советский период. С 1990-х годов крупнопанельное домостроение пришло в упадок и практически считалось пережитком советской эпохи. Однако сегодня эта технология снова получает широкое распространение. Учитывая высокую популярность, которой пользуются квартиры эконом-класса, одним из главных приоритетов застройщиков является снижение себестоимости строительства. Панельная технология дает для этого большие возможности. Панельное домостроение исключает «мокрые» процессы бетонирования монолитного каркаса и выполнения кирпичной кладки, за счет чего строительство может вестись в зимний период. В результате значительно сокращаются сроки сдачи объекта. В среднем панельный дом возводится на 30 % быстрее по сравнению с аналогичным монолитно-кирпичным зданием.

При расчете будем использовать данные «Сборника укрупненных показателей ...» [2].

Укрупненные показатели затрат по комплексной застройке городов состоят из затрат на комплексную застройку жилых районов и микрорайонов и затрат на строительство общегородских учреждений и предприятий культурно-бытового обслуживания и инженерных сетей и сооружений городского значения.

Укрупненные показатели затрат по комплексной застройке жилых районов и микрорайонов состоят из затрат на производственную и социальную инфраструктуру при строительстве жилых домов, а именно:

- затрат на инженерную подготовку;
- инженерное оборудование и благоустройство территории микрорайона;
- затрат на строительство жилых домов и объектов обслуживания микрорайонного значения;
- затраты на строительство учреждений и предприятий обслуживания районного значения;
- благоустройство и озеленение территории жилых районов;
- прокладку районных инженерных сетей, магистральных и жилых улиц.

Используя указанный сборник цен, определим расходы по строительству жилья и других сопутствующих объектов, приходящиеся на 1 кв. м общей площади жилья, необходимые по нормативам для надлежащего функционирования микрорайона численностью 18 – 20 тыс. чел. Укрупненный показатель затрат инвестора на жилищное строительство для Санкт-Петербурга в це-

нах 1984 г. составляет 159,6 руб. на 1 кв. м общей площади [2, С. 6].

Далее определим коэффициент перехода от цен 1984 г. к ценам 2-го квартала 2006 г.

$$K_{1991-2006} = 1,67 * 45,31 * 1,18 = 89,29,$$

где 1,67 – коэффициент перехода от базисных цен 1984 г. года к базисным ценам 1991 г. (для Санкт-Петербурга) [3];

45,31 – коэффициент перехода от цен 1991 г. года к ценам 2 квартала 2006 г. (для Санкт-Петербурга) [4];

1,18 – коэффициент, учитывающий НДС.

Тогда укрупненный показатель затрат инвестора на 1 кв. м строительства крупнопанельных домов в Санкт-Петербурге в ценах 2006 г. составит:

$$УПЗж = 159,6 * 89,29 = 14\,251 \text{ руб.}$$

Поскольку на федеральном уровне индексы к ценам 1991 г. и 1984 г. больше не разрабатываются, то можно рассчитать переходный индекс из уровня цен 2006 г. в уровень 2012 г. на основе индексов к ФЕР. Для этого рассчитаем отношение индекса цен на 4-й квартал 2012 г. (по прочим объектам) [5] к индексу ФЕР на 2-й квартал 2006 г. [4]:

$$K_{2006-2012} = 5,72/3,64 = 1,571.$$

С помощью рассчитанного индекса переведем затраты инвестора на строительство 1 кв. м крупнопанельного дома в Санкт-Петербурге в цены 2012 г.:

$$14251 * 1,571 = 22\,388 \text{ руб.}$$

Таким образом, стоимость строительства 1 кв. м общей площади объекта в мегаполисе (Сж) составляет в Санкт-Петербурге 22 388 руб.

Расходы по строительству объектов транспортной и инженерной сферы, приходящиеся на 1 кв. м общей площади жилья, необходимые для надлежащего функционирования микрорайона, составляют 19,7 руб. и включают затраты на [2, С. 6]:

- подготовку территории и транспортную инфраструктуру;
- освоение и инженерную подготовку территории, включая транспортную инфраструктуру – 3,2 руб.;
- инженерные сети и оборудование – 8,2 руб.;
- благоустройство и озеленение территории – 8,3 руб.

Рассчитаем долю затрат на производственную инфраструктуру при возведении крупнопанельных домов, приходящуюся на 1 кв. м общей площади объекта для микрорайона Санкт-Петербурга с численностью от 18 до 20 тыс. чел.:

$$K_{пр} = 19,7/159,6 * 100\% = 12,3 \%$$

Тогда, учитывая общую площадь введенных домов в Санкт-Петербурге (2 576 500 кв. м) и



удельный вес крупнопанельного домостроения (40 %), затраты инвестора на производственную инфраструктуру составят:

$$З_{инф}^{пр} = 22388 * 0,123 * 2576500 * 1,2 * 0,40 = 3406 \text{ млн руб.}$$

Таким образом, затраты на инженерную и транспортную инфраструктуру при возведении жилых крупнопанельных домов в Санкт-Петербурге в 2012 г. составят 3406 млн руб.

Ниже рассчитаем затраты инвестора на социальную инфраструктуру ($Z_{инф}^{соц}$).

Расходы по строительству объектов транспортной и инженерной сферы, приходящиеся на 1 кв. м общей площади жилья, необходимые для надлежащего функционирования микрорайона, составляют 32,3 руб., и включают затраты на [2, С. 6 – 7]:

- образование – 19,3 руб.;
- здравоохранение и физическую культуру – 1,6 руб.;
- предприятия розничной торговли – 7,4 руб.;
- предприятия бытового обслуживания – 4 руб.

Доля затрат на инфраструктуру, приходящаяся на 1 кв. м общей площади объекта для микрорайона с численностью от 18 до 20 тыс. чел. (**К соц**):

$$K_{соц} = 32,3 / 159,6 * 100\% = 20,2 \%$$

Тогда, учитывая общую площадь введенных домов в Санкт-Петербурге (2 576 500 кв. м) и удельный вес крупнопанельного домостроения (40 %), затраты инвестора на социальную инфраструктуру составят:

$$З_{инф}^{соц} = 22388 * 0,202 * 1,2 * 2576500 * 0,40 = 5873 \text{ млн руб.}$$

Затраты на институциональную инфраструктуру могут быть определены в процентном отношении от выручки строительных организаций. Суммарно официальные и неофициальные выплаты составляют примерно 25 % выручки вновь образованных организаций. Число строительных предприятий к концу 2012 г. в среднем увеличилось на 9 % [6, С. 204]. На территории Санкт-Петербурга в 2012 г. зарегистрировано 33 612 строительных организаций [7], оборот которых составил 183,2 млрд руб. [8]. Значит, оборот вновь созданных предприятий равен 16,5 млрд руб. Следовательно, затраты на институциональную инфраструктуру ($Z_{инст}^{инф}$) в 2012 г. определены на уровне 4,1 млрд руб.

Суммарные затраты инвестора на инфраструктуру при возведении жилых крупнопанельных домов в Санкт-Петербурге в 2012 г. составили по нашим расчетам:

$$З_{инф} = 3406 + 5593 + 4100 = 13\,099 \text{ млн руб.}$$

Учитывая сальдированный финансовый результат предприятий и организаций строительства в Санкт-Петербурге (14764 млрд руб.) и удельный вес крупнопанельного домостроения (40 %), эффективность инфраструктуры крупнопанельного домостроения будет равна:

$$ЭЭ_{инф} = (14764 * 0,4 / 13099) * 100\% = 45 \%$$

Следует сделать вывод, что эффективность инфраструктуры крупнопанельного домостроения в Санкт-Петербурге в 2012 г. достаточно высока. Рассчитанный показатель эффективности значительно превышает как ставку рефинансирования (8,25 %), так и среднеотраслевой показатель рентабельности продаж в строительстве (4,3 %) и в традиционно инфраструктурном ВЭД – «Транспорт и связь» (11,4 %). Однако, несмотря на высокую эффективность функционирования инфраструктуры в СПб, не следует забывать, что инфраструктура сама по себе не создает прибавочной стоимости, а является фактором производства, увеличивая затраты и снижая эффективность строительства.

Литература

1. Юденко М. Н. Теория и методология формирования институциональной инфраструктуры предпринимательской деятельности в строительстве: дисс. на соискание ученой степени д. э. н. – Санкт-Петербург, 2010. – 320 с.
2. Сборник укрупненных показателей затрат по застройке, инженерному оборудованию, благоустройству и озеленению городов различной величины и народно-хозяйственного профиля для всех природно-климатических зон страны» (утв. Приказом Госгражданстроя СССР от 25.04.1984 № 123).
3. Письмо Госстроя СССР от 6.09. 1990 № 14-Д «Об индексах изменения стоимости строительно-монтажных работ и прочих работ и затрат в строительстве».
4. Письмо Росстроя от 21.04.2006 № СК-1523/02 «Об индексах изменения сметной стоимости на II квартал 2006 года».
5. Письмо МРР / Госстроя от 03.12.2012 №2 836-ИП/12/ГС.
6. Россия в цифрах. 2013: крат. стат. сб./Росстат – М., 2013. – 573 с.
7. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области [эл. ресурс]. – http://petrostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/petrostat/resources/e8a54200403a2cbd9b15df0fa8517bb1/01raspr_g.pdf (27.11.2013).
8. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской обл.: [Эл. ресурс]. – Режим доступа: http://petrostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/petrostat/resources/61e14f80403a2b6d9b02df0fa8517bb1/02obor.pdf – (27.11.2013).
9. Федеральная служба государственной статистики. О жилищном строительстве в 2012 г. [эл. ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/23.htm (27.11.2013).

* Публикуется по рекомендации: **В. В. Бузырев**, д-р экон. наук, профессор, кафедра экономики и менеджмента в строительстве СПбГЭУ.

БУДУЩИМ АВТОРАМ

Научный журнал «ВЕСТНИК СПбГЭУ» отражает весь спектр исследований, ведущихся в Санкт-Петербургском государственном экономическом университете. В издании публикуются преимущественно работы сотрудников, аспирантов и соискателей университета. В целях более полного отражения круга научных интересов журнал выпускается по тематическим сериям: «Экономика» — 6 номеров в год, «Технические науки» и «Гуманитарные науки» — по одному номеру ежегодно.

Формат журнала А4. Объем от 150 до 500 страниц.

Публикации группируются в журнале по тематическим рубрикам — «Развитие экономической теории и методологии управления», «Проблемы социально-экономического развития России», «Региональная экономика» и другие; здесь печатаются работы авторов, уже имеющих ученую степень. Минимальный объем текста, включая таблицы и рисунки, — 16 тыс. знаков (с пробелами), максимальный — 40 тыс. знаков (авторский лист), но не более 25 стр. Каждая статья рецензируется (параллельно двумя рецензентами, в спорных случаях редколлегия назначает третьего рецензента). Редколлегия утверждает план номера с учетом необходимой правки и доработки статей их авторами. Работы, получившие отрицательные отзывы, отклоняются. Автор вправе ознакомиться с оценками рецензентов.

Рубрика «Страницы аспирантов и соискателей» предназначена для публикации работ соответствующих авторов. Минимальный объем текста для этой рубрики — 8 тыс. знаков (с пробелами), максимальный — 12 тыс. знаков, но не более 7 стр. Статья принимается при наличии рецензии.

- График приема работ и выхода журнала;
- правила оформления публикаций и необходимых сопроводительных документов;
- анкета для сообщения сведений об авторе

выложены в Интернет на сайте СПбГЭУ: <http://unecon.ru/izdaniya/vestnik-spbgeu>

Статьи, оформленные без соблюдения требований, редакцией не рассматриваются.

НАШИМ ЧИТАТЕЛЯМ

Электронная версия журнала «ВЕСТНИК СПбГЭУ» размещена на сайте Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU.

Научная электронная библиотека информирует, что на сайте www.elibrary.ru доступна новая услуга — «обсуждение статьи». Авторы и читатели теперь могут вступить в диалог и ответить на вопросы и комментарии друг друга.

Также с сентября 2009 г. основные элементы статей, размещённые на платформе библиотеки, индексируются в крупнейшей поисковой системе Интернета Google.

ВНИМАНИЕ!

До 1 января 2014 года журнал «Вестник СПбГЭУ» выходил под названием «Вестник ИНЖЭКОНа».

ВЕСТНИК СПбГЭУ

Серия «Экономика»

Выпуск 1 (68) 2014

Компьютерная верстка: Н. А. ПОДШИВАЛОВ, А. В. ЧУДНАЯ
Корректор Ю. А. СМЕРНОВА

Подписано в печать 13.02.2014 г. Формат 60x84¹/₈. Бумага типогр. №1
Усл.-печ. л. 31,25. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Издательство СПбГЭУ, 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21
Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ. Заказ №