

Выходит с 1994 года

ЭКОНОМИКА **и УПРАВЛЕНИЕ:** научно-практический журнал

*Государственное управление.
Государственная служба*

Вопросы теории

Государство и бизнес

Реальный сектор экономики

Инвестиции и инновации

4 / 2013

Экономика и управление: научно-практический журнал

№ 4/2013

Выходит с 1994 г. 6 раз в год

СОДЕРЖАНИЕ

Государственное управление. Государственная служба

- С.ЛАВРЕНТЬЕВ, Р.ЛАТЫПОВ. Потенциал гражданского общества
в создании системы интеллектуальной поддержки управленческих решений
в Республике Башкортостан 4
- С.КАБАШОВ. Конституционное закрепление государственной службы
в Российском государстве: историко-правовой взгляд 8

Государство и бизнес

- Н.СОЛОДИЛОВА, Р.МАЛИКОВ, К.ГРИШИН, Ф.ИСАЕВ. О новых подходах
к методологическому обеспечению эффективной предпринимательской
политики в муниципальных образованиях 14
- Н.МАНЬКО. Анализ мирового опыта развития и функционирования
государственно-частного партнерства 20
- И.МЕРЗЛОВ. Мировой опыт учета рисков составляющей
в проектах государственно-частного партнерства 26

Вопросы теории

- И.ДЕГТЯРЕВА. Совершенствование корпоративного управления:
институциональный аспект 32
- И.КАРЕЛИН. Модернизация системы образования как фактор
инновационного развития территории 38
- О.МАЛЫХ, А.ШАМСУТДИНОВА. Эволюционный подход
в исследовании экономического развития города 44
- Г.РОССИНСКАЯ, Я.СКРЯБИНА. Проблема рождаемости:
о необходимости междисциплинарного подхода к анализу 49
- О.КОТОМИНА. Дефиниции интеллектуальных услуг:
некоторые аспекты систематизации 55

Инвестиции и инновации

И.КОЩЕГУЛОВА, Е.СИНИЦЫНА. Кластерное развитие региона как база для реализации открытых инноваций	61
А.АВБАКУМОВ. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: методика отбора механизмов реализации	65
Л.БАЙГУЗИНА. Развитие инновационного потенциала высшего учебного заведения	72
Г.УМАТКУЛОВА. Моделирование процесса управления инновационной инфраструктурой региона	76

Реальный сектор экономики

Р.ИБАТУЛЛИН, С.ИБАТУЛЛИНА. Обращение с отходами производства: от оптимизации деятельности предприятия к решению стратегических задач	81
М.ГАЙФУЛЛИНА. Управление рисками устойчивого развития промышленного предприятия (на примере предприятий нефтяного комплекса)	85
З.ГАРЕЕВА, И.ИВАНОВА. Управление по целям и ключевые показатели эффективности на предприятиях ТЭК	89

Менеджмент и маркетинг

В.ТЕПЛОВ. Проектно-процессный подход к формированию инновационной стратегии предприятия	96
Д.ЯРИН. Менеджмент рисков в интегрированных структурах	101
О.СЕРГЕЕВА. Российский рекламный рынок как инструмент развития экономики	105
Е.ШАМОНИН. Применимость принципов формирования управленческой отчетности в информационных системах	109

Слово – молодым ученым

Я.ИСЛАМОВ. Методы и инструменты государственного регулирования инновационной деятельности нефтегазового сектора России	115
А.МУНАСЫПОВ. Проблемы развития и эффективного функционирования газовых компаний в посткризисный период	118

Хроника

И.КАРЕЛИН. 20 лет работы на благо формирования и развития экономико-управленческих кадров и науки	122
---	-----

Аннотации и ключевые слова	124
-----------------------------------	-----

Редакция не вступает в переписку с читателями и не возвращает рукописи.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

CONTENTS

State Administration. Public Administration

S.LAVRENTYEV, R.LATYPOV. Civil Society Potential in Creating System of Intellectual Support of Management Decisions in the Republic of Bashkortostan	4
S.KABASHOV. Constitutional Strengthening of Public Administration in the Russian State: Historical-Legal View	8

State and Business

N.SOLODILOVA, R.MALIKOV, K.GRISHIN, F.ISAEV. New Approaches to Methodological Provision of Effective Entrepreneurial Activity in Municipal Entities	14
N.MANKO. Analyzing World Experience of State-Private Partnership Development and Functioning	20
I.MERZLOV. World Experience of Considering Risk Component in Projects of State-Private Partnership	26

Theory Issues

I.DEGTYAREVA. Corporate Management Improvement: Institutional Aspect	32
I.KARELIN. Education System Modernization as Factor of Territorial Innovation Development	38
O.MALYKH, A.SHAMSUTDINOVA. Evolutionary Approach to Researching City Economic Development	44
G.ROSSINSKAYA, Ya.SKRYABINA. Birth Rate Problem: Necessity of Interdisciplinary Approach to Analysis	49
O.KOTOMINA. Definitions of Intellectual Services: Some Aspects of Systematization	55

Investments and Innovations

I.KOTSCHEGULOVA, E.SINITSYNA. Cluster Development of a Region as Base for Realizing Open Innovations	61
A.AVVAKUMOV. State-Private Partnership in Innovation Sphere: Methodology of Selecting Mechanisms of Realization	65
L.BAIGUZINA. Development of Higher Education Innovation Potential	72
G.UMATKULOVA. Modeling Process of Regional Innovation Infrastructure Management	76

Real Sector of Economy

R.IBATULLIN, S.IBATULLINA. Production Wastes Treatment: From Optimizing Enterprise Activity to Solving Strategic Tasks	81
M.GAIFULLINA. Managing Sustainable Development Risks of Industrial Enterprises (on the Example of Oil Complex Enterprises)	85
Z.GAREEVA, I.IVANOVA. Management-by-Objectives and Key Efficiency Indices of Heat and Power Complex Enterprises	89

Management and Marketing

V.TEPOV. Project-Processing Approach to Creating Enterprise Innovation Strategy	96
D.YARIN. Risk Management in Integrated Structures	101
O.SERGEEVA. Russian Advertising Market as Tool of Economy Development	105
E.SHAMONIN. Applying Principles of Creating Management Reporting in Information Systems	109

To Young Researchers

Ya.ISLAMOV. State Regulation Methods and Tools of Russia's Oil and Gas Sector Innovation Activity	115
A.MUNASYPOV. Problems of Gas Companies Development and Functioning in Post-Crisis Period	118

Chronicle

I.KARELIN. Celebrating 20 Years of Action for the Good of Forming and Developing Economic-Managerial Resources and Science	122
--	-----

Abstracts and key words	124
-------------------------	-----

Потенциал гражданского общества в создании системы интеллектуальной поддержки управленческих решений в Республике Башкортостан

С.ЛАВРЕНТЬЕВ, Р.ЛАТЫПОВ

Формирование системы интеллектуальной поддержки принятия управленческих решений является необходимым условием повышения эффективности политической системы Российской Федерации.

Классическая модель принятия управленческого решения в общественно-политической и социально-экономической сферах предполагает такие его стадии, как: инициирование (выявление проблемы, требующей политического решения), прогнозирование (определение рисков, альтернатив и последствий принятого решения), легитимация (законодательное оформление принятого решения), имплементация (исполнение принятого решения), оценка (определение эффективности принятого решения). Стадию прогнозирования можно определить еще и как этап научного обеспечения процесса принятия решения. Институционализация системы интеллектуальной поддержки управленческих решений всегда была актуальной с точки зрения повышения эффективности работы российского государственного аппарата. На сегодняшний день приходится констатировать, что власть не заинтересована в использовании интеллектуального потенциала науки в процессе государственного управления. В свою очередь представители политических и социально-экономических наук, оторванные от настоящей управленческой практики, теряют компетенцию в сфере реализации теоретических знаний для решения стоящих перед обществом и народным хозяйством задач.

В период существования СССР любые управленческие решения – от локальных до общегосударственных – интеллектуально обеспечивались отраслевыми проектными институтами, а также Госпланом, Госснабом, ЦК и другими органами государственной и партийной власти [1]. Существовала достаточно эффективная система научного обоснования подготовки управленческого решения. Несмотря на известные издержки эта модель доказала свою высокую эффективность.

Характерной чертой советской системы интеллектуальной поддержки принятия управленческих решений являлось использование для этих целей государственных учреждений. Спецификой США и Великобритании, напротив, является использование для этих функций негосударственных некоммерческих организаций, так называемых «аналитических центров», «мозговых трестов», «фабрик мысли». Термин «мозговой трест» был введен в политический оборот американским журналистом Дж.М.Кираном. В газете «Нью-Йорк таймс» он назвал мозговым трестом группы профессоров-советников, способствовавших победе Франклина Рузвельта на президентских выборах 1932 г. Изначально под мозговым трестом понималась группа высококвалифицированных, глубоко мыслящих специалистов, сконцентрированных при крупном руководителе.

Наиболее известными мозговыми трестами в различные периоды являлись мозговой центр Ф.Д.Рузвельта, РЭНД-корпорейшн, «Римский клуб», «Карнеги-центр», «Национальный фонд демократии» (США), Chatham House (Великобритания), SWP (Германия) и т. д. Их главной целью было продуцирование новых идей и прорывных технологий в сфере политики, управления, экономики и социальной сфере.

Лаврентьев Сергей Николаевич, канд. ист. наук, ректор Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ)

Латыпов Рустем Фаридович, д-р полит. наук, заместитель руководителя Научно-исследовательского центра проблем управления и государственной службы БАГСУ. E-mail: bagsu@rb.ru

В США, по данным профессора Т.К.Коноплич, «первые попытки использования научных консультантов задолго до президента Рузвельта имели место в политической практике президентов В.Вильсона, Г.Гувера, губернатора штата Висконсин Р.Лафолетта-старшего. Но деятельность этих экспертов носила временный характер и отличалась некоторой поверхностностью. Лишь с периода президентства Ф.Д.Рузвельта практика привлечения научных консультантов стала носить последовательный и регулярный характер» [2, 9].

Если говорить о знаменитом мозговом тресте, созданном Ф.Д.Рузвельтом, то идеи его лидеров Р.Моли, Р.Тагвелла и Э.Бёрли в сфере государственного управления легли в основу осуществленного правительственного курса антикризисных реформ, вошедшего в историю как «Новый курс» («New Deal») [2, 5], который вывел США из состояния Великой депрессии. Достоверно установлено, что из-под пера спичрайтеров треста вышла историческая речь Ф.Д.Рузвельта «О забытом человеке», которая по праву вошла в анналы североамериканской политической мысли, были разработаны методика «мозгового штурма», доктрина «среднего пути» США (между социализмом и фашизмом) и т. д. В аспекте политического пиара аналитикам треста принадлежит формулировка идеи знаменитой «американской мечты», которая и сегодня является краеугольным камнем политической культуры граждан США.

В Соединенных Штатах Америки независимые аналитические центры играют заметную роль в кадровой политике государственных институтов. Весьма характерна практика перемещения кадров в треугольнике, вершинами которого являются правительство, бизнес и мозговые тресты. На сегодняшний день «корпорация RAND активно и успешно продвигает своих экспертов к власти. А с государственной службы они снова могут уйти – и уходят – в бизнес, науку или, например, в некоммерческий сектор. И тот же RAND или Heritage Foundation охотно берут к себе выходцев из властных структур» [1]. Эта модель обеспечивает присутствие, например, в администрации, наряду с профессиональными чиновниками высококвалифицированных экспертов в таких областях, как политология, экономика или, скажем, конфликтология.

В современной России сложилась совершенно иная ситуация. Система государственного научного обеспечения управления разрушена. Новая система пока находится на стадии формирования, особенно на региональном уровне. И здесь Республика Башкортостан может занять позиции лидера среди российских регионов, создав систему интеллектуальной поддержки принятия управленческих решений, своего рода «бортовой компьютер» государственного аппарата.

Необходимо учесть негативный опыт «нулевых», когда попытки калькировать советский опыт создания аналитических государственных структур не принесли ожидаемого результата. Созданный при Правительстве Республики Башкортостан Центр стратегических разработок не показал свою эффективность. Информационно-аналитические отделы, функционирующие в структуре муниципальных администраций городов и районов Республики Башкортостан, фактически являются отделами по работе со СМИ, а не аналитическими центрами. В этой связи необходимо воспользоваться мировым опытом и сформировать аналитические структуры в составе гражданского общества, услугами которых сможет воспользоваться государство.

На сегодняшний день российское государство добровольно отказывается от монополии на управление обществом. Башкортостан и Россия в целом проводят политику последовательных шагов в направлении построения новой системы управления на принципах трехстороннего партнерства между государством, бизнесом и гражданским обществом. Результаты «нового курса» сближения с гражданским обществом на сегодняшний день очевидны – власть стала более открытой, прозрачной и отзывчивой по отношению к интересам граждан. Один из последних таких шагов – серия законов и иных нормативных актов регулирующих отношения государства с так называемыми социально ориентированными некоммерческими организациями (НКО).

Согласно республиканскому законодательству, государственная поддержка социально ориентированных НКО, включенных в Реестр Республики Башкортостан, может выражаться в форме финансовой, имущественной, информационной и консультационной помощи, а также в иных предусмотренных законом формах [5].

Основанием для такого государственного субсидирования является то, что социально ориентированные НКО реализуют социально значимые функции, которые в условиях классической модели государственного управления обязано осуществлять государство. Например, органы государственной власти и местного самоуправления могут оказывать поддержку социально ориентированным НКО при условии осуществления ими таких видов деятельности, как благотворительность, образование и просвещение, социальная поддержка и защита граждан, охрана окружающей среды, памятников культуры, развитие межнационального сотрудничества и ряда других.

В качестве одной из форм поддержки Министерство экономического развития РФ рассматривает «участие социально ориентированных НКО в экспертизе нормативных правовых актов, затрагивающих сферы интересов (деятельности) социально ориентированных НКО» [3].

Действительно, с одной стороны, признание за социально ориентированными НКО статуса экспертного сообщества можно рассматривать как форму поддержки общественной самоорганизации, поскольку это дает гражданскому обществу возможность влиять на законодательный процесс. По мнению Министерства экономического развития РФ, создание подобных экспертных сообществ будет способствовать: вовлечению граждан в процессы государственного управления в субъектах Российской Федерации; развитию институтов гражданского общества на территории субъектов Российской Федерации; формированию и регламентации действенного механизма учета общественного мнения при принятии органами власти значимых решений.

С другой стороны, экспертную деятельность социально ориентированных НКО можно рассматривать как еще одну важную социальную функцию некоммерческих организаций. На сегодняшний день не только НКО требуется поддержка государства, государство в свою очередь само заинтересовано в интеллектуальном и кадровом потенциале, которым располагает гражданское общество, чтобы повысить эффективность принимаемых решений. В частности, Указ Президента Российской Федерации «Об общественном обсуждении проектов федеральных конституционных законов и федеральных законов» требует обязательной общественной экспертизы готовящихся законопроектов. Пока это обсуждение ограничивается рейтинговым голосованием на страницах официального интернет-портала, но в будущем можно будет перейти к более эффективным методам экспертных оценок.

В качестве примера можно привести экспертные доклады НКО по реализации Федерального закона «Об общественных объединениях», аналитические записки в связи с подготовкой Олимпиады–2014 или мониторинг избирательных кампаний, которые являются классическими примерами экспертизы «снизу». Участие в экспертизе законопроектов по приглашению депутатских фракций, а также подготовка социальных отчетов и программ развития территорий для бизнеса также являются эффективными моделями использования экспертного потенциала НКО.

Для того чтобы реализовать предусмотренную законодательством экспертную функцию социально ориентированных НКО, в республике необходимо выполнить два условия.

Во-первых, принципиально поменять подход к принятию управленческих решений. На сегодняшний день в российской административной практике вначале разрабатывается правовой акт, причем нередко исходя из корпоративных интересов, после чего решение принимается и только потом начинается изучение реакции на него со стороны общественного мнения. То есть используется двухтактная модель, состоящая из двух сегментов: принятия решения и мониторинга общественного

мнения, но при этом отсутствует этап прогнозирования. В результате многие управленческие действия вызывают справедливое возмущение граждан, а некоторые приходится даже отменять. Напомним случай с введением и отменой одностороннего движения по ул. Ленина в г. Уфе. На реализацию этой, как оказалось, неэффективной альтернативы были потрачены немалые бюджетные средства. Очевидно, необходим иной алгоритм законотворческой работы. Вначале должна быть организована предварительная общественная экспертиза с участием социально ориентированных НКО, за этим должны следовать обсуждение и принятие законопроекта Государственным Собранием – Курултаем республики и завершающая стадия в виде последующего мониторинга общественного мнения.

Во-вторых, очень важно создать условия для формирования подобного экспертного сообщества из числа социально ориентированных некоммерческих организаций. В ходе экспертной оценки государственные органы или предпринимательские структуры, как правило, отстаивают собственные корпоративные интересы или коммерческую выгоду. Позиция социально ориентированных НКО, не преследующих коммерческие интересы и не зависящих от государства, более объективна и отзывчива по отношению к нуждам общества.

Политически целесообразным является проведение подобных экспертиз вне стен Государственного Собрания – Курултая РБ или иного государственного органа. Общественное мнение с большим скепсисом отнесется к ситуации, когда экспертизу проводит сам субъект принятия управленческого решения. В связи с этим организационной площадкой для проведения таких экспертиз может выступить Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ). Важным аргументом в пользу такой альтернативы является необходимость применения научных методик организации экспертной деятельности социально ориентированных НКО. Формальное собрание общественного совета при том или ином министерстве с единогласным голосованием за «де-факто» уже утвержденный проект не может быть эффективным по определению. Необходим «круглый стол» с репрезентативным составом участников от социально ориентированных НКО различного спектра.

Экспертный потенциал социально ориентированных НКО далеко не исчерпывается ролью инструмента для сканирования общественного мнения в отношении уже вступивших в силу законов и управленческих решений. Экспертные группы НКО способны вырабатывать рекомендации, которые будут способствовать повышению эффективности законопроектов.

В целом привлечение социально ориентированных НКО в качестве экспертных групп не только сблизит государство и общество, повысит эффективность принимаемых законопроектов, но и позволит сэкономить бюджетные средства. Ведь на сегодняшний день один полноценный социологический опрос населения региона или даже только его столицы обходится более чем в двести тысяч рублей. Работа с экспертами из социально ориентированных НКО обойдется значительно дешевле.

В ходе модернизации системы государственного управления в Башкортостане необходимо сделать практику работы с экспертами из социально ориентированных НКО частью республиканской управленческой культуры. В связи с этим можно выдвинуть следующие практические рекомендации:

- целесообразно сформировать государственный заказ и предусмотреть в бюджете Республики Башкортостан финансирование создания на базе БАГСУ площадки для организации работы экспертных сообществ из социально ориентированных некоммерческих организаций, которую условно можно назвать «Республиканским аналитическим центром». Функционируя на базе БАГСУ, Центр может иметь статус структурного элемента республиканской Общественной палаты.

- следует дать поручение БАГСУ разработать методику процедуры работы экспертных групп социально ориентированных НКО в рамках государственной научно-

технической программы, в том числе с использованием методик мозгового штурма, моделирования, брейнрайтинга, Дельфи и ПАТТЕРН и т. д.

Создание республиканской интеллектуальной корпорации не следует рассматривать в качестве еще одной бюджетной организации, конкурирующей с Академией наук РБ или вузами республики. Республиканский аналитический центр должен стать независимым от государства институтом гражданского общества, своего рода площадкой, осуществляющей синергетическое объединение интеллектуального потенциала ведущих ученых и экспертов для модернизации системы отечественного государственного управления до качества «умного общества».

Литература

1. Афанасьев Г. Межрегиональные мозговые тресты как инструмент стратегического планирования // Со-Общение. – 2002. – № 9. – <http://soob.ru/n/2002/9/practice/30>
2. Коноплич Т.К. Роль «мозгового треста» Ф.Д.Рузвельта в становлении административно-политического консалтинга в США: автореф. дис. ... канд. ист. наук. – Волгоград, 2000.
3. Методические рекомендации органам государственной власти и органам местного самоуправления по вопросам реализации механизмов поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций (утв. Минэкономразвития России). – <http://www.economy.gov.ru>
4. Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» // Российская газета. – 1996. – 24 янв.
5. Закон Республики Башкортостан от 11 июля 2012 г. № 565-з «О государственной поддержке социально ориентированных некоммерческих организаций в Республике Башкортостан» // Республика Башкортостан. – 2012. – 17 июля.
6. Указ Президента Российской Федерации от 9 февраля 2011 г. № 167 «Об общественном обсуждении проектов федеральных конституционных законов и федеральных законов» // Российская газета. – 2011. – 11 февр.

Конституционное закрепление государственной службы в Российском государстве: историко-правовой взгляд

С.КАБАШОВ

В этом году исполняется 20 лет с момента принятия Конституции Российской Федерации. Впервые за многовековую историю России в этом документе был закреплён статус государственной службы как формального права граждан участвовать в управлении государством. Формирующееся законодательство о государственной службе Российской Федерации испытывает объективное влияние правовой системы Российской империи, характеризующейся высоким уровнем организации и устойчивости. Реальный опыт правового регулирования дореволюционной России, являющийся достоянием национальной правовой системы, представляет безусловную правовую ценность, результат прогрессивного развития общества.

Кабашов Сергей Юрьевич, канд. ист. наук, доцент, заведующий кафедрой документоведения и архивоведения Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: kabashov@ufamail.ru

Реформа, связанная с созданием правовых основ государственной службы в России, была проведена Петром I. В конце XVII в. обозначились явные признаки упадка приказной системы управления, что сделало невозможным дальнейшее использование существовавшего на тот момент запутанного набора должностей и служилых чинов. Утвержденная царем 24 января 1722 г. «Табель о рангах всех чинов, воинских, статских и придворных...» позволила вписать каждого чиновника в четкую вертикальную структуру новых органов власти. А «Генеральный регламент или устав, по которому государственные коллегии, також и все оных принадлежащих к ним канцелярий и контор служители, не токмо во внешних и внутренних учреждениях, но и во отправлении своего чина, подданнейше поступать имеют», изданный 28 февраля 1720 г., стал основным уставом созданной государственной службы. Сначала пребывание на государственной службе для дворян устанавливалось в форме государственной повинности – пожизненное, а с 1736 г. срок государственной службы стал ограничиваться 25 «урочными» годами.

Важно отметить, что в России именно с первой половины XVIII в. начинается теоретическое осмысление перспектив развития государственной службы. Так, в записке на царское имя один из выдающихся высших сановников империи и создатель «Табели о рангах» граф А.И.Остерман рассуждал об острых проблемах государственного управления следующим образом: «Скорейшее устроение гражданского состояния должно быть из самонужнейших и, прежде всего, предпринимаемых дел, и при устроении оного не столько на количество и множество членов в коллегиях и других судебных местах смотреть надлежит, сколько на честность и способности и множество поручаемых им в управлении дел. Дворянство показывало доселе более охоты к военной, нежели к гражданской службе. Одержусь не в пример того всеподданнейшего мнения, что для того нехудо было бы гражданскому состоянию придать более ревнования, и что касается до жалованья, то так распорядить оное, чтоб они могли некоторым образом довольствоваться им и не имели причины прокладывать запрещенные пути. Наблюдая препорцию, можно расположить оное по трудам каждого места, сохраняя везде, сколько возможно, для избежания вредного завидования равенство» [4, 270]. Интересные идеи Остермана не получили своего развития из-за его опалы и ссылки. К тому же в 1762 г. согласно Манифесту царя Петра III «О даровании вольности и свободы всему российскому дворянству» дворяне освобождались от обязательной военной и государственной службы, в результате чего произошел значительный отток чиновников из армии и присутственных мест. Реформа местного управления Екатерины II в 1775 г. еще более усложнила кадровую проблему службы, поскольку номенклатура учреждений и число должностей резко возросли, а классы (ранги) перестали совпадать с должностями. Чтобы как-то преодолеть это противоречие, Екатерина II издала указ от 16 декабря 1790 г. «О правилах производства в статские чины», в котором была прямо указана причина несовершенства государственной службы: «до сего не были наблюдаемы точные правила относительно классов, какие в кого производить или же времени, сколько кто в каком чине по справедливости служить долженствовал». Однако недостатки в чинопроизводстве этим нормативным актом не были устранены. Павел I указом от 20 апреля 1797 г. «О наблюдении при избрании чиновников к должностям старшинства мест и чинов» вновь подтвердил право, дававшееся чином на занятие должности вообще, а также определил прямое соответствие этого права старшинству чинопроизводства.

Интерес дворянства в XVIII–XIX вв. к участию в гражданской службе рос по мере ускорения процесса измельчания поместий и обнищания господствующего сословия. При этом общее состояние чиновничества было удручающим. Авторитетный член Государственного совета Российской империи времен Николая I князь Н.Г.Репнин-Волконский писал царю: «...опыты многих лет свидетельствуют о

недостаточности образования гражданских у нас чиновников». Он считал, что «гражданские чиновники должны приобретать необходимое в их звании образование в высших Гражданских училищах, а к вступлению в сии училища должны готовиться в средних гражданских учебных заведениях или гимназиях. По всем частям Гражданского управления должны быть определены степени, сроки службы, условия перехода в высшие места» [7, 200]. Но правовые вопросы государственной службы к началу установления министерской системы управления по-прежнему регулировались в недостаточной степени. Как справедливо отмечал историк В.О.Ключевский, в среде российской элиты по-прежнему господствовало сложившееся еще в царствование Петра I убеждение, что русское законодательство, как и система управления, не имеет никакой цены, и бесполезно обращаться к его опыту. По-другому представлял себе реформу государственной службы выдающийся отечественный теоретик права и управления XIX в. М.М.Сперанский. В 1808 г. он представил царю Александру I записку «Об усовершенствовании общего народного воспитания». В ней Сперанский четко обозначил основную проблему в сфере государственной службы: «Все успехи гражданской службы измеряются у нас чинами, ибо с чинами сопрягаются не мнимые только отличия, но и места и все выгоды. Чины же даются большею частью по летам службы. Отсюда сие всеобщее странное, но весьма естественное влечение к чинам... и, следовательно, совершенная преграда всякому учению основательному, требующему времени и некоторой в уме зрелости». По воле царя Александра I, не решившегося устранить чины, разработанный Сперанским именным указом от 6 августа 1809 г. «О правилах производства в чины по гражданской службе и об испытаниях в науках для производства в коллежские асессоры и статские советники» запретил производить в эти чины служащих, которые не имели свидетельства об окончании курса в одном из российских университетов или не выдержали в университете экзамена по установленной программе. Сперанский видел порок государственной службы в отсутствии правовых документов, регламентирующих деятельность чиновников: «уставы наши, во-первых, недостаточны, а во-вторых, все они составлены в духе крайней недоверчивости к местному начальству ...от сего стеснения в мелочах рождаются непрестанные вопросы, огромная переписка, медленность в решениях, предлог к новым жалобам и заявлениям» [8, 97].

В 1832 г. законодательство о государственной службе, включавшее манифесты, именные указы, сенатские указы петровского и послепетровского периода, было консолидировано, структурно распределено и вошло в третий том Свода законов Российской империи под названием «Устав о службе гражданской». Постепенно во второй половине XIX в. законодательство о гражданской службе совершенствовалось, в него вносились изменения и дополнения, в наибольшей степени – в период проведения реформ Александра II. В результате все эти изменения получили итоговое законодательное закрепление в утвержденном Своде Уставов о службе гражданской (1896 г.), который включал в себя: Устав о службе по определению от Правительства; Уставы о пенсиях и единовременных пособиях; Положение об особых преимуществах гражданской службы в отдаленных местностях, а также в губерниях Западных и Царства Польского; Уставы эмеритальных касс гражданского ведомства. В этих нормативных актах был сделан акцент на демократизацию государственной службы. До начала реформ Александра II деятельность государственной службы сводилась к защите прав монарха и дворянства. Теперь реформы вынуждали чиновника все больше видеть свою деятельность в подчинении оказанию государственных услуг подданным империи без сословных ограничений.

В 1830–1890-е гг. в юридической политике и правовой теории государственная служба выделяется в качестве одного из приоритетных направлений. Впервые вопрос о научном обосновании профессионализма государственной службы был поставлен деканом юридического факультета Санкт-Петербургского университета

К.А.Неволиным. Еще в 1835 г. он предпринимает попытку объяснения необходимости соединения теории с практикой в изучении законов и в делопроизводстве. По его мнению, «особенное удобство для практического изучения законов представляет государственная служба», поскольку чиновник «проходит постепенно низшие, средние и высшие Присутственные места, разные роды службы». Далее К.А.Неволин отмечает: «Достигнем ли мы когда-нибудь посредством одной нашей практики до такого обширного познания законов, хотя оно необходимо для делопроизводства? Без сомнения, нет. И так для делопроизводства недостаточно одной практики. Но недостаточно и одной теории, прежде всего потому, что она не доставляет нам совершенного познания законов, а для совершенного делопроизводства требуется и совершеннейшее познание; еще более потому, что вообще при действовании, как во всяком искусстве, кроме познания теоретического или практического, требуется еще особенное техническое умение» [5, 4, 19].

В отечественной науке в 50–70-х гг. XIX в. заметно усилилось внимание не только к ретроспективным исследованиям эволюции формирования российской государственности, но и к анализу состояния государственной службы того времени. В 1874 г. Н.К.Нелидов защитил в Казанском университете докторскую диссертацию на тему «Юридические и политические основания государственной службы». Он был одним из первых отечественных ученых, который рассматривал теоретическое учение о государственной службе как «стройную систему понятий», представляя государственную службу в виде «совокупности определенных нормами права отношений, возникающих между государством и лицами, которые являются его служащими и проводят в жизнь волю государства». Нелидов подробно изучил научные подходы немецкой правовой школы (Галлер, Геннер, Геффер, Пертес, Шталь, Штейн и др.) к определению понятия «государство», считая, что «пользуясь теми определениями существенных элементов государства, которые предлагает Л.Штейн, но только расширяя их, мы позволяем себе сделать попытку... из них вывести точное определение понятия государственной службы» [6, 49]. Заметным шагом в правовом осмыслении феномена государственной службы является работа профессора Санкт-Петербургского университета А.Д.Градовского «Начала русского государственного права» (1875). Его представление о государственной службе заключалось в идее должности. Так, А.Д.Градовскому принадлежит следующее определение: «Под именем государственной службы мы разумеем известное юридическое отношение, возникающее для данного лица, вследствие принятия им определенной государственной должности. Поэтому совокупность признаков, входящих в понятие государственной службы, определяет и идею должности вообще». Ученый считал, что «в известных отношениях служащий как орган государства противопоставляется прочим элементам общества. Служащие составляют особый общественный класс со своими специальными правами и обязанностями» [1, 48, 51]. Для Н.М.Коркунова, профессора Санкт-Петербургского университета, занимавшегося исследованием проблемы государственной службы, был характерен социологический подход к изучению проблем права. В своем труде «Русское государственное право» (1892) он охарактеризовал государственную службу как «особое публично-правовое отношение служащих к государству, основанное на подчинении и имеющее своим содержанием обязательную деятельность, совершаемую от лица государства и направленную к осуществлению определенной задачи государственной деятельности». Главным правом государственного служащего являлось «осуществление предоставленной им доли государственной власти», а все остальные права предоставлялись служащим «как средство обеспечения для них возможности надлежащего осуществления их главного права» [3, 281, 283]. Профессор Казанского университета В.В.Ивановский в статье «Бюрократия как общественный класс», опубликованной в журнале «Русская мысль» в 1903 г., вслед за Коркуновым сделал попытку рассмотрения чиновничества

с социологической точки зрения: «Внутренний состав бюрократии и характер ее деятельности всегда обуславливаются степенью политико-социальной культуры народа. Она находится под сильнейшим влиянием двух факторов – классового и публично-правового. Первый служит социальным источником силы и социальной энергии, проникающих в бюрократию и сообщающих ей способность идти наравне с другими классами и в соответствии с развивающимися общественными потребностями; последний оказывает на нее нивелирующее влияние, сглаживая различия, проникая ее единством юридических начал, сообщая ей свойство цельного административно-политического механизма и создавая для нее устойчивый юридический базис» [2, 23]. Нельзя не отметить, что первым правоведом, отнесшим институт государственной службы к административному праву, был ученик В.В.Ивановского А.И.Елистратов. Он отмечал: «Различие между наказами для полиции и нормами, регулирующими отношения между правящею властью и гражданами, отмежевывает одну от другой науки полицейского и административного права». Его точка зрения закрепились в юридической науке.

Законом от 23 апреля 1906 г. все подданные Российской империи были уравнены в правах при поступлении на государственную службу. Ранее действовавшие сословные ограничения отменялись. Сохранялось лишь требование к соответствующему уровню образования. В советскую эпоху все сословные звания и гражданские чины были упразднены. На служащих органов советской власти, так же как на всех работающих, в полном объеме распространялось трудовое законодательство. Лишь начиная с 1950-х гг. стали предприниматься научные попытки определения понятия «советский государственный служащий». Одни авторы (Н.П.Поборчая, Н.И.Фаянс и др.) придерживались широкого понимания советского служащего как лица, осуществляющего государственные функции не только в государственных органах, но и в иных государственных организациях. Другие исследователи (М.С.Почиталин, И.Н.Пахомов и др.) были сторонниками узкого толкования государственной службы и государственного служащего, понимая под последним лицо, осуществляющее функции государства только в государственных органах. Ввиду отсутствия четких правовых норм в отношении государственной службы все вопросы решались по усмотрению вышестоящих органов, фактически узким кругом высшей партноменклатуры. К сожалению, сегодня наблюдается процесс умаления значимости советского периода отечественной истории. Становление и особенности советского государственного аппарата в целом и государственной службы в частности практически не привлекают внимания современных исследователей, что обедняет наши представления об эволюции российской государственной службы.

В 1992–1993 гг. в правительственных структурах с привлечением специалистов началась разработка концепции создания государственной службы в новых политических условиях, что дало возможность заложить правовые начала современной государственной службы в Конституции Российской Федерации 1993 г., которые можно разделить на две группы.

В первую группу вошли нормы, относящиеся к государственной службе в целом. Это конституционные положения о федеративном государственном устройстве (ст. 1), следовательно, о государственной службе, содержащей в своей структуре федеративные начала. Ряд норм содержит установления непосредственно в отношении государственной службы: ст. 32 – о равном доступе граждан Российской Федерации к государственной службе; пункт «т» ст. 71 – о федеральной государственной службе, находящейся в исключительном ведении Российской Федерации; пункты «к», «л» ст. 72 – положения об административно-правовом и трудовом законодательстве и кадрах правоохранительных органов. Эти вопросы находятся в совместном ведении РФ и субъектов Федерации.

Во вторую группу конституционных норм вошли те статьи Конституции, в которых регулируются отдельные, частные вопросы организации и деятельности

государственной службы. Во многих статьях Конституции идет речь о полномочиях Президента и других государственных органов в части назначения руководителей государственных структур – ст. 33 (назначение Председателя Правительства, его заместителей, полномочных представителей Президента и др. – ст. 83, 103, 111, 128 и т. д.). В ряде статей Конституции в качестве носителей распорядительных полномочий указаны должностные лица – ст. 41, 46, 78 и др. Из Конституции можно вывести положение об организационном единстве государственной службы, по крайней мере в сфере исполнительной власти: так, ст. 77 определяет, что федеральные органы исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов Федерации образуют единую систему исполнительной власти.

Дальнейшая разработка в 1993–1995 гг. законодательства о государственной службе проводилась на основе исторической преемственности: были востребованы идеи петровской «Табели о рангах», николаевского Устава о службе гражданской и сохранен принцип номенклатурности как важных организационных составляющих возрождаемого института государственной службы. Правовое определение государственной службы впервые было дано в Федеральном законе от 31 июля 1995 г. № 119-ФЗ «Об основах государственной службы Российской Федерации». Но неадекватность института государственной службы современным условиям продолжала быть явным тормозом реформирования экономики. Это было обусловлено тем, что властная иерархия, сложившаяся в России исторически, не могла быть преодолена в одночасье. Не случайно в 2003–2012 гг. создается новая правовая база по регулированию государственной службы. Это связано с попыткой политической элиты выстроить процесс установления «баланса» двух противоположных начал – системы ценностных ориентиров рядовых граждан и профессиональных задач тех, кто обязан по долгу службы обеспечивать нормальное функционирование государства. На передний план выдвинулись две задачи: во-первых, выработка модели государственного служащего, которая бы обеспечивала гармоничное сочетание государственных, групповых и индивидуальных интересов; во-вторых, выработка механизмов воспитания гражданственности чиновника как синтеза общегосударственных и человеческих начал. Обеспечение целостности правовой базы государственной службы является одним из приоритетных аспектов модернизации России, предусматривающей формирование четко организованного правового поля государственной службы, которое будет учитывать весь национальный исторический опыт государственного строительства.

Литература

1. Градовский А.Д. Собр. соч. Т. 8. Ч. II. – СПб., 1903.
2. Ивановский В.В. Бюрократия как самостоятельный общественный класс // Русская мысль. Год двадцать четвертый. Август. 1903.
3. Коркунов Н.М. Русское государственное право. Т. 1. – СПб., 1893.
4. Мнение графа А.И.Остермана о состоянии и потребностях России в 1740 году, сообщенное им же с заметкою А.К.Майкова // Сборник исторических статей и материалов. Т. III. – СПб., 1873.
5. Неволин К.А. Полн. собр. соч. Т. VI. – СПб., 1859.
6. Нелидов Н.К. Юридические и политические основания государственной службы. – Ярославль, 1874.
7. Репнин-Волконский Н.Г. Мысли и предположение о преобразовании службы гражданской в России // Чтения в Императорском обществе истории и древностей российских при Московском университете. Книга первая. Генварь–март. – М., 1863.
8. Сперанский М.М. Замечания о губернских учреждениях // Архив историко-юридических сведений, относящихся до России, издаваемый Н.Калачовым. Книга четвертая. Отделение I. – М., 1859.

О новых подходах к методологическому обеспечению эффективной предпринимательской политики в муниципальных образованиях

**Н.СОЛОДИЛОВА, Р.МАЛИКОВ,
К.ГРИШИН, Ф.ИСАЕВ**

Развитие малого и среднего предпринимательства продолжает оставаться одной из приоритетных задач региональной экономики. В настоящее время, наверное, уже никто не сомневается, что альтернативы малому и среднему бизнесу как драйверу развития большинства муниципальных образований Республики Башкортостан практически не существует. Именно субъекты малого и среднего предпринимательства являются потенциальными точками экономического роста муниципалитетов, и при правильном подходе и должном внимании со стороны государства и местных органов власти именно развитие данного сектора экономики способно придать ощутимый импульс социально-экономическому развитию территорий региона.

В Республике Башкортостан уделяется самое серьезное внимание проблемам предпринимательства. С целью создания соответствующих условий для развития малого и среднего бизнеса укрепляется его нормативно-правовая база, разрабатываются программы поддержки предпринимательства, реализуются различные проекты, совершенствуется инфраструктура, выделяются и привлекаются значительные финансовые средства из бюджетов всех уровней и т. д. В 2011 г. в рамках реализации Республиканской программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в РБ на 2010–2011 гг. из республиканского бюджета было выделено 100 млн руб.; на условиях софинансирования из федерального бюджета привлечено 288,6 млн руб.; за счет средств бюджетов муниципальных образований Республики Башкортостан на финансовое обеспечение мероприятий муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства направлено 42,6 млн руб. В 2012 г. объем средств, направленных на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства в рамках реализации Республиканской программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан, составил 113,5 млн руб. На условиях софинансирования из федерального бюджета привлечено 362,5 млн руб. В 2013 г. на мероприятия, связанные с поддержкой малого и среднего предпринимательства, в рамках долгосрочной целевой программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» на 2013–2018 гг. (с изменениями, утвержденными Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 3 апреля 2013 г. № 128) планируется направить 353345,8 тыс. руб. (в том числе из бюджета Республики – 90887,6 тыс. руб.) [1]. Однако эти достаточно впечатляющие по направляемым средствам меры пока еще не привели к прорывным результатам в деле развития малого и среднего предпринимательства. В этой связи Президент Республики Башкортостан Р.З.Хамитов на II республиканском форуме-выставке «Предпринимательство. Малые города и территории – точки роста», прошедшем в

Солодилова Наталья Зиновьевна, д-р экон. наук, профессор, ректор Уфимского государственного университета экономики и сервиса (УГУЭС)

Маликов Рустам Илькамович, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и менеджмент» УГУЭС. E-mail: MalikovRI@rambler.ru

Гришин Константин Евгеньевич, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент» УГУЭС

Исаев Филипп Эрнстович, аспирант кафедры «Экономика и менеджмент» УГУЭС

г.Стерлитамаке 30 ноября 2012 г., отметил, что «...налоговые поступления от малого и среднего бизнеса достигли объема в пять миллиардов рублей. Если говорить о нашем бюджете, он на сегодняшний день наполнен на 100 миллиардов рублей. Малый бизнес дал «пять» – пять процентов. Численность, которая занята в малом бизнесе, – четыреста пятьдесят тысяч человек – тридцать процентов от числа работающих, то есть здесь пока эффективности, необходимой нам, малый бизнес недодает» [7].

О новой парадигме работы по развитию предпринимательского потенциала территорий. По нашему мнению, в настоящее время предпринимательство достигло определенных критических пределов свободного роста. Большинство рыночных предпринимательских ниш в настоящее время освоено, а «разогрев» более узких и специализированных требует привлечения значительных финансовых ресурсов, а также политических усилий, знаний и компетенций как со стороны бизнеса, так и со стороны органов власти. Налицо исчерпание поверхностных ресурсов роста малого и среднего предпринимательства, и для дальнейшего развития данного сектора экономики необходима мобилизация внутренних резервов на основе формирования адекватной государственной экономической политики в контексте общего развития национальной экономики, с учетом экономических, институциональных, структурных и региональных ограничений роста малого и среднего бизнеса.

В этой связи серьезный практический интерес представляют исследования, проведенные в 2007–2008 гг. общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». По результатам данных исследований были выделены следующие факторы, влияющие на развитие малого и среднего бизнеса и повышение его доли в экономике регионов: условия спроса в регионе; специфика отраслевой структуры экономики региона; региональный (муниципальный) бизнес-климат.

Соглашаясь с данным подходом, мы со своей стороны хотели бы добавить сюда еще один фактор – уровень и структуру предпринимательской активности населения, который в известной мере зависит от регионального (муниципального) бизнес-климата, но, по нашему мнению, обладает некоторой степенью автономности и может оказывать определенное самостоятельное воздействие на развитие малого и среднего предпринимательства в муниципальных образованиях.

Первые два фактора можно охарактеризовать как «базовые», то есть в наименьшей степени поддающиеся влиянию, отчасти доставшиеся региону «в наследство», существующие как данность. Условия спроса могут быть рассмотрены в двух аспектах: с точки зрения общего объема спроса и с точки зрения покупательной способности. Влияние этих двух факторов на развитие рынка несколько различается: с увеличением общего объема спроса при отсутствии роста покупательной способности возрастает потребление товаров и услуг, однако структурно рынок не меняется либо меняется незначительно, в то время как рост покупательной способности стимулирует появление на рынке новых продуктов. В первом случае компании создаются и развиваются в существующих сегментах бизнеса, во втором случае возникают новые сегменты, экономика меняется структурно.

Специфика отраслевой структуры экономики региона задает своего рода предел для повышения доли малого и среднего бизнеса в регионе и отдельных муниципальных образованиях. В различных отраслях существует различная предельная доля малого и среднего бизнеса. Например, в пищевой промышленности эта доля может быть очень высокой, а в нефтехимии, напротив, преобладают крупные предприятия. Отсюда следует, что регионы, обладающие различными отраслевыми особенностями, будут иметь разные доли малого и среднего бизнеса в своей экономике. Региональный бизнес-климат представляет собой совокупность факторов, влияющих на возникновение и развитие бизнеса в регионе, это своего рода среда, в которой

рождается и растет компания. От того, насколько эта среда благоприятна, во многом зависит число новых компаний и успешность развития существующих [6].

Представляется, что в настоящее время на местах, в муниципальных образованиях, не существует четкого понимания того, каким образом в сложившейся ситуации можно придать такой импульс малому и среднему бизнесу, чтобы данный сектор вышел на показатели, характерные для развитой рыночной экономики. На современном этапе социально-экономического развития региона деятельность по стимулированию роста сегмента частного предпринимательства в значительной мере характеризуется инерционностью, вследствие чего доминирующей формой поддержки малого и среднего бизнеса по-прежнему остаются различные схемы «накачивания» бюджетными средствами данного сектора экономики. Однако, по нашему мнению, вектор финансовых потоков в сектор малого и среднего предпринимательства должен быть строго увязан с общей логикой развития и изменения отраслевой структуры экономики муниципального образования, с темпами роста устойчивого платежеспособного спроса, предпринимательской активностью населения и институциональными трансформациями. Без учета масштабов развития и степени влияния обозначенных факторов на предпринимательскую деятельность очень сложно рассчитывать на серьезные результаты в сфере развития малого и среднего предпринимательства. Конечно, справедливости ради необходимо отметить, что эффективность усилий по развитию малого и среднего предпринимательства, прилагаемых органами власти на местах, в ряде случаев в значительной мере может снижаться вследствие отдельных правовых решений, принимаемых на федеральном уровне. Например, увеличение страховых взносов для индивидуальных предпринимателей вообще «обрушило» статистику субъектов малого и среднего предпринимательства. Интернет-журнал «Деловая среда» со ссылкой на статистику государственной регистрации индивидуальных предпринимателей (ИП), опубликованную на сайте ФНС России, констатирует, что с начала 2013 г. закрыли свое дело почти 470000 предпринимателей, а общее сокращение числа ИП (сальдо между созданием и закрытием) превысило 323000. В целом, согласно опубликованным данным, в России нет ни одного региона, в котором было бы зафиксировано положительное сальдо регистрации ИП [9]. С высокой долей вероятности можно предположить, что часть ликвидированных ИП вошли в оппортунистический режим деятельности и функционируют «в тени».

Перспективы институционализации неформального сектора предпринимательства в регионе. Рост числа новых субъектов малого и среднего предпринимательства (особенно в принципиально новых рыночных нишах), несмотря на различные меры стимулирования, в настоящее время замедлился. В связи с этим вполне логичным видится сосредоточение внимания органов местной власти на двух серьезных проблемах, которые в определенной степени могут быть решены в рамках совершенствования бизнес-среды муниципальных образований:

- снижение масштабов «теневой» деятельности легальных субъектов малого и среднего предпринимательства;

- втягивание в институционально-правовую сферу отношений тех, кто занят осуществлением предпринимательской деятельности в «неформальном» режиме¹.

Анализ способов решения второй задачи заслуживает особого внимания. По данным Национального отчета «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2012», наша страна в 2012 г. по степени предпринимательской активности

¹ Таких людей в дальнейшем мы будем называть «неформальными предпринимателями» ввиду того, что их деятельность по сути является предпринимательской (осуществляется самостоятельно, на свой страх и риск, направлена на систематическое извлечение прибыли), но фактически считаться таковой не может вследствие отсутствия государственной регистрации.

заняла лишь 67 место из 69 государств, принимавших участие в исследовании. При этом среди наших сограждан, начавших заниматься предпринимательством в 2012 г., 36 % составили вынужденные предприниматели. В структуре добровольных предпринимателей 40 % начали заниматься бизнесом для поддержания своего дохода (что в принципе сближает их с вынужденными предпринимателями), более 24 % не смогли четко определить причину начала своей бизнес-деятельности [5]. Таким образом, можно констатировать, что в России значительная часть граждан начинает заниматься предпринимательской деятельностью вынужденно, можно сказать «по воле случая». Отметим, что данная тенденция может способствовать развитию в обществе различных форм не вполне законной и даже полностью незаконной экономической деятельности. Многие эксперты не согласны с мнением, что в России слишком низкий уровень предпринимательской активности, поскольку данная активность в значительной мере проявляется в «неформальном» секторе экономики. По их мнению, достаточно большие сегменты отдельных отраслевых рынков обслуживаются так называемыми неформальными предпринимателями, то есть людьми, фактически занимающимися предпринимательской деятельностью (систематическим извлечением прибыли), но при этом не прошедшими процедуру государственной регистрации. По разным оценкам, в настоящее время в сфере неформального малого предпринимательства заняты от 21 до 38 млн человек [10]. Другими словами, наличие предпринимательской активности в неформальном секторе можно трактовать таким образом: и условия спроса, и отраслевая специфика региона (муниципального образования) в настоящее время обеспечивают генерацию предпринимательской деятельности на территории, но в силу различных причин (прежде всего административного характера) эта генерация происходит в сфере неформальных экономических отношений [1].

Характеризуя неформальный сегмент экономики, сошлемся на определение Э.Файга, который считает, что «неформальная экономика включает ту экономическую деятельность, которая обходит (частные) издержки и исключает (общественные) выгоды и права, предписанные законами и административными правилами, регулирующими отношения собственности, коммерческое лицензирование, трудовые контракты, отношения финансового кредитования и социального страхования» [8]. В этом контексте особый интерес для нас представляет сегмент экономики региона или муниципального образования, в рамках которого осуществляется деятельность, не запрещенная законом, но официально не зарегистрированная и не учитываемая (нелегальная торговля культурными ценностями; нелегальный рынок автотранспорта (перегон и продажа автомобилей); деятельность по выпуску различных разрешенных видов продукции и оказанию услуг (сдача в аренду квартир, услуги «серых» гаражных автосервисов, строительная и ремонтная деятельность «частников» и т. д.)).

По нашему мнению, втягивание людей, занятых в неофициальной экономике, в институционально-правовую сферу посредством создания соответствующих институциональных условий является весьма перспективным инструментом развития малого и среднего предпринимательства на территории [4]. Ведь по большому счету параметры развития неофициальной экономики в отдельных муниципальных образованиях имеют достаточно серьезные масштабы, и на местах об этом хорошо знают, но зачастую предпочитают уклоняться от работы, направленной на легализацию такого вида деятельности, ссылаясь на ее ограниченные масштабы. Однако предприниматели, действующие в легальном сегменте экономики, считают, что сеть неформальных предпринимателей, особенно в сфере услуг, достаточно разветвлена, оказывает серьезное влияние на потребительский рынок и в целом деформирует конкурентную среду муниципальных образований. Работа с неформальными предпринимателями (а на местах их достаточно хорошо знают), направленная на легализацию их деятельности, имеет немалые перспективы ввиду того, что у этих

людей уже есть опыт предпринимательской деятельности, наработанная клиентская база и т. д. В случае их легализации при соответствующей степени поддержки (которую можно обеспечить в том числе в рамках реализации муниципальных программ поддержки малого и среднего предпринимательства) эти люди имеют гораздо больше шансов на «раскрутку» своего бизнеса, чем новички, делающие первые шаги в предпринимательской деятельности. При всей важности работы с субъектами легального предпринимательства мы считаем, что в рамках работы по развитию и поддержке малого и среднего бизнеса необходимо уделять большое внимание неофициальному сектору экономики, представляющему значительный предпринимательский потенциал [3]. Конечно, необходимо понимать, что эффективность данной работы будет напрямую зависеть от активной позиции и политической воли местных органов власти, а также от степени координации этой деятельности с контрольно-надзорными органами.

Методологический инструментарий формализации предпринимательской деятельности в муниципальных образованиях. В рамках реализации деятельности по вовлечению субъектов неформального предпринимательства в легальную деятельность нами предложена модель взаимодействия неформального предпринимателя и органов власти на территории муниципального образования, которую можно представить в виде функции полезности:

$$U(V_r, n, P_l, P_q, r, s, l) = (1 - P_l)[V_r \cdot r(1 - n) \cdot P_l - V_r \cdot (1 - n) \cdot r \cdot s \cdot P_l] + P_q [V_r \cdot r \cdot (1 - n)P_l - V_r \cdot (1 - v) \cdot r \cdot s \cdot P_l - V_r \cdot l], \quad (1)$$

где V_r – располагаемый доход неформального предпринимателя; n – уровень налогов, которые вынужден платить неформальный предприниматель в связи с переходом к легальной деятельности, относительно располагаемого дохода, доли единицы; P_q – вероятность принуждения неформального предпринимателя к легальной деятельности со стороны органов власти; P_l – вероятность получения неформальным предпринимателем поддержки со стороны органов власти в случае начала осуществления легальной деятельности; r – коэффициент получения различных видов поддержки со стороны органов власти на ведение бизнеса в результате начала перехода к легальной деятельности относительно располагаемого дохода, доли единицы; s – санкции (штрафы за незаконную предпринимательскую деятельность) со стороны органов власти за уклонение от легальной деятельности относительно располагаемого дохода, доли единицы; l – коэффициент дополнительных издержек неформального предпринимателя в результате уклонения от ведения легальной деятельности, относительно единицы. Оценка s, l включает в себя приведенные к стоимостному измерению штрафы, а также издержки (вплоть до полного прекращения деятельности), появляющиеся у неформального предпринимателя вследствие усиления административно-надзорного давления со стороны органов власти по причине уклонения бизнеса от деятельности в легальном институционально-правовом поле.

Экономический смысл полученной модели заключается в оценке потенциальных выгод предпринимателя, осуществляющего свою деятельность в неформальном секторе, в условиях перехода на режим открытой деятельности и вступления в официальное взаимодействие с органами власти с целью легализации бизнеса и получения различных видов поддержки.

Эти выгоды складываются из суммы, не потраченной на выплату налогов, которая может быть получена с вероятностью $(1 - P_q)$, а также из суммы различных видов поддержки, которые могут быть получены с вероятностью P_l при соблюдении требований ведения легальной деятельности, если уклониться от официального взаимодействия с органами власти не удалось, и неформальный предприниматель в случае обнаружения его нелегальной предпринимательской деятельности вынужден понести дополнительные (налоговые) расходы и при этом подвергнуться санкциям со стороны органов власти, а также в определенной степени ухудшить возможности своей предпринимательской деятельности в регионе.

Взяв первую производную функции по полученному доходу и приравняв ее к нулю, после соответствующих преобразований получим:

$$\frac{dU}{dV_r} = (1 - P_q) \cdot r \cdot (1 - n) \cdot P_l - (1 - n) \cdot r \cdot s \cdot P_l + P_q \cdot r \cdot (1 - n) - (1 - n) \cdot r \cdot s \cdot P_l - l = 0, \quad (2)$$

$$\text{где } n = \frac{1 - P_q \cdot l}{r \cdot P_l \cdot (1 - s)}; \quad (3) \quad r = \frac{P_q \cdot l}{(1 - n) \cdot P_l \cdot (1 - s)}; \quad (4)$$

$$P_q = \frac{r \cdot (1 - n) \cdot P_l \cdot (1 - s)}{l}; \quad (5) \quad P_l = \frac{P_q \cdot l}{(1 - n) \cdot r \cdot (1 - s)}. \quad (6)$$

Исходя из полученных формул появляется возможность просчитать параметры функции, при которых подчинение требованиям органов власти к ведению легальной деятельности для неформального предпринимателя будет оптимальным, и для неформального предпринимателя будет выгодно перевести свою деятельность в законное институционально-правовое поле (см. табл.).

**Сценарные оценки пороговых значений вероятностей
принуждения неформального предпринимателя к легальной деятельности
при взаимодействии с местными органами власти для функции**

$$P_q = r(1 - n)Pl(1 - s)/l, \text{ при } n=0,06, s=0,2, l=1$$

P_l q	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
0,1	0,0075	0,015	0,022	0,030	0,037	0,045	0,052	0,06	0,067	0,075
0,2	0,015	0,030	0,045	0,060	0,075	0,090	0,105	0,12	0,135	0,15
0,3	0,022	0,045	0,067	0,090	0,112	0,135	0,157	0,18	0,2	0,225
0,4	0,030	0,060	0,090	0,120	0,150	0,180	0,210	0,24	0,27	0,3
0,5	0,037	0,075	0,112	0,150	0,188	0,225	0,263	0,3	0,338	0,376
0,6	0,045	0,090	0,135	0,180	0,225	0,270	0,315	0,36	0,4	0,451
0,7	0,052	0,105	0,157	0,210	0,263	0,315	0,368	0,421	0,473	0,526
0,8	0,060	0,120	0,180	0,240	0,3	0,360	0,421	0,481	0,541	0,6
0,9	0,067	0,135	0,203	0,270	0,338	0,406	0,473	0,541	0,6	0,676
1	0,075	0,150	0,225	0,30	0,376	0,451	0,526	0,6	0,676	0,752

Предложенный подход к моделированию системы официального взаимодействия неформальных предпринимателей и властных структур в муниципальных образованиях служит одним из методов обоснования и разработки мер содействия устойчивому развитию малого и среднего предпринимательства в институционально-правовой плоскости.

Литература

1. Дегтярев А., Маликов Р., Гришин К. Инвестиционный потенциал муниципальных образований: неформальное взаимодействие власти и бизнеса // Общество и экономика. – 2011. – № 2. – С. 141–155.
2. Долгосрочная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» на 2013–2018 годы (с изменениями, утвержденными Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 3 апреля 2013 года № 128). – <http://minecon.bashkortostan.ru>
3. Маликов Р., Гришин К. Влияние неформальной компоненты взаимодействия власти и бизнеса на эффективность региональной инвестиционной политики // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2012. – № 3. – С. 17–22.
4. Маликов Р., Гришин К. Оценка эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур в муниципальном образовании на основе критериев взаимной лояльности // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2009. – № 5. – С. 27–33.

5. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2012». – http://www.gsom.spbu.ru/files/upload/research/gem/gem_full_13.pdf
6. Развитие малого и среднего предпринимательства в регионах России 2007–2008 гг. «Индекс ОПОРЫ». Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ».
7. Стенограмма выступления Президента РБ Р.З.Хамитова на II республиканском форуме-выставке «Предпринимательство. Малые города и территории – точки роста», 30 ноября 2012 г. г.Стерлитамак. – <http://www.presidentrb.ru>
8. Feige E. L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach // World Development. – 1990. – Vol. 18. – № 7.
9. <http://dasreda.ru/>
10. <http://www.tpp-inform.ru>

Анализ мирового опыта развития и функционирования государственно-частного партнерства

Н.МАНЬКО

В настоящее время инвестиционное развитие России обуславливает необходимость поиска новых способов финансирования капитальных вложений, создания системы их учета и контроля. Одна из наиболее актуальных проблем современной национальной экономики – это формирование государственно-частного партнерства (ГЧП), и она требует пристального внимания и должна рассматриваться комплексно.

Государственно-частное партнерство для нашей страны – явление новое. В научных кругах и литературе не сложилось единой точки зрения в отношении данной формы взаимодействия, на законодательном уровне не сформулировано определение ГЧП, не определены правовые формы его осуществления.

Можно согласиться с определением, согласно которому под государственно-частным партнерством следует понимать взаимодействие органов и организаций публичной власти и субъектов частного предпринимательства в течение установленного срока, имеющее юридическую базу, относящееся к объектам, находящимся под государственным контролем, предполагающее объединение ресурсной базы, распределение рисков между партнерами, осуществляемое в целях достижения максимально эффективной реализации проектов, имеющих значимое государственное и общественное значение [1, 6–8].

Необходимо ясно видеть общемировые тенденции развития правового регулирования, в особенности – в отношении новых для нашей страны правовых институтов. Несмотря на то, что в настоящее время существует множество научных работ, посвященных зарубежному опыту использования ГЧП, данная проблема остается актуальной. В настоящей статье мы рассмотрим варианты регулирования государственно-частных партнерств в иностранных государствах [4, 36].

Опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что уже на стадии подготовки проектов ГЧП появляется необходимость в осуществлении их аудита и контроля. Например, в 2006 г. департамент транспорта США выступил с инициативой, направленной на уменьшение транспортных заторов. В качестве одного из компонентов план «Национальная стратегия уменьшения заторов на транспортной сети Америки», известный также как «Congestion Initiative», включал и ГЧП. Партнерство представляло собой договор между общественностью в лице департамента транспорта и частными организациями, которые обеспечивали транспортные проекты. В связи со строительством большого числа объектов общественного значения

Манько Николай Николаевич, канд. полит. наук, заведующий кафедрой общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин Вышневолоцкого филиала Международного славянского института. E-mail: nn.manko@gmail.com

(как, например, восьмимильная скоростная дорога «Чикаго Скайуэй» или «Платная дорога Индианы») возникло множество вопросов. Основной из них состоял в том, является ли государственно-частное партнерство более привлекательным способом сбора денег по сравнению с традиционными механизмами, и могут ли проекты быть выполнены достаточно рационально с тем, чтобы сохранить транспортировку активов страны.

Для ответа на поставленные вопросы командой во главе с CRA International – ведущей глобальной консалтинговой фирмой была проведена специальная проверка, направленная на:

- определение преимуществ и недостатков для государственного сектора осуществления сделок на условиях, предлагаемых ГЧП, по сравнению с традиционным финансированием таких проектов, а также оценку стоимости проекта. Традиционно проекты в сфере транспортной инфраструктуры финансируются путем выпуска долговых обязательств со стороны правительства или квазигосударственных учреждений в рамках государственного или муниципального рынка облигаций;

- оценку материальных ценностей, реализуемых через партнерство, и финансовых выгод для частного и государственного секторов в целях определения общего объема капитала;

- определение степени эффективности операций в результате реализации государственно-частного партнерства.

Результаты проверки были направлены депутатскому корпусу.

Особый интерес в этом отношении представляет опыт Индии. Индия осуществляет непрерывный контроль за расходованием бюджетных средств на реализацию проектов ГЧП. В случае целенаправленной интенсификации эксплуатации системы ГЧП в стране центр обязан усилить меры контроля за бюджетными расходами, направленными на реализацию таких проектов. Вместе с тем предписано проведение детального анализа направлений расходования бюджета в рамках проектов ГЧП и влияния этих проектов на финансовое положение в штатах Индии.

Индийская концепция развития системы государственно-частного партнерства, в которой прописаны цель и пределы его использования, могла бы дать политический мандат механизму ГЧП и стать стимулом к развитию институтов государственно-частного партнерства на всех уровнях государственной и региональной власти. Как мы видим, в рамках данной концепции государственная власть готова принимать участие в построении системы государственно-частных партнерств, однако данное намерение должно воплотиться в реальных планах и действиях в отношении каждого сектора, чтобы деятельность линейных ведомств соответствовала концепции и государственным планам развития ГЧП. В Индии для участия в проектах ГЧП правительства страны и регионов не требуется принятие специального межотраслевого законодательства, поскольку реализация проектов на всех уровнях власти возможна без этих законов. Ранее межотраслевое законодательство широко использовалось в процессе создания условий, благоприятных для развития ГЧП, однако максимальный эффект от законотворчества в сфере отраслевого права мог быть достигнут путем объединения всей нормативно-правовой базы в один закон, регулирующий и регламентирующий единые процедуры привлечения инвестора, стимулирования развития и способа реализации проектов ГЧП. Наибольшую значимость создание такого документа приобретает на субнациональном уровне, имеющем слабую в сравнении с центром систему контроля, сдержек и противовесов.

Некоторые штаты Индии сегодня уже приняли собственные законы, которые можно использовать и в других регионах. Процесс законотворчества, сопровождаемый открытым диалогом по вопросам ГЧП, способствует повышению легитимности механизма государственно-частного партнерства и прозрачности его процессов, что является основой для последующего эффективного контроля и аудита.

В Австралии контроль и аудит также являются инициативными со стороны органов государственного и муниципального или депутатского корпуса и проводятся по схеме, схожей с применяемой в Индии. Здесь программы ГЧП могут стать

механизмом стабилизации негативных явлений в экономике страны и способствовать выходу из кризиса. Эти причины сами по себе являются серьезным поводом оказывать ГЧП реальную государственную и региональную поддержку, которая способна обеспечить эффективные механизмы регулирования процессов развития, учета и контроля расходования бюджетных средств в национальных проектах ГЧП.

Каждая страна мира имеет свой опыт развития и использования государственно-частных партнерств, поэтому систематизировать его довольно сложно. В современной научной литературе отмечаются две основные схемы практического взаимодействия общественного и частного секторов, которые различаются по формам, методам и составу институциональных трансформаций.

Первая схема характерна для экономически развитых стран. В ее рамках по отношению к изменяющимся в процессе хозяйственной деятельности государственным приоритетам и условиям происходит структурная трансформация исторически сложившейся в экономике институциональной среды. Новые принципы в уже существующие институты внедряются в двух направлениях: в рамках корректировки и дополнения действующей на данный момент государственной системы управления (в странах ЕС, США, Канаде, Японии); в качестве основной государственной политики экономического регулирования (в Новой Зеландии, Великобритании, Аргентине). В рамках данной схемы каждое государство, работающее над развитием ГЧП, применяет собственные методики, соответствующие национальным особенностям и уровню экономического развития страны.

Вторая схема характерна для государств Восточной Европы, стран бывшего СНГ и развивающихся стран. Для всех этих государств характерно формирование нормативно-правовой базы для системы ГЧП с нуля, создание соответствующих условиям рынка институтов и определение государством собственного нового места в хозяйственной жизни страны [8, 38].

На страницах «Практического руководства по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства», созданного Организацией Объединенных Наций, отмечается, что до момента эксплуатации программ государственно-частного партнерства в полной мере страны имеют ярко выраженную тенденцию к прохождению следующих этапов развития:

1. Принятие политических решений, аудит существующего законодательства, формирование портфеля проектов ГЧП, разработка основополагающих концепций, использование накопленного в других секторах экономики опыта и первые шаги в формировании рынка.

2. Реформирование национального законодательства, публичное освещение практических и стратегических принципов деятельности ГЧП, создание институтов и государственных структур, в ведении которых находятся вопросы государственно-частного партнерства. На этом этапе также определяются легальные формы функционирования ГЧП, применяются механизмы стимулирования рынка, увеличивается портфель проектов, привлекаются новые источники финансирования и расширяется перечень охваченных ГЧП секторов.

3. Создание законченной комплексной системы, ликвидация юридических и административных барьеров на пути к эффективному функционированию государственно-частных партнерств, уточнение и воспроизводство их правовых форм, создание гарантированного портфеля проектов, максимально полное использование всех существующих источников финансирования, обеспечение долгосрочного политического консенсуса, создание инвестиционного рынка и т. д. [10, 9]

Первоочередной задачей каждого государства в процессе регулирования системы государственно-частных партнерств является создание эффективной законодательной системы. Специалисты ООН отмечают, что принимаемая нормативно-правовая база в первую очередь должна быть гибкой. Процесс развития государственно-частных партнерств остро нуждается в стабильных, логичных, предсказуемых, надежных, ориентированных на прогрессивное экономическое развитие законах. Нормативно-правовая база не должна сковывать деятельность

ГЧП, так как излишняя регламентация деятельности не способствует эффективному росту и управлению партнерствами, а лишь является препятствием для привлечения активных инвесторов. В такой ситуации актуальным является принятие единого закона, регламентирующего все сферы функционирования ГЧП.

Европейский Союз разработал для себя ряд положений, регламентирующих деятельность в сфере ГЧП, которые рекомендованы к использованию в процессе создания национальной законодательной базы стран, входящих в Союз. Сюда относятся принятая в марте 2004 г. Директива о координации процедур принятия судебных решений по контрактам на выполнение государственного заказа, снабжения и предоставление государственных услуг; подписанный в апреле 2000 г. Документ по концессиям; созданная в апреле 2004 г. Зеленая книга по государственно-частному партнерству, а также Общественный закон о контрактах с государством и концессиях; Руководство 2003 г. по эффективному управлению государственно-частным партнерством.

Комиссия ООН по международному торговому праву (ЮНИСТРАЛ) подготовила Руководство для законодательных органов по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников, дополнив его впоследствии Типовыми законодательными положениями по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников. Данные Типовые положения выбрали в себя правовые рекомендации, а также комментарии и разъяснения, оказывающие помощь законодателям государств в разработке благоприятной для развития государственно-частных партнерств нормативно-правовой базы. Данные положения в равной степени могут быть использованы законодательными органами различных стран.

Большинство европейских государств отказались от создания у себя единого законодательного акта, направленного исключительно на государственно-частные партнерства, однако есть страны, создавшие такой документ на федеральном и на местном уровнях. Во Франции, например, в 2004 г. был принят закон о соглашениях о государственно-частном партнерстве; в Германии в 2005 г. подписан закон об ускорении развития государственно-частного партнерства; Япония использует специальный закон о содействии развитию общественных объектов за счет использования частных финансовых средств, который принят в 1999 г. и носит рамочный характер [7, 15–16]. Специальные законы в сфере государственно-частного партнерства были приняты в Молдове и на Украине [6, 12].

Ряд европейских стран использует на своей территории специальные правовые акты в отношении конкретной формы ГЧП – концессионных соглашений. В Европе законы о концессиях существуют в Италии, Испании и Чехии; в странах СНГ – на Украине, в Казахстане [5]. Местными нормативно-правовыми актами принято регулировать систему ГЧП в США. Сегодня 25 штатов этой страны разработали собственные правовые акты в отношении ГЧП в транспортной сфере [11, 20], при этом каждый из актов имеет свои особенности и не совпадает с законодательными актами соседних штатов.

В значительной степени успех проектов партнерства зависит от качества сложившихся экономических и правовых институтов. Во многих зарубежных странах есть органы, уполномоченные решать вопросы, связанные с функционированием ГЧП. Например, во Франции такая организация оказывает техническую и консультационную поддержку при реализации проектов, принимает участие в их оценке и подготовке основных соглашений ГЧП. В Великобритании основным органом, регулирующим функционирование партнерств, является «Partnership UK», контрольный пакет которой в размере 51 % принадлежит частным компаниям. Подобные органы созданы в Австралии (Partnership Victoria), Канаде (Canadian Counse), Италии (UTPF), Чехии (PPP Centrum) и иных государствах [3, 43].

Основной функцией специализированных органов государственно-частного партнерства либо местных и государственных органов в рамках их собственных компетенций является аккумуляция успешного практического опыта государственно-частных партнерств, тщательный анализ недостатков и достоинств проектов.

Обобщение «лучшей практики» активно используется Соединенными Штатами Америки, Нидерланды формируют PPP Knowledge Pool – общий «свод» проектов [10]. Некоторые страны пришли к практике стандартизации контрактов в сфере ГЧП. По этому пути пошла, например, Великобритания, когда в 2007 г. приняла решение ввести стандарты для контрактов в сфере частных финансовых инициатив.

Таким образом, в сфере ГЧП государственное регулирование является решающим в вопросе его успешного практического использования.

Наиболее сложной задачей, с нашей точки зрения, является выработка единой концепции ГЧП и формулирование определения данного понятия. Следует отметить, что в зарубежной практике не сложилось единого подхода к определению понятия и сущности отношений в рамках государственно-частных партнерств, часто такие трактовки бывают противоречивы и не создают понимания сути процессов. В числе факторов, определяющих взаимоотношения между бизнесом и государством различных стран, следует отметить особенности институциональной среды, политического режима и конституционного строя. Все существующие в настоящее время доктринальные определения государственно-частных партнерств, предлагаемые зарубежными авторами, проанализированы и классифицированы М.Булт-Спирингом и Г.Девульфом. Основным критерием для классификации, предложенной исследователями, выступают заложенные в определениях ГЧП концептуальные идеи, например, идея общей создаваемой стоимости, идея софинансирования и совместного управления, идея договоров и разделения рисков и др. М.Булт-Спиринг и Г.Девульф трактуют государственно-частное партнерство как «отношения, возникающие между частным сектором и государственными органами, как правило, с целью привлечения частных ресурсов и/или знаний для того, чтобы способствовать созданию общественных благ и оказанию общественных услуг».

В настоящее время не сложилось не только единого подхода к определению государственно-частного партнерства, но и унифицированной правовой формы его реализации. Каждая страна применяет в отношении ГЧП собственные правовые формы. Великобритания, например, активно использует форму инициативы частного инвестирования – Private Finance Initiative. А.Герм считает, что британская инициатива частного инвестирования является тем самым современным ГЧП (Public Private Partnership), которое сформировалось в 1992 г. при Правительстве Дж.Мейджора, объявившем новую концепцию управления собственностью государства. Основной идеей реализации инициативы частного финансирования, по мнению Т.Уилсона, стала передача функций финансирования строительства в рамках заключенных договоров государственно-частного партнерства, а также передача субъектам частного предпринимательства полномочий по эксплуатации, реконструкции и управлению государственными объектами социальной и производственной инфраструктуры.

Объектами частного финансирования могут быть больницы, школы, тюрьмы, инфраструктурные объекты, в том числе железные и автомобильные дороги. Созданная в Великобритании идея частного финансирования сегодня прошла частичную адаптацию в таких странах, как Франция, Португалия, Норвегия, Нидерланды, Финляндия, Ирландия, США, Канада, Австралия, Малайзия, Сингапур и Япония, в качестве части программы реформ, направленных на предоставление государственных услуг.

Континентальные государства в своем правотворчестве зачастую используют такую форму ГЧП, как концессии или смешанные предприятия. Так, во Франции чаще всего используются концессионные соглашения публичной службы и концессии на ведение общественных работ. Концессии публичной службы предполагают срочную передачу права предоставления определенных услуг (в том числе по энергоснабжению, уборке мусора, водоснабжению) частному партнеру. Концессии на ведение общественных работ в большей степени напоминают муниципальный или государственный заказ на сооружение объектов социальной инфраструктуры, а также проведение различных работ. В настоящее время во Франции концессии успешно функционируют в сферах водоотведения и газоснабжения, строительства учреждений (больниц, школ, тюрем) и спортивных сооружений.

Помимо концессионной формы, во Франции государственно-частное партнерство реализуется при помощи функционирования SEM-сообществ смешанной экономики (например, деятельность SIEMP, основанной в Париже в 1956 г. с целью управления зданиями и их обслуживания; работа общества по управлению имуществом Парижа – RIVP; функционирование сообщества руководителей муниципальных зданий – SGIM и пр.).

Таким образом, каждое государство характеризуется наличием своей, особенной, правовой формы государственно-частного партнерства. Если в Великобритании ГЧП используется на национальном уровне для реализации крупных проектов, то в Испании и США оно получило широкое распространение на муниципальном уровне при кооперации частного бизнеса и представителей власти. В Испании нет единого органа, координирующего работу всех ГЧП, разрабатывающего типовые соглашения и обобщающего имеющийся опыт. В Великобритании, Венгрии, Италии и Канаде подобные органы имеются. Французские или испанские договоры относительно государственно-частных партнерств ближе к административным, в Великобритании и США они имеют скорее частный характер. Такова лишь часть выявленных нами различий, характерных для зарубежных государств в сфере государственно-частного партнерства.

На основе проведенного анализа зарубежной практики и законодательства мы пришли к выводу, что используемые правовые средства реализации ГЧП в каждом случае могут быть наиболее эффективными, поскольку при этом учитываются имеющиеся особенности национального правового порядка той или иной территории.

Литература

1. Белицкая А.В. Правовое определение государственно-частного партнерства // Законодательство. – 2009. – № 8. – С. 6–8.
2. Верхотуров Д.А. Оценка возможностей хозяйственного освоения рекреационно-туристского потенциала территории // Вестник Воронежского государственного университета. Серия «Экономика и управление». – 2011. – № 2.
3. Гладов А.В. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы // Вестник СамГУ. – 2008. – № 7.
4. Глобализация и развитие законодательства: Очерки / Отв. ред. Ю.А.Тихомиров, А.С.Пиголкин. – М.: Городец, 2004.
5. Закон Республики Казахстан от 7 июля 2006 г. № 167-III ЗРК «О концессиях». – <http://www.base.spinform.ru/show.fwx?Regnom=13274>
6. Закон Республики Молдова от 10 июля 2008 г. № 179-XVI «О частно-государственном партнерстве». – http://www.base.spinform.ru/show_doc.fwx?Regnom=24266
7. Иванова А.О. Развитие государственно-частного партнерства в Японии: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2010. – С. 15–21.
8. Матвеев Д.Б. Государственно-частное партнерство: зарубежный и российский опыт. – СПб.: Наука, 2007. – 120 с.
9. Манько Н.Н. Инновационные проекты: использование моделей государственно-частного партнерства // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 6.
10. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. – Нью-Йорк, Женева, 2008. – 128 с.
11. Силаков А. Организационно-управленческие особенности реализации проектов технического перевооружения в промышленности России // Управление проектами. – 2010. – № 1.
12. Янукович подписал закон о государственно-частном партнерстве. – <http://www.rbc.ua/rus/top/show/v-yanukovich-podpisal-zakon-o-gosudarstvenno-chastnom-partnerstve-24072010155500>
13. Innovation Wave: an Update on the Burgeoning Private Sector Role in U.S. Highway and Transit Infrastructure. – United States department of transportation, 2008.

Мировой опыт учета рисковой составляющей в проектах государственно-частного партнерства

И.МЕРЗЛОВ

Перед началом реализации инфраструктурного проекта органы исполнительной власти сталкиваются с необходимостью выбора подхода к его осуществлению: проект может осуществляться либо на основе государственных закупок (в соответствии с Федеральным законом № 94-ФЗ), либо на основе государственно-частного партнерства (ГЧП) (в соответствии с Федеральным законом № 115-ФЗ или положениями Гражданского кодекса РФ) [1]. В основе такого выбора должно лежать сопоставление преимуществ, которые могут быть получены при осуществлении проекта одним из указанных способов.

Согласно мировому опыту в качестве методики, позволяющей сравнить эффективность указанных подходов, используется метод анализа денежного потока, результатом применения которого является расчет чистой приведенной стоимости (NPV) для каждого из двух подходов реализации инфраструктурного проекта.

Отметим, что методика расчета NPV является достаточно известной и используется для оценки эффективности любых инвестиционных проектов. Также общепринято, что ставка дисконтирования, используемая при расчете NPV, отражает уровень риска, закладываемого в проект. При этом, несмотря на широкое распространение данного подхода, до сих пор отсутствует единое представление о подходе к установлению значения ставки дисконтирования.

Проведенный анализ опыта стран, широко использующих на практике ГЧП в целях реализации инфраструктурных проектов, позволил выделить два базовых подхода к расчету ставки дисконтирования как средству учета рисковой составляющей в проекте:

- подход, используемый в Великобритании в рамках программы «Частная финансовая инициатива» (Private Finance Initiative (PFI)), при котором рисковая составляющая включается в числитель формулы расчета NPV, то есть учитывается в структуре денежных потоков проекта [3];
- подход, используемый в Австралии, при котором рисковая составляющая включается в знаменатель формулы расчета NPV, то есть непосредственно в ставку дисконтирования [2].

Особенность первой методики заключается в том, что все поступления и расходы денежных средств по проекту отражаются в модели с учетом соответствующих рисков. Затем эти денежные потоки дисконтируются на величину ставки дисконтирования, равной безрисковой ставке. Так, в Великобритании безрисковая составляющая ставки дисконтирования в настоящее время равна 3,5 % годовых и называется социальной ставкой межвременных предпочтений (Social Time Preference Rate (STPR)). Экономический смысл этой ставки заключается в том, что текущий показатель соотношения цены и качества (Value for Money (VfM)) сравнивается с VfM в будущем: если будет принято решение инвестировать средства в тот или иной проект, то социально-экономический эффект будет получен только после того, как проект начнет реализовываться (то есть в будущем) и, соответственно, ресурсы, вложенные в проект в настоящем, невозможно инвестировать повторно (например, направить на текущее потребление). В связи с этим необходимо проводить сравнение тех будущих социально-экономических эффектов, которые будут получены, если проект ГЧП будет успешно реализован, с потребительской ценностью тех благ,

Мерзлов Игорь Юрьевич, канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента Пермского государственного национального исследовательского университета. E-mail: imerzlov@yandex.ru

от которых придется отказаться в текущий момент. Соответственно, STPR рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{STPR} = c + \mu * g, \quad (1)$$

где c – ставка индивидуальных межвременных предпочтений; μ – годовой темп роста потребления на душу населения; g – эластичность предельной общественной полезности по потреблению.

Так, в настоящее время казначейство Великобритании установило следующие значения данных параметров: $c = 1,5$ % годовых, $\mu = 1,0$ % годовых, $g = 2,0$ % годовых.

Обоснование данного уровня ставки STPR приведено в отчете казначейства Великобритании по программе PFI за 2003 г.: «Вместо того, чтобы отражать рисковую составляющую в премии за риск на капитал, Правительство решило отражать рисковую составляющую путем расчета текущей стоимости капитала с учетом суммы всех возможных рисков, неотделимых от проекта. Например, когда принимается решение о выборе реализации проекта на основе ГЧП или государственных закупок, проектные менеджеры рассчитывают прогнозное значение всех рисков по каждому из возможных подходов к реализации проекта и в отношении каждого отдельного риска делают мотивированное суждение о его величине и степени влияния на проект. Затем они дисконтируют стоимость всех будущих рисков по ставке 3,5 % годовых, которая отражает предпочтения общества по отношению к текущему потреблению в сравнении с потреблением в будущем. Такой подход полностью соответствует тому факту, что при традиционных государственных закупках государство все равно платит за все риски, связанные с проектом, но когда риски четко формализованы, они должны быть учтены во всех финансируемых государством проектах».

Вторая методика активно применяется в Австралии, которая наряду с Великобританией является основателем современного понимания сути ГЧП и активно использует этот подход на практике. Суть методики заключается в том, что все проектные риски делятся на две группы: систематические и несистематические риски. При этом считается, что влияние несистематических рисков может быть уменьшено на основе диверсификации, то есть инвестирование в различные виды активов может минимизировать или исключить несистематические риски. Несистематические риски включаются в прогноз движения денежных средств каждого проекта.

В то же время диверсификация не может повлиять на систематические риски, поскольку они оказывают одинаковое влияние на все проекты. В качестве таких рисков австралийские региональные центры ГЧП выделяют следующие: риск снижения спроса вследствие замедления экономической активности и роста; непредвиденные изменения уровня инфляции, непредвиденные изменения уровней процентных ставок или обменных курсов валют; риск остаточной стоимости, а также риск системного неисполнения обязательств контрагентами (поставщиками/потребителями) вследствие общего спада в экономике.

Для расчета ставки дисконтирования используется модель оценки финансовых активов (Capital Asset Pricing Model (CAPM)), которой соответствует формула (2).

$$R_a = R_f + \beta_a * (R_m - R_f), \quad (2)$$

где R_a – планируемый уровень доходности создаваемого (приобретаемого) актива; R_f – безрисковая ставка доходности, на которую оказывают влияние только систематические риски; $(R_m - R_f)$ – реальная премия за риск вложения в актив, равная разнице ставок рыночной и безрисковой доходности; β_a – коэффициент чувствительности актива к изменениям рыночной доходности, то есть выражение систематического риска.

В качестве значения безрисковой ставки доходности (R_f) в Австралии используется ставка по государственным облигациям. В модели CAPM используется номинальное значение R_{in} , которое определяется по формуле Фишера (3):

$$R_{in} = (1 + r) * (1 + i) - 1, \quad (3)$$

где r – реальная ставка безрисковой доходности; i – уровень инфляции.

Так, для Австралии в настоящее время $R_{\text{ин}} = (1 + 0,03) \cdot (1 + 0,0225) - 1 = 5,3 \%$ годовых, а рыночная премия за риск установлена в размере 6 % годовых.

В своих рекомендациях региональным центрам ГЧП правительство Австралии советует каждый рассматриваемый проект относить в одну из трех групп риска, имеющих соответствующие значения в-коэффициента (табл. 1). Данная таблица носит рекомендательный характер, а в связи с тем, что некоторые проекты могут иметь черты, позволяющие относить их одновременно к нескольким группам риска, возможно использование значений в-коэффициента, находящихся в диапазоне между соответствующими группами риска.

Реальная премия за риск рассчитывается как произведение рыночной премии за риск (6 % годовых) и величины в-коэффициента.

Кроме того, австралийская методика уточняет, что ставки дисконтирования могут рассчитываться с учетом и без учета налогового давления, а также на основе реальных или номинальных ставок. При этом построение денежных потоков должно осуществляться на той же основе, что и расчет ставки дисконтирования.

Таблица 1

Группы риска для проектов ГЧП Австралии

Группа риска	Проекты ГЧП	β-коэффициент	Реальная премия за риск	Реальная ставка дисконтирования
Очень низкий уровень риска	Проживание и связанные с этим услуги (содержание жилищного фонда, жилищное строительство, объекты здравоохранения и пр.)	0,3	1,8	4,8
Низкий уровень риска	Вода, транспорт и энергетика (водные и энергетические объекты, автомобильные дороги и пр.)	0,5	3,0	6,0
Средний уровень риска	Телекоммуникации и технологии (телекоммуникации и информационные технологии и пр.)	0,9	5,4	8,4

С учетом того, что при государственных закупках все систематические риски несет государство, а в проектах ГЧП часть систематических рисков передается частной стороне, прогнозный денежный поток проекта ГЧП несет в себе меньший объем систематического риска для государства. В связи с этим австралийские центры ГЧП в отношении проектов из первых двух групп риска («очень низкий уровень риска» и «низкий уровень риска») полагают, что величина передаваемого частной стороне систематического риска является незначительной, и используют одну и ту же ставку дисконтирования как для проекта, реализуемого в рамках ГЧП, так и для государственных закупок.

Что касается проектов со средним и высоким уровнем риска, то здесь используются разные ставки дисконтирования для проектов ГЧП и государственных закупок. При этом ясно, что ставка дисконтирования, используемая в проекте ГЧП, должна быть ниже ставки дисконтирования, применяемой в расчетах эффективности для государственных закупок, на величину передаваемого частной стороне систематического риска. Такая взаимосвязь ставок дисконтирования является линейной и представлена на рисунке 1.

В том случае, если рассматриваемый проект предполагает наличие только оттоков денежных средств из бюджета при отсутствии доходной части (например, строительство бесплатных автомобильных дорог), австралийские центры ГЧП используют уровень безрисковой ставки в качестве ставки дисконтирования для проектов, реализуемых на основе государственных закупок. Для проектов, реализуемых на основе ГЧП, рекомендуется использовать более высокий уровень ставки дисконтирования (в сравнении с уровнем безрисковой ставки).

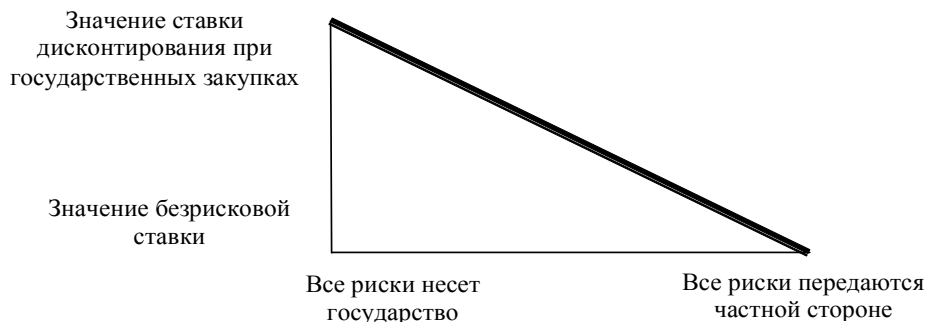


Рис. 1. Изменение ставок дисконтирования в зависимости от подхода, используемого при реализации инфраструктурного проекта

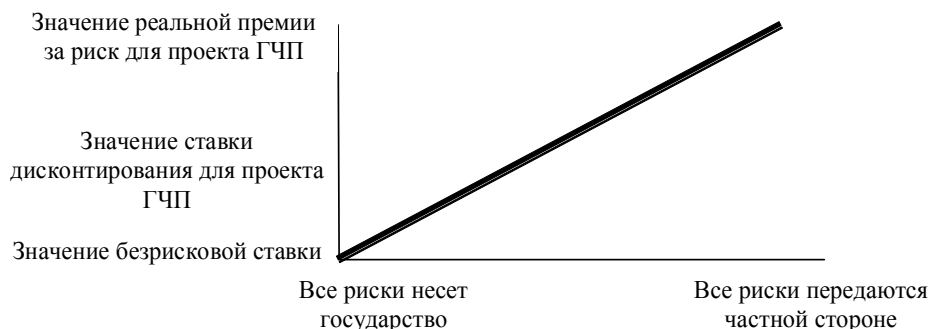


Рис. 2. Изменение ставок дисконтирования в зависимости от подхода, используемого при реализации инфраструктурного проекта, не имеющего доходной составляющей для бюджета

Такой подход основан на том, что при ГЧП, передавая часть рисков частной стороне, правительство получает больший NPV (а точнее, меньшие чистые приведенные расходы). Изменение ставок дисконтирования в зависимости от подхода, используемого при реализации инфраструктурного проекта, не имеющего доходной составляющей для бюджета (социальный проект), представлено на рис. 2.

Методика расчета ставки дисконтирования для социальных инфраструктурных проектов, используемая австралийскими региональными центрами ГЧП, может быть представлена в виде следующего алгоритма (рис. 3).

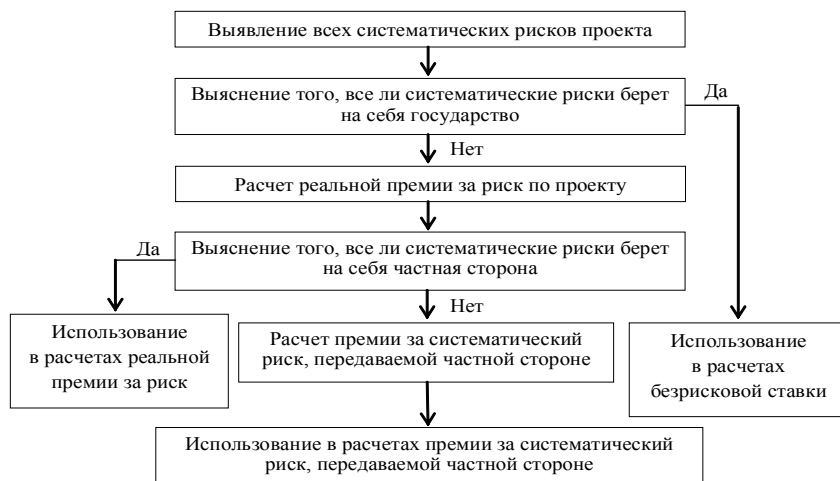


Рис. 3. Алгоритм расчета ставки дисконтирования для социальных инфраструктурных проектов

После того, как все возможные систематические риски выявлены и зафиксировано их распределение между государством и частной стороной, должно приниматься решение в отношении размера премии за риск, уплачиваемой частной стороне. Отметим, что в случае, если все систематические риски в проекте продолжает нести государство, то премия за риск частной стороне, естественно, отсутствует.

Реальная премия за риск определяется на основании групп риска и зависит от отраслевой направленности проекта. В случае, если все систематические риски передаются частной стороне (что на практике происходит очень редко), значение ставки дисконтирования принимается равной реальной премии за риск по проекту.

Если систематические риски в той или иной пропорции распределяются между частной и государственной сторонами, то ставка дисконтирования рассчитывается как сумма значения безрисковой ставки и премии за систематический риск, передаваемой частному сектору, значение которой может быть определено на основе использования следующего подхода (табл. 2).

Весовое значение по каждому риску может быть установлено в диапазоне от 1 до 5 следующим образом: 5 – если для государства риск оказывает очень существенное влияние на денежный поток проекта или его доходность; 2,5 – если для государства риск оказывает умеренное влияние на денежный поток проекта или его доходность; 1 – если для государства риск оказывает очень незначительное влияние на денежный поток проекта или его доходность.

Так, например, если доля постоянных затрат составляет более 70 % в выручке по проекту, то считается, что риск спроса высокий; если доля постоянных затрат составляет 30–70 % в выручке по проекту, то риск спроса средний; если меньше 30 %, то риск спроса низкий.

В отношении риска инфляции принято, например, что если более 70 % всех издержек по проекту являются операционными, то риск инфляции оценивается как высокий; если операционные издержки занимают долю 30–70 % в общих затратах по проекту, то риск инфляции средний; если менее 30 %, то риск инфляции низкий.

Таблица 2

Алгоритм расчета премии за систематический риск

Вид систематического риска	Весовое значение риска	Доля премии за систематический риск, приходящаяся на соответствующий вид систематического риска	Распределение риска между сторонами	Премия за систематический риск, передаваемая частной стороне
Риск спроса				
Риск инфляции и изменения процентных ставок				
Риск остаточной стоимости				
Риск неисполнения обязательств контрагентами				
Итого				

В отношении риска остаточной стоимости (вероятность того, что остаточная (выкупная) стоимость созданных в рамках проекта активов на момент окончания реализации проекта ГЧП будет выше или ниже запланированной изначально) считается, например, что если прогнозная остаточная стоимость активов проекта составляет более 30 % всех капитальных затрат, то риск остаточной стоимости высокий; если 5–30 %, то риск средний; если менее 5 %, то риск низкий.

Риск системного неисполнения обязательств контрагентами считается высоким, если доходная часть проекта одновременно зависит как от ограниченного и небольшого числа поставщиков, так и от числа потребителей. Если круг потребителей и поставщиков широкий, то риск считается низким; если же жесткая зависимость присутствует только в отношении или поставщиков, или потребителей, то риск средний.

Доля премии за систематический риск, приходящаяся на соответствующий вид систематического риска, рассчитывается как отношение весового значения каждого вида риска к сумме весов по всем видам рисков, умноженное на величину реальной премии за риск, рассчитанной в соответствии с таблицей 1.

В колонке «Распределение риска между сторонами» значения устанавливаются следующим образом: 0 – если соответствующий вид риска несет государство; 1 – если соответствующий вид риска передается частной стороне; значение в диапазоне от 0 до 1 устанавливается, если риск в определенной пропорции распределяется между сторонами. Так, например, в том случае, если более 70 % доходов от проекта обеспечивается стабильным спросом со стороны государства, то риск спроса несет частная сторона; если 30–70 % доходов от проекта обеспечивается стабильным спросом со стороны государства, то риск спроса в той или иной пропорции распределяется между сторонами; если менее 30 % доходов от проекта обеспечивается стабильным спросом со стороны государства, то риск спроса несет государство.

В отношении риска инфляции распределение осуществляется следующим образом: если платежи по проекту ГЧП фиксированные, то инфляционный риск несет частная сторона; если величина платежей по проекту зависит от уровня инфляции, то риск должен быть распределен между сторонами.

В отношении риска остаточной стоимости принято, что, если в соглашении о ГЧП зафиксировано, что по окончании проекта активы передаются в собственность государству или другому оператору (частной стороне), выбранному государством, по фиксированной цене, то риск остаточной стоимости несет государство. Если же по окончании реализации проекта активы должны быть переданы в собственность государства или другого частного оператора по рыночной (справедливой) стоимости или же актив остается у прежнего частного оператора, то риск остаточной стоимости несет частная сторона. Если же активы должны быть переданы государству или новому частному оператору по согласованной в момент передачи стоимости, риск распределяется между сторонами. При этом изначально оговаривается определенный (допустимый) диапазон цен.

Риск несостоятельности контрагентов в подавляющем большинстве случаев должна нести частная сторона. Данный риск может быть распределен между сторонами, например, в том случае, когда по условиям соглашения о ГЧП государство может разрешить частной стороне увеличить издержки проекта (с одновременным сохранением запланированной рентабельности) в условиях кризисных явлений в экономике или когда государство предоставляет гарантии частной стороне по поддержанию минимальной рентабельности бизнеса.

Величина премии за систематический риск, передаваемой частной стороне, рассчитывается как произведение значений из колонки «Доля премии за систематический риск» и «Распределение риска между сторонами».

Таким образом, государство в целях качественного управления своими рисками при реализации инфраструктурных проектов имеет возможность использовать два альтернативных подхода к определению ставки дисконтирования как величины, позволяющей оценить общий уровень рисков в проекте. Для практики проведения подобных расчетов является принципиально важным не допускать ситуаций, когда в расчетах одновременно используются оба подхода, что неизбежно будет приводить к искажению конечного результата.

Литература

1. Мерзлов И.Ю. Основные подходы к реализации инфраструктурных проектов // *Фундаментальные исследования*. – 2012. – № 9. – Ч. 2.
2. National Public Private Partnership Guidelines. Vol. 5. Discount Rate Methodology Guidance // *Infrastructure Australia*. – December 2008. – 67 p.
3. Private Finance Initiative. Seventeenth Report of Session 2010–12 // *House of Commons Treasury Committee*. – July 2011. – P. 31–35.

Совершенствование корпоративного управления: институциональный аспект

И.ДЕГТЯРЕВА

Российский корпоративный сектор, обладающий, по последним данным, 80 % основных фондов и 60 % трудовых ресурсов, является одной из основных движущих сил экономического развития, поэтому среди всего спектра необходимых сегодня институциональных преобразований совершенствованию корпоративного управления должна отводиться особая роль.

Под корпоративным управлением мы понимаем систему обеспечения прав собственности и гармонизации интересов всех заинтересованных сторон, связанных с компанией.

На данный момент российские компании находятся на разных этапах внедрения практики корпоративного управления (КУ). Некоторые компании вышли на высокие стандарты не только корпоративного управления, но и менеджмента и социальной ответственности. Однако в то же время есть компании среднего бизнеса, находящиеся еще в процессе развития, и для них, как правило, характерно невысокое качество корпоративного управления.

Проблемы корпоративного управления в России постоянно находятся в поле зрения исследователей. Практически с момента начала приватизации и формирования корпоративного сектора данная тема активно разрабатывается зарубежными и российскими исследователями.

Несмотря на позитивные изменения в организации КУ в российском бизнесе, на значительное число теоретических и эмпирических исследований, посвященных вопросам корпоративного управления в России, проблема его эффективности остается актуальной и практически значимой. Это обусловлено как нерешенностью некоторых вопросов теории и практики КУ в целом, так и спецификой формирующейся в России смешанной модели корпоративного управления.

Корпоративное управление: исторический экскурс. Термин «корпоративное управление» (Corporate Governance) пришел в наш экономический язык из американской литературы. Наиболее раннее и наиболее часто употребляемое его значение основывается на последствиях, вытекающих из сущности корпоративной формы бизнеса, – разделении функций собственников и управляющих – и заключается в защите интересов инвесторов от неэффективной деятельности менеджеров.

Впервые о разделении собственности и контроля заговорил Т.Веблен, который описал происходящую на его глазах передачу контроля над предприятиями от капиталистов к менеджерам-инженерам. В работе «Инженеры и система цен» (1921) Т.Веблен отмечает, что последствия этой передачи тем более заметны, чем шире расплылась собственность предприятий. При этом Т.Веблен полагал, что полная передача контроля инженерам приведет к созданию рациональной промышленной системы, избавленной от нацеленности на максимизацию прибыли. Инженеры, по его мнению, ориентируются на технологическую эффективность, что ведет к увеличению выпуска продукции, и это более выгодно для общества, чем ориентация на максимизацию прибыли за счет роста цен и монополизации рынка капиталистами. Логика Т.Веблена повторяет Дж.Гэлбрейт в книге «Новое индустриальное общество» (1967), при этом, в отличие от Веблена, он считает, что технократы доводят

Дегтярева Ирина Викторовна, д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории Уфимского государственного авиационного технического университета.
E-mail: degtjareva@mail.rb.ru

производство до таких объемов, которые превышают реальные потребности. Излишки навязываются потребителям посредством массивных рекламных компаний. Оба автора, вошедшие в историю экономической мысли как представители американского институционализма, скорее подвергали социальной критике существующее общество, а разделение собственности и контроля не было специальным предметом их исследований.

Основоположниками теории корпоративного управления принято считать А.Берле и Дж.Минза, которые посвятили проблеме разделения собственности и контроля работу «Современная корпорация и частная собственность» (1933). Они впервые смогли показать, что распыление собственности делает собственников незащищенными перед произволом менеджеров. В дальнейшем тема целей менеджеров и их отличия от целей акционеров рассматривалась в рамках менеджериальных концепций, агентских моделей и теории корпоративных финансов такими авторами, как У.Баумоль, С.Гроссман, М.Дженсен, У.Меклинг, М.Миллер, Ф.Модильяни, О.Уильямсон, Ю.Фама, О.Харт и др. При этом в теоретическом плане разграничивались понятия «корпоративное управление» и «корпоративный менеджмент» (Corporate Management), хотя в русском языке они не имеют значительных смысловых отличий. Под корпоративным менеджментом понимался механизм ведения бизнеса, а под корпоративным управлением – взаимодействие заинтересованных сторон (лиц), имеющих отношение к функционированию фирмы. В последующих исследованиях круг этих лиц был расширен и стал включать не только менеджеров и акционеров, но и других финансовых и нефинансовых инвесторов.

Следует отметить, что американская модель КУ, в которой корпоративное управление и корпоративная социальная ответственность разделены, и европейская модель, которая объединяет эти две миссии с целью достижения равновесия при обсуждении вопроса об управлении корпорациями и их регулировании, существенно различаются.

В настоящее время существует множество определений термина «корпоративное управление». Приведем лишь некоторые из них. «КУ – совокупность отношений между отдельными людьми или группами людей, основанных на обособлении прав собственности от прав управления (прав контроля)» [6]; «КУ – институт, который влияет на то, как бизнес корпорации распределяет свои ресурсы и прибыль» [8], «КУ – институциональная сеть, в рамках которой решается вопрос единства транзакций» [7], «КУ – система взаимодействия и взаимозависимости, которая отражает интересы органов управления компании, акционеров, заинтересованных лиц и направлена на получение максимальной прибыли от всех видов деятельности компании в соответствии с действующим национальным законодательством и с учетом международно-признанных стандартов в этой сфере» [1]. Большинство исследователей акцентируют внимание на КУ как институте, что предопределяет логику дальнейшего анализа.

Корпоративное управление: методология исследования. В качестве методологического подхода к исследованию эффективности КУ, по нашему мнению, целесообразно использовать современную институциональную теорию, предоставляющую инструментарий, необходимый для анализа институционального аспекта рассматриваемой проблемы. Аргументируем свою позицию следующими положениями.

В соответствии с наиболее признанной формулировкой под институтами понимаются формальные нормы и неформальные правила, которые структурируют взаимодействия между людьми в общественной жизни. При этом формальные законы и неформальные практики, составляющие экономические институты, выступают одновременно и системой мотивации экономических агентов к совершению определенных транзакций, и ограничениями их действий в рамках существующих «правил игры». Из этого следует, что анализ действующих институциональных регламентаций позволит выявить существующие проблемы и несоответствия.

Привлекательным является междисциплинарный характер современной институциональной теории, позволяющей рассматривать экономические процессы в тесной увязке с социальными, политическими, психологическими, правовыми и другими социетальными полями. Институты как «правила игры» непосредственно отражают договорные (контрактные в юридическом смысле) отношения между независимыми субъектами на рынках ограниченных экономических благ, в политической, социальной и других сферах жизни общества. Только эффективные экономические институты, комплементарные с институтами других сфер человеческой деятельности, способны обеспечить достижение компромисса между различными субъектами общественных действий, зачастую преследующими противоположные цели и находящимися в противоречии друг с другом.

Преимуществом институционального подхода является опора на анализ экономических явлений не в терминах статического равновесия, а как процесса в эволюционном плане (их институциональной динамики). В соответствии с положениями, представленными в работе классика неoinституционализма Д.Норта [1], с течением времени может и, более того, должна происходить замена любых институтов на новые исходя из целесообразности достижения консенсуса между заинтересованными сторонами – участниками соответствующих взаимодействий. Тем самым институциональные изменения полагаются постоянно происходящими и поддающимися целенаправленному проектированию процессами [3].

Корпоративное управление в России: современное состояние и основные проблемы. Проанализируем совокупность формальных правил и норм, регулирующих корпоративные отношения в России. Базовым документом в сфере корпоративного управления является Гражданский кодекс РФ. Он регулирует вопросы учреждения компании, формирования уставного капитала, определяет структуру органов управления и т. д.

Иерархически следующий уровень – профильные федеральные законы («Об акционерных обществах», «О рынке ценных бумаг», «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг», «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком», законодательное закрепление института акционерных соглашений, так называемый антирейдерский закон и ряд других), которые создают определенный ландшафт правового регулирования корпоративных отношений в российской экономике.

Из опыта развитых стран известно, что в сфере регулирования корпоративных отношений важную роль играет Кодекс корпоративного управления (или поведения). В России Кодекс корпоративного поведения был принят Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг (ФКЦБ, в настоящее время – ФСФР) 5 апреля 2002 г. (Распоряжение от 4 апреля 2002 г. № 421). Вслед за утверждением Кодекса корпоративного поведения многие крупные российские компании утвердили свои кодексы (стандарты) корпоративного поведения, однако, по мнению экспертов, большинство из них ориентированы на нужды самой компании и незначительно отличаются от Устава общества. Несмотря на то, что законодательство не требует, чтобы компании точно следовали кодексам, они, вне всякого сомнения, улучшают корпоративное управление. Кодексы, разъясняя примеры передовой мировой практики, способствует обучению бизнеса и непосредственно воздействуют на деятельность корпораций, поскольку четко указывают, чего инвесторы ждут от компаний, в которые они вложили свои средства.

Кодексы корпоративного поведения, принятые в разных странах, различаются масштабами и деталями, но почти все они провозглашают четыре основополагающих принципа: равное отношение ко всем акционерам, чьи права должны соблюдаться; подотчетность совета директоров и менеджмента; раскрытие информации и прозрачность, что предполагает своевременное и полное представление финансовой и иной отчетности; ответственность за соблюдение интересов миноритарных акционеров и других групп интересов, а также за неукоснительное следование закону [1].

Правила и распоряжения некоторых взаимосвязанных контрагентов, таких как фондовые биржи, профессиональные бухгалтерские и аудиторские организации, также оказывают влияние на КУ. Например, несмотря на рекомендательный характер Кодекса корпоративного поведения, для эмитентов, прошедших листинг на Московской бирже, соблюдение ряда норм корпоративного поведения является обязательным. В частности, эмитенты, входящие в котировальные листы А1 и А2, должны публиковать финансовую отчетность в стандартах МСФО, в совет директоров этих компаний должны входить не менее трех независимых директоров. Совет директоров эмитента должен утвердить документ, определяющий правила и подходы к раскрытию информации об эмитенте. Однако компании, акции которых не включены в котировальные листы высшего эшелона, крайне редко публикуют финансовую отчетность в указанных стандартах и не стремятся раскрыть информацию о структуре собственности и крупных акционерах. Поэтому одной из проблем формирования высоких стандартов КУ в российском корпоративном секторе является процесс повышения прозрачности бизнеса.

Эффективная система раскрытия информации предполагает не только годовые отчеты и иную раскрываемую в обязательном порядке информацию, но и наличие организаций, обладающих специальными компетенциями и хорошей репутацией, имеющих возможность оценивать и проверять раскрываемую информацию. Представление о качестве корпоративного управления в конкретной российской компании позволяют составить Национальный рейтинг корпоративного управления консорциума «РИД» и оценки Рейтингового агентства «Эксперт РА». Рейтинговая оценка присваивается на основе как открытых данных, так и сведений, предоставляемых самой компанией. В рейтинге учитываются базовые показатели – права акционеров, деятельность органов управления и контроля, раскрытие информации/прозрачность, корпоративная социальная ответственность.

Помимо формальных правил и институтов, поддерживаемых государственной системой правосудия принудительно, с помощью силы закона, существует свод неписанных правил и законов, которые создаются формальными лидерами компаний. Это то, что называется корпоративной культурой или, в более общих терминах, организационной культурой, включающей отношения не только внутри организации, но и с партнерами, клиентами и обществом в целом и обеспечивающей репутацию компании.

Эффективность любой организации определяется способностью достигать поставленных целей. Если цели едины, осознаются и успешно достигаются всеми сотрудниками, то и корпоративное управление в целом эффективно. Однако эффективная кооперация между различными работниками в процессе производства не достигается автоматически и никем не гарантируется. Скорее можно ожидать появления сложностей, поскольку отдельные сотрудники компании, как правило, имеют личные цели, вступающие в противоречие с коллективными или общественными интересами. Следовательно, важной задачей теории и практики является определение способов мотивации людей к наиболее полному использованию возможностей кооперации для достижения коллективных интересов и эффективной работы корпорации.

В экономической теории существует несколько подходов к решению данной проблемы. Стандартный подход состоит в допущении, согласно которому менеджер иерархически организованной фирмы будет прилагать все усилия для создания оптимальной системы стимулов и санкций с тем, чтобы вызвать адекватное поведение сотрудников. Другой подход предложен М.Миллером, который утверждает, что «в условиях капиталистической фирмы невозможно подобрать такую систему стимулов, которая позволила бы полностью преодолеть препятствия к кооперации и достичь Парето-оптимального результата» [5]. По его мнению, следует переключить внимание с систем стимулов на роль менеджера как лидера и творца установок внутри организации.

Практика менеджмента демонстрирует озабоченность бизнес-сообщества проблемой нехватки работников с нужными умениями. Эта задача особенно актуальна для руководителей, которые осознают, что таланты жизненно важны для обеспечения конкурентоспособности в современных условиях, когда успех в бизнесе все в большей степени опирается на знания и способность осуществлять инновации. По результатам ежегодного опроса руководителей крупнейших компаний мира из 60 стран, проведенного компанией PwC, треть опрошенных считают, что снижение эффективности и инновационной активности является следствием существенных ограничений в наличии талантов. При этом две трети респондентов на вопрос о том, на что им было бы предпочтительнее всего тратить свое время, ответили, что они хотят уделять больше внимания развитию лидерства и систем подготовки талантов, а также встречам с клиентами [4] .

Если в течение предыдущих четырех лет финансового кризиса крупные международные компании были озабочены такими проблемами, как риски и меняющиеся условия для роста, то переключение внимания на проблемы талантов и клиентов является естественным следующим шагом на пути упрочения позиций на рынках и установления доверительных отношений, необходимых для бизнеса завтрашнего дня.

Несмотря на некоторое снижение уровня текущей озабоченности российских компаний нехваткой кадров нужной квалификации, анализ потребностей респондентов в различных по уровню образования категориях работников еще раз подтвердил наличие проблемы привлечения и удержания менеджеров с высоким потенциалом. По данным опроса, проведенного Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) [9], российские компании сталкиваются с нехваткой высококвалифицированных специалистов и топ-менеджеров, то есть именно тех, кто определяет принципы корпоративного управления и реализует их на практике.

Некоторые вопросы перспектив повышения эффективности корпоративного управления в России. В целом корпоративное управление стало неотъемлемой частью стандартной практики функционирования компаний. Вселяет надежды то, что большая часть компаний, согласно данным опроса РСПП, полагает, что существующая в компании практика корпоративного управления, включая стратегическое планирование, значительно влияет на ее репутацию и успешное развитие. При этом в приоритете находятся такие блоки КУ, как стратегическое планирование, соблюдение интересов стейкхолдеров и оптимизация бизнес-процессов.

Вместе с тем российские компании по-прежнему воспринимают корпоративное управление как важную, но не решающую составляющую успеха. Об этом свидетельствуют данные, согласно которым лишь 6 % компаний, опрошенных РСПП, называли низкое качество корпоративного управления в числе основных барьеров для развития, тогда как низкое качество государственного управления воспринимается как ограничение уже 14 % респондентов [9].

Как было показано выше, правовая база корпоративного управления в России на государственном уровне в основном создана и с формальной точки зрения российское корпоративное законодательство достаточно развито. Вместе с тем требуется внесение определенных изменений и дополнений в существующие законы и нормативные акты, есть необходимость укрепления механизмов правоприменения, ужесточения требований, касающихся соблюдения прав миноритарных акционеров, раскрытия информации и др.

В деле совершенствования корпоративного управления многое зависит от самого бизнес-сообщества. Так, в целях содействия развитию в России корпоративных отношений и институтов альтернативного государственному разрешению экономических споров были созданы некоммерческое партнерство «Центр развития

корпоративных отношений и разрешения экономических споров», Объединенная комиссия по корпоративной этике при РСПП и ряд других органов. Был сформирован Национальный реестр независимых директоров, который включает лиц, осуществляющих профессиональную деятельность в качестве независимых директоров, а также определяет квалификационные требования, стандарты деятельности и правила деловой этики независимого директора. Стало ежегодной практикой представление «Национального доклада по корпоративному управлению», издаваемого Национальным советом по КУ, авторы которого выявляют положительные и негативные тенденции в развитии корпоративных отношений.

Однако нерешенность многих обозначенных проблем, нечеткость критериев ответственности членов совета директоров и менеджмента, отсутствие ясности в вопросах организации корпоративного управления в компаниях с государственным участием, реорганизации юридических лиц различных организационно-правовых форм, недобросовестное поведение участников корпоративных конфликтов потребуют от бизнес-сообщества:

- внесения законодательных инициатив в корпоративное право;
- учета в нормативно-правовом регулировании таких аспектов корпоративных отношений, которые обеспечивают защиту прав собственности и стимулируют привлечение инвестиций;
- принятия новой редакции Кодекса корпоративного поведения, отражающей лучший отечественный и зарубежный опыт;
- распространения передовых практик корпоративного управления и создания стимулов к повышению его качества.

Для повышения эффективности корпоративного управления и устойчивого роста бизнеса необходимо тесное взаимодействие корпораций с населением, правительственными структурами и бизнес-партнерами, а также осуществление инвестиций в социальную сферу. Это может означать разработку программ профессионального обучения совместно с системой официального образования, программ переподготовки уже существующих работников, участие в решении проблем здравоохранения.

Предстоящие институциональные изменения в сфере корпоративного управления должны коррелировать с новым уровнем развития экономических отношений в России и мире и быть направлены на адаптацию к ним существующей модели корпоративного управления.

Литература

1. Михайлов Д.М. Эффективное корпоративное управление. – М.: КНОРУС, 2010.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997.
3. Полтерович В.М. Элементы теории реформ. – М.: Экономика, 2007.
4. Рост и ценность компании в изменчивом мире. Исследование компании PwC // Российский журнал менеджмента. – 2012. – Т. 10. – № 3. – С. 127–164.
5. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2005.
6. Шаститко А.Е. Проблемы корпоративного управления и пути их решения в корпоративном законодательстве // Российский журнал менеджмента. – 2006. – Т. 4. – № 2.
7. Shleifer A., Vishny R. A Survey of Corporate Governance // Journal of Finance. – 1997. – № 52.
8. Williamson O.E. The Mechanism of Governance. – New York: Oxford University Press, 1966.
9. www.rspp.ru

Модернизация системы образования как фактор инновационного развития территории

И.КАРЕЛИН

Важным условием эффективной реализации потенциала развития территории является ее образовательная база. Человеческий потенциал способствует развитию современных территорий благодаря структурным составляющим и инфраструктурной поддержке. В этой связи рассмотрим достоинства и недостатки российской системы образования с точки зрения концепции территориального развития, баланса территориального рынка образовательных услуг и потребностей инновационной экономики.

Причины коллапса социально-экономической системы. Социально-экономическая система России с конца XX в. подвергается грандиозным пертурбациям. Нивелировалась казавшаяся незыблемой идеология, при этом общественное сознание не готово к принимаемым тактическим решениям по управлению социальными процессами.

По аналогии с медицинской терминологией, коллапс социально-экономической системы – это острая недостаточность «сосудов», взаимоувязывающих элементы всей системы, являющаяся следствием развития ряда трансформационных процессов как в обществе и экономике, так и в сфере государственного управления, а также результатом действия различных чрезмерных патогенных факторов, нарушающих нормальное протекание социально значимых событий и явлений. Для коллапса характерно быстрое и значительное падение жизненного тонуса общества в целом, его элементов, институтов. Коллапс можно рассматривать как самостоятельный патологический процесс или как клинический синдром общественного развития, характеризующий те или иные «заболевания» нашего общества. Коллапс привел к быстрому развитию недостаточности энергии масс, характеризующейся резким снижением инициативности большинства населения России, развитием прогрессирующей инфантильности, нарастающим нарушением устойчивости процессов развития и функций различных уровней организации единого организма – российского общества.

Текущая ситуация и стратегические требования обусловили необходимость выработки показателей, которые позволили бы оценить деятельность территориальных органов государственной власти, выявить тенденции динамики социально-экономических процессов, своевременно обнаружить назревающие противоречия и принять превентивные меры по их устранению [1]. Так, помимо основных элементов социальной сферы (см. рис.), необходимо учитывать уровень экономического развития территории, состояния жилищного строительства и уровень обеспеченности жильем, степень обеспечения безопасности граждан, состояние дорожного хозяйства, уровень организации государственного управления.

Разработка оптимального подхода к оценке эффективности развития социально-экономической системы необходима и в связи с тем, что содержание государственного управления населением и чиновниками понимается по-разному. Для населения основными показателями эффективности деятельности органов государственной власти выступают качество и доступность предоставляемых услуг (соответствие государственных решений интересам различных групп населения), для чиновников основополагающими являются количественные показатели (статистические данные, показатели, характеризующие выполнение принятых планов и программ, которыми можно отчитаться перед руководством).

Карелин Игорь Юрьевич, канд. экон. наук, заведующий кафедрой экономической теории и социально-экономической политики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: karelin7@yandex.ru

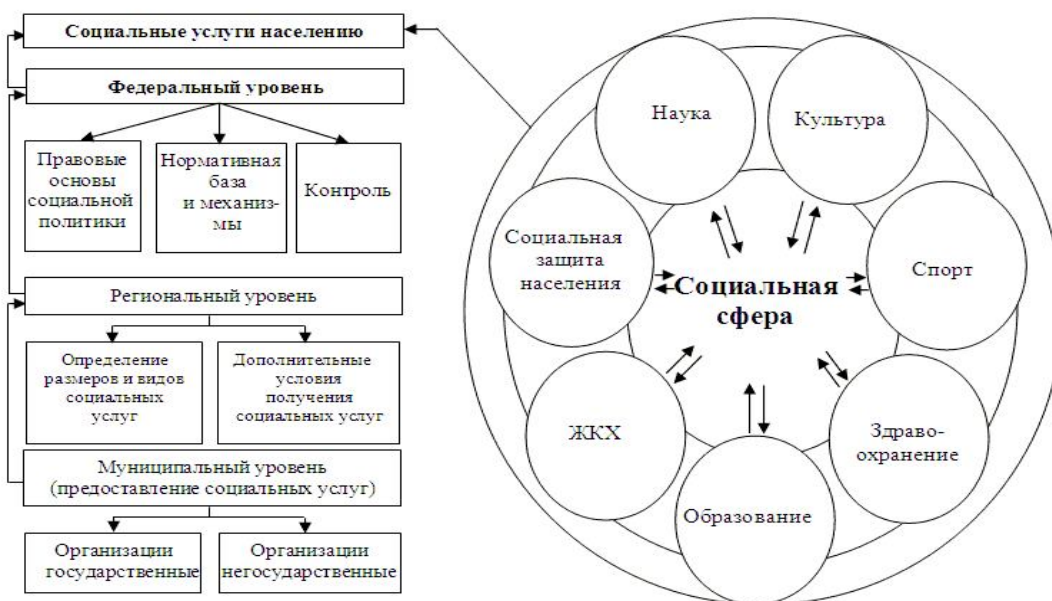


Схема социальной сферы и уровней предоставления социальных услуг населению [3]

Различия в понимании населением и государственными служащими сущности государственного управления находят подтверждение в действующем перечне показателей оценки эффективности органов государственной власти субъектов Федерации, который утвержден Указом Президента РФ от 28 июня 2007 года № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации». Показатели оценки эффективности деятельности органов государственной власти, закрепленные данным указом, практически не учитывают социальный аспект, то есть уровень удовлетворенности граждан состоянием социальной сферы, оказываемыми услугами.

Следует отметить, что утвержденные в 2009 г. «Методика оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» и «Перечень дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» проблему формирования перечня показателей, призванных оценивать удовлетворенность граждан состоянием социальной сферы, не решили. Следовательно, эффективное государственное управление должно создавать благоприятные условия для воспроизводства населения данной территории, а значит, соответствовать социальным ожиданиям граждан, поэтому в основе государственных решений должны лежать не только знания о состоянии социума и тенденциях его развития, но и информация об отношении населения к социальной политике, проводимой государством. В современной России наблюдается ситуация, когда за сбалансированное развитие всех сфер жизнедеятельности населения никто ответственности не несет. Это подтверждает тот факт, что реальные оценки населения, касающиеся и социальной сферы деятельности органов власти, не совпадают с данными, которыми нижестоящие органы власти отчитываются перед вышестоящими, что говорит о нежелании показывать руководству реальную картину на подотчетной территории.

Модернизация российской системы образования в направлении инновационного развития территорий. Инновационно-интеллектуальное отставание нужно компенсировать не только за счет инвестиций, роста производства и структурной перестройки. Необходимым условием формирования потенциала инновационного развития территорий (ПИРТ) являются эффективные системы общей

и профессиональной подготовки, а условием его оптимальной реализации – адекватность экономическим условиям.

Результатом соблюдения этих условий должна быть материально и морально прибыльная (эффективная) отдача человеческого потенциала для обеспечения собственного благополучия, а также благополучия семьи, окружающих, территории жизнедеятельности.

Кластер знаний как основа развития инноваций – это форма «сети» в пределах территории, которая обеспечивает наличие определенных форм общности и повышает частоту и силу взаимодействия. Кластер знаний включает в себя следующие виды инфраструктуры:

- инфраструктура возникновения знаний (научно-исследовательские организации, НИР предприятий, научные центры, в том числе при университетах, и т. д.);

- инфраструктура внедрения знаний (патентные центры, центры трансфера технологий, административные и общественные организации, бизнес-инкубаторы, венчурные компании и т. д.);

- инфраструктура распространения знаний (дошкольное, школьное и вузовское образование, дополнительное образование, повышение квалификации и переподготовка кадров, медиа, издательские организации и т. д.);

- инфраструктура сбора, сохранения и презентации и/или передачи знаний (музеи, учреждения культуры, в том числе библиотеки, интернет-ресурсы, выставки и т. д.).

Инновационное развитие территории невозможно без инновационного развития системы образования. Между тем само определение образования, согласно Федеральному закону «Об образовании», даже не предусматривает инновационную составляющую ни самого обучения, ни полученных в результате знаний. Согласно Закону, образование – это целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов). Под получением гражданином (обучающимся) образования понимается достижение и подтверждение им определенного образовательного ценза, которое удостоверяется соответствующим документом.

Инвестиции в систему высшего образования создают внешние эффекты, важные для экономического и социального развития территорий. Такие эффекты, включая перспективную отдачу от фундаментальных исследований и развития технологий, а также социальные выгоды, накопленные в результате формирования и развития человеческого потенциала, выходят за рамки частных выгод, получаемых отдельными гражданами.

Несмотря на методологические трудности, связанные с измерением внешних факторов, можно на качественном уровне продемонстрировать, что высшее образование создает целый ряд важных экономических и территориально-социальных выгод (см. табл.). Экономические выгоды для социума, проживающего на определенной территории, отражают общий вклад высших учебных заведений и их выпускников в экономический рост, выходящий за пределы роста доходов и улучшения возможностей трудоустройства, ощущаемых отдельными гражданами. На территориях с экономикой, ориентированной на знания, повышение производительности труда достигается путем создания и распространения технологических инноваций, причем большая часть этих новшеств является результатом фундаментальных и прикладных научных исследований, проводимых в университетах. В частности, прогресс в сфере сельского хозяйства, здравоохранения и охраны окружающей среды во многом зависит от практического применения таких инноваций.

Потенциальные выгоды от образования*

Выгоды	Частные	Территориально-социальные
Экономические	Более высокая зарплата. Трудоустройство. Более высокие накопления. Улучшение условий труда. Личная и профессиональная мобильность.	Повышение производительности труда. Распространение технологических инноваций. Территориальное развитие. Рост вклада в региональный доход. Меньшая опора на государственную финансовую поддержку. Повышение уровня потребления. Укрепление потенциала перехода от индустриальной экономики малоквалифицированного труда к экономике, основанной на знаниях.
Социальные	Повышение качества собственной жизни и жизни детей. Принятие более разумных решений и повышение общей культуры. Повышение личного статуса. Расширение возможностей в сфере образования. Здоровый образ жизни и увеличение продолжительности жизни.	Интеграция наций и развитие ее руководителей. Повышение уровня согласия, восприятие общества как структуры, которая создает возможности для всех. Территориально-социальная мобильность. Повышение согласованности общества и снижение уровня преступности. Улучшение здоровья и повышение демографических показателей.

* Составлено на основе [2].

В ходе создания, освоения и распространения инноваций в сфере образования должна сформироваться новая, современная парадигма глобализации системы открытого, гибкого, индивидуализированного знания, непрерывного обучения человека в течение всей его жизни с помощью традиционных и инновационных методов. Переход от преимущественно традиционного к инновационному этапу применения новых образовательных технологий связан с разработкой и реализацией организационно-экономических инноваций в сфере образования. Если новые технологии применяются в старых организационных структурах, то этот процесс связан со следующими ограничениями:

- дефицит обученных новым образовательным технологиям преподавателей;
- дефицит времени у преподавателей для разработки курсов на базе новых технологий;
- дефицит времени для оценки потенциала новых технологий в обучении и переработки учебных курсов;
- дефицит учебно-вспомогательного персонала и оборудования для обучения на новой технологической основе;
- дефицит инновационных учебно-методических материалов;
- дефицит мотиваций внедрения и продвижения новых технологий обучения.

В связи с этим основными задачами управления в инновационном образовательном процессе с целью формирования и развития ПИРТ должны стать:

- поддержание адекватных связей между технологиями, содержанием обучения, разработкой инновационных обучающих курсов, развитием среды обучения и другими компонентами образовательного процесса;
- ориентация учебного процесса на наиболее полное удовлетворение потребностей обучаемых и экономики территорий;
- обновление образовательного потенциала за счет преподавателей, подготовленных для реализации новых технологий обучения;

- формирование комплексной инновационной среды обучения, ее развитие (в специально оборудованных учебных центрах, на рабочем месте, дома, в другой среде);

- применение рыночных механизмов организации образовательного процесса (изменение механизмов государственного финансирования образования, маркетинг образовательных услуг, мониторинг конъюнктуры рынка образовательных услуг, реклама и т. д.).

Территориальный рынок образовательных услуг и потребности инновационной экономики. Прогноз развития мировой экономики показывает, что к 2050 г. лидерами экономического развития станут четыре страны – Бразилия, Россия, Индия и Китай. В России эту динамику развития будут обеспечивать специалисты, родившиеся в период 1990–2020 гг. Это означает, что система современного образования уже сегодня должна быть нацелена на формирование у школьников и студентов более прогрессивных способностей, знаний и компетенций.

При этом задача найти приемлемые формы интеграции между уровнями образования может быть решена путем создания институционально оформленной и нормативно закреплённой территориальной системы непрерывного образования.

Экономический механизм экономии от масштаба образовательной деятельности выражается в том, что образование может быть высокоэффективным только при условии, что оно осуществляется в достаточном масштабе для того, чтобы окупилась затраты на технологии и новую образовательную среду.

Единая образовательная среда, которая должна быть создана на территории, предполагает ориентацию на запросы граждан, общественных групп, рынка рабочей силы, государства и обеспечивает свободное развитие личности. Она призвана способствовать творческому и здоровому развитию личности, повышению конкурентоспособности человека, получившего профессиональную подготовку на основе свободного выбора, и формированию региональной кадровой элиты, способной воспроизводить и развивать ПИРТ.

В инновационной образовательной системе не носитель потенциала идет в учебные заведения, а множество различных образовательных заведений, используя современные средства коммуникации, доставляют свои услуги потребителю туда, где ему удобнее. Это усиливает конкуренцию на рынке образовательных услуг и повышает качество требуемого результата.

Если при традиционном образовании, когда обучение происходит лицом к лицу и затраты на обучение почти пропорциональны количеству обучающихся, экономии от масштаба практически не происходит, то производство образовательных услуг, основанное на инновационных технологиях, может сопровождаться значительной экономией от масштаба. Чем больше число пользователей образовательных продуктов и услуг, тем более низкими оказываются затраты на одного обучаемого, тем выше эффективность образования и его отдача в пользу развития территорий.

В значительной части академических дискуссий и на государственном уровне практически не затрагиваются вопросы обеспечения соответствия системы образования стратегическим потребностям инновационной экономики, проблемы модернизации инфраструктуры территорий, разработки и внедрения современных образовательных технологий, выравнивания возможностей территорий по обеспечению качественного образования. В результате главный недостаток существующей концепции реформы образования состоит в том, что затрагиваются преимущественно частные аспекты, преобразование которых мало что изменит в системе образования в целом.

Возможность соизмерения индивидуальных издержек и выгод от образования на межтерриториальном экономическом пространстве, открывающаяся в ходе Болонского процесса, неизбежно порождает неблагоприятную для России ситуацию,

когда индивидуальные интересы носителей человеческого потенциала все более расходятся с национальными интересами страны. Модель индивидуального успеха, ориентированная на возможности работать за рубежом без учета национальных интересов, а зачастую и в ущерб им, сегодня в России имплицитно разделяют многие, в том числе представители бизнеса и квалифицированные специалисты.

Представляется, что усиление государственного регулирования экономики сначала в форме приоритетных национальных проектов (идеи которых разработал еще Дж.М.Кейнс в качестве эффективных инструментов повышения темпов экономического роста), затем – в форме идеологии системы управления территориями приведет к стабилизации в сферах качественного формирования, инновационного развития и эффективной реализации ПИРТ.

Неразвитость внутреннего спроса на инновационно ориентированную рабочую силу содержит предпосылки истощения потенциала инновационного развития территории. Образование будет эффективным на уровне экономики территории лишь в том случае, если оно органично вписывается в конкретные потребности воспроизводственных процессов. Параллельно с реформированием образования необходимо изменение структуры внутреннего спроса на рынке труда в пользу инновационно ориентированной рабочей силы.

Во многих трансформационных экономиках наиболее квалифицированные и образованные категории рабочей силы сталкиваются с проблемой нехватки «хороших» рабочих мест. Сохранение квалификационного дисбаланса неминуемо ведет к недоиспользованию, а в долгосрочной перспективе – к деградации не только их профессиональных навыков, но и мотивационных механизмов и личностных свойств. Проблема недоиспользования и обесценения человеческого потенциала в России и других трансформационных экономиках стоит более остро, чем в развивающихся странах, так как в отличие от последних в большинстве из них, и прежде всего в России, уровень общего и профессионального образования населения на момент старта реформ был достаточно высок.

Необходимо сделать привлекательными и конкурентоспособными не только условия получения образования, но и условия работы в России, в том числе в научно-исследовательской сфере. И тогда миграционные потоки постепенно примут оптимально разнонаправленный характер, как это происходит в сообществе развитых европейских стран. Россия сможет получить свою долю экономических выгод и укрепить собственные позиции в мировом пространстве.

Образование вносит вклад в устойчивое развитие территорий и повышение качества жизни всего сообщества, создает условия для проявления потенциала каждого жителя через общедоступную и здоровую образовательную среду, впитавшую традиционные российские ценности и обеспечивающую качественную подготовку человека к активной профессиональной деятельности ради воспроизводства человеческого потенциала как условия эффективного социально-экономического развития территории, сохранения и укрепления здоровья каждого человека, гарантии социальной стабильности и качества жизни населения.

Литература

1. Озорнина Ю.П. Эффективность государственного управления социальной сферой: опыт социологического исследования // Вопросы управления. – 2011. – № 4.
2. Reaping the Benefits: Defining the Public and Private Value of going to College (Institute for Higher Education Policy). – Washington, 1998.
3. http://www.zdorovo56.ru/pict/_socialnyi_marketing.jpg

Эволюционный подход в исследовании экономического развития города

О.МАЛЫХ, А.ШАМСУТДИНОВА

Теории развития общества. Современные процессы и явления в сфере экономики характеризуются сложностью, непредсказуемостью, динамичностью. Интеграционные процессы, стремительное развитие информационных технологий, все возрастающее значение знаний, с одной стороны, и глобальный экономический кризис, банкротство крупнейших корпораций, рост уровня неопределенности – с другой, отражают структурные преобразования мирового хозяйства. Особую значимость при этом приобретают вопросы регионального и городского развития. В этой связи представляется актуальным изучение особенностей и инструментов развития городов через призму теорий развития общества. «Города – суть продукт своих цивилизаций», – писал крупнейший французский историк-экономист Ф.Бродель [2, 471]. Мы считаем, что применение эволюционного подхода позволит выявить определенные закономерности в развитии городов, а также их влияние на структурные изменения экономики. Раскрытие сущности подобных процессов и явлений в конечном итоге может стать основой разработки рекомендаций для перспективного планирования развития городов.

Существует множество подходов к периодизации развития экономики и общества, задачей которых являлось описание и объяснение изменений, происходящих в экономике и обществе, посредством выделения разных, порой противоположных, типов и стадий развития (см. табл. 1).

Таблица 1

Подходы к классификации типов общественного устройства

Автор	Принцип классификации	Типы общественного устройства
К.Маркс	Способ производства	Первобытно-общинное; рабовладельческое; феодальное; капиталистическое; коммунистическое.
Р.Арон	Факторы производства	Аграрное общество; единое индустриальное общество.
Дж.Гэлбрейт	Технико-организационные факторы производства	Аграрное (основной фактор производства – земля); промышленное (основной фактор производства – капитал); новое индустриальное общество (техноструктура как социальная группа).
У.Ростоу	Уровень развития техники; отраслевая структура хозяйства; доля производственного накопления в национальном богатстве; структура потребления.	Традиционное общество; переходное общество, создание предпосылок для рывка; рывок к самоподдерживающемуся росту; переход к технологической зрелости; «эра массового потребления».
П.Друкер	Факторы производства	Капиталистическое общество; посткапиталистическое общество.
Д.Белл	Роль промышленности	Доиндустриальное общество; индустриальное общество; постиндустриальное общество.
О.Тоффлер	Факторы производства	Первая волна цивилизации – аграрная; вторая волна – индустриальная; третья волна – постиндустриальная.
Й.Масуда, Г.М.Мак-Люэн	Наличие информации и знания	Доиндустриальное общество; индустриальное общество; постиндустриальное общество; информационное общество.

Источник: составлено авторами.

Малых Ольга Евгеньевна, д-р экон. наук, декан факультета экономики и управления Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ). E-mail: kafedra-et@mail.ru

Шамсутдинова Алсу Фанзилевна, соискатель кафедры экономической теории и социально-экономической политики БАГСУ. E-mail: alsu-fsh@yandex.ru

Рассмотрение этих подходов позволяет нам сделать ряд выводов.

Во-первых, опираясь на типологию Д.Белла и О.Тоффлера, можно выделить три периода эволюции экономики и общества: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общество (включая и информационное). При этом следует иметь в виду, что развитие не выражается в форме однонаправленного вектора, а представляет собой сложное сочетание разнонаправленных социальных, экономических, политических, культурных и других процессов.

Во-вторых, в развитии экономики и общества большую роль сыграли три революции: неолитическая, промышленная и научно-техническая, в том числе информационная.

В-третьих, большинство исследователей, начиная с К.Маркса, сходятся во мнении, что основополагающим фактором всех общественно-экономических преобразований являются техника и технологии. При этом на каждой стадии развития экономики и общества происходит переосмысление факторов производства, возможностей и условий рынка, подходов, методов и моделей развития и управления. Можно утверждать, что изменения в технологиях, которые в свою очередь определяют приоритетные сферы для инвестиций, с опережающим эффектом порождают изменения в типах обществ. При этом изменения в территориальных социально-экономических системах, особенно в городах, проявляются с запозданием. Меняются технологии, факторы, средства производства, от которых зависит эффективность деятельности бизнеса, и как следствие – требования к трудовым и интеллектуальным ресурсам, их квалификации, к нормативно-правовой базе, к системам образования и науки, налогообложения, к финансово-кредитной системе, к инфраструктуре и т. д., которые, как правило, находятся в компетенции органов государственной власти и местного самоуправления.

В-четвертых, в литературе нет единого мнения в отношении периодизации различных типов обществ. По мнению французского ученого Р.Арона, «легко дать абстрактное определение каждой формы социума, но трудно обнаружить его конкретные пределы» [6]. Д.Белл также считает, что невозможно точно датировать социальные процессы [1]. Границы между периодами условны, размыты во времени, и трудно оценить, где относительно них расположены те или иные города. Более того, рубеж индустриализации уже прошли страны с развитой экономикой, в настоящее время его проходят большинство городов-миллионеров России, а также крупные города, и на разных стадиях находятся малые и средние города. Поэтому основное внимание мы уделяем наиболее общим тенденциям развития городов, которые уже сегодня определяют их будущее развитие в глобальной экономике и которые необходимо учитывать при разработке стратегий и программ их развития. В таблице 2 представлены характеристики и инструменты регулирования городского развития в условиях доиндустриального, индустриального и постиндустриального типов общества.

Доиндустриальное общество характеризуется наличием добывающих видов хозяйственной деятельности: земледелие, извлечение полезных ископаемых, рыболовство, заготовка леса. Сельское хозяйство оставалось основной сферой экономики Англии, самой развитой в экономическом отношении страны, вплоть до 30-х гг. XIX в. [3, 662]. Согласно британской переписи населения 1851 г., число занятых в сельском хозяйстве составляло наибольшую долю, «а средняя английская фабрика нанимала менее 200 рабочих; при этом десятки тысяч ручных ткацких станков еще работало в деревне» [1, 166]. Доля занятых в сельском хозяйстве в Бельгии, Германии (вплоть до 1895 г.), Франции (вплоть до начала второй мировой войны) составляла более 50 %.

С точки зрения Ф.Броделя, все города, если абстрагироваться от их самобытности, всегда «говорили на одном и том же языке: это был непрерывный

диалог с деревней, первая необходимость повседневной жизни» [2, 448]. При этом ошибочно полагать, что развитие сельских поселений привело к появлению городов. Вплоть до XVIII в. даже в крупных городах (Франкфурт-на-Майне, Вормс, Базель, Мюнхен, Нюрнберг) сохранились различные виды сельскохозяйственной деятельности, имелись сады, огороды и поля. А «в Венеции еще в 1746 году приходилось запрещать разведение свиней» [2, 454]. Множество небольших городов с трудом можно было отличить от деревни (Севилья, Ротенбург, Бар-ле-Дюк), во время сбора урожая практически все городские жители (в том числе ремесленники) были заняты на полевых работах [2, 455]. Такое состояние городов было обусловлено близостью деревень и скоростью перевозок продовольствия. Связующим экономическим звеном между деревней и городом выступали рынки, являвшиеся движущей силой развития доиндустриальных городов. Этот тип обмена имел место еще в Древней Греции, Древнем Китае, Вавилоне, Египте и был важным источником доходов городов.

Таблица 2

Характеристики и инструменты городского развития

	Доиндустриальное общество	Индустриальное общество	Постиндустриальное общество
Характеристика	– сельское хозяйство как основа экономики; – мелкое ремесленничество, торговля, развитие рынков, особенно продовольственных.	– урбанизация; – появление и развитие промышленных и военных городов, моногородов, наукоградов.	– развитие сферы услуг, финансовой, банковской сфер, рынка ценных бумаг, информационных технологий, сферы туризма, индустрии развлечений; – возрастание роли нематериальных активов, интеллектуального капитала, наукоградов; – появление инноградов.
Инструменты	модель сельскохозяйственного штандорта Й.Тюнена	планирование, прогнозирование, разработка пятилетних планов, нормирование, научная организация труда.	– стратегическое планирование и управление; – анализ внешней среды; – программно-целевой подход, государственно-частное партнерство; – бюджетирование, ориентированное на результат; – управление конкурентоспособностью, рисками; – городской маркетинг, брендинг; – модель «город–предприниматель»; – открытые общественные обсуждения; – концепция устойчивого развития; – управление знаниями и др.

Источник: составлено авторами.

Среди моделей развития экономики города в условиях доиндустриального общества следует выделить работу немецкого экономиста Й.Тюнена «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике» (1826). Учитывая такие факторы, как транспортные затраты, доходность и урожайность с единицы площади, Й.Тюнен построил модель оптимального размещения сельскохозяйственной деятельности вокруг города¹ и выделил шесть поясов размещения, начиная от высокопроизводительного хозяйства и заканчивая скотоводством [5, 42–43]. Зональные организации экономического пространства, сложившиеся вокруг доиндустриальных Лондона и Парижа, являются типичным примером схемы Й.Тюнена. Так, районы, прилегающие к Темзе, и кольцо городов (Аксбридж, Брентфорд, Кингстон, Хэмпстед, Уотфорд, Сент-Олбанс, Хартфорд, Кройдон, Дартфорд) «хлопотали на службе у столицы, занимались помолом зерна и

¹ Модель известна так же как «кольца Тюнена» и теория сельскохозяйственного штандорта.

вывозом муки, приготовлением солода, отправкой продовольствия или мануфактурных изделий в огромный город» [3, 15]. Далеко отстояли от города те районы, которые занимались скотоводством, – Уэльс и Шотландия.

Таким образом, доиндустриальные города всегда были окружены множеством деревень, и такая форма размещения была взаимовыгодной и необходимой для выживания. Это применимо и для стран Нового Света, где Европа создавала свои города, «как бы сброшенные на парашюте на пустое место, города, где жители либо сами, либо с помощью аборигенов создавали деревни-кормилицы» [2, 452].

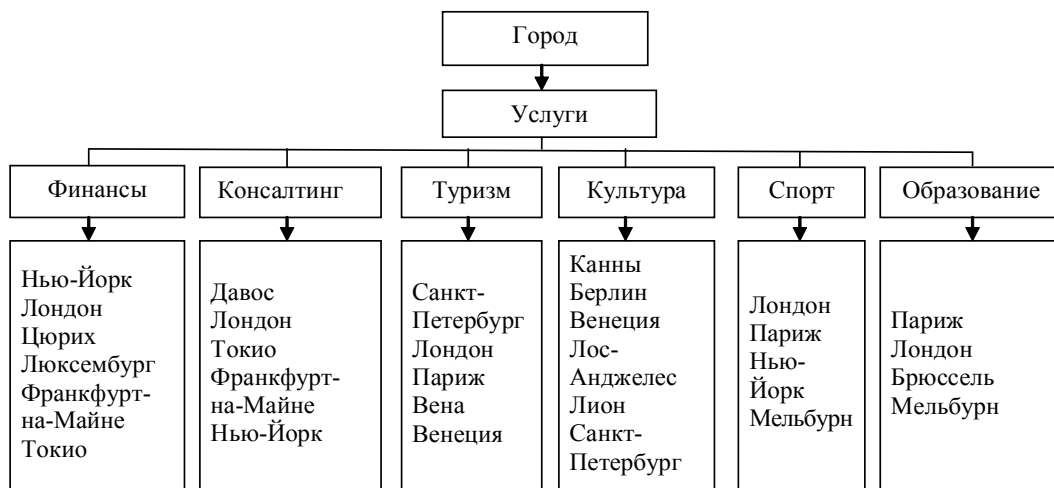
Индустриальное общество. Началом его становления принято считать промышленную революцию в Англии (1750–1760-е гг.). Индустриальный тип общества Д.Белл рассматривает как фабричное хозяйство, основанное на приложении энергии к машинам в целях массового производства товаров, а труд представляет собой взаимодействие с техносферой. Индустриализация характеризуется увеличением скорости протекания многих процессов. Так, с прокладкой первого межконтинентального кабеля (1857) Э.Вагеман утверждал, что «пространство потерпит поражение» [4, 378]. Экономика переходит в новое качественное состояние, облик которого определяют техника, массовая занятость, организация производства и совершенствование продукции. По мнению О.Тоффлера, любой тип общества можно описать с помощью «скрытого кода» – системы правил или принципов, отражающихся во всех сферах деятельности цивилизации. Для индустриальной волны он выделяет шесть таких принципов: стандартизация, специализация, синхронизация, концентрация, максимизация и централизация [8].

В Великобритании, Германии, США бурное развитие мануфактурного производства, железнодорожного транспорта, освоение многих полезных ископаемых способствовали стремительной урбанизации, появлению новых промышленных городов. В Англии крупными городскими центрами в 1835 г. были фабричные города: Лидс («шерстяная столица»), Шеффилд, Бирмингем (города угольных бассейнов), Манчестер, Ливерпуль [4, 621]. Самыми известными городами, в которых развито суконное производство, были Брэнфорд, Галифакс, Халдерсфилд, Уэйкфилд [7, 22–23]. В индустриальном обществе города и центры производства возникают в местах, где сочетаются наличие водных путей и природных ресурсов. На примере США Д.Белл показывает, что разработка месторождений железной руды и угля на севере страны способствовала созданию сталелитейной промышленности и благодаря ей – автомобильной, станкостроительной, резиновой и т. д. «При наличии водно-транспортной системы, связывающей их воедино, налицо все территориальные основания для возникновения индустриального сердца США, цепочки городов – Чикаго, Детройта, Кливленда, Буффало и Питтсбурга, расположившихся вдоль озер и рек» [1, СХХ]. Другой американский ученый, занимающийся исследованиями в области городской экономики, А.О'Салливан, приводит примеры портовых городов, развивавшихся вследствие размещения промышленных предприятий: Сиэтл – «город лесопилен»; Балтимор – крупный центр отправки перемолотой пшеницы в Вест-Индию [7, 56].

Города Европы на протяжении столетий развивались относительно независимо от государства, «как автономные миры, по-своему. Они перехитрили государство, построенное на территориальном принципе» [2, 449].

Постиндустриальное общество. Развитие сферы услуг с 70-х гг. XX в. выдвинуло новые требования к городам. Для того чтобы привлечь инвесторов и сохранить социально-экономическую стабильность в изменившихся условиях, каждый город выбирал одно или несколько перспективных направлений: финансовые услуги, консалтинг, рекламная деятельность, развитие туризма, культуры, индустрии развлечений. Постиндустриальный город – это город, который способен предложить качественный набор новых услуг (см. рис.).

В конце XX века одним из основных ресурсов в сфере экономики и общества становится информация. В эпоху информационного общества происходит расширение производства электронной индустрии, интенсивное оснащение всех сфер деятельности компьютерной техникой и информационными технологиями, благодаря чему возникает возможность оптимизации многих экономических процессов. Возникают новые типы городов (инновационные города), возрастает значимость наукоградов, особых экономических зон, технопарков.



Услуги постиндустриального города

Информатизация создает возможность быстрого и постоянного обмена идеями, а также формирует условия для установления обратной связи «производители–потребители», органов государственной и местной власти с населением; способствует развитию институтов и механизмов общественного участия в процессе подготовки стратегий и программ развития (Санкт-Петербург, Новосибирск). Общественное участие заключается в выстраивании экономической политики города на условиях согласия всех заинтересованных сторон, в управлении через процедуру общественного контроля и обратной связи в ходе корректировки разработанных планов. Информатизация позволяет применить мощную, гибкую платформу для реализации концепции общественного участия. Вместе с тем развитие информационных технологий и процессы глобализации способствуют росту неопределенности внешней среды организаций и экономической системы в целом, что обуславливает специфику применяемых инструментов перспективного развития городов.

Постиндустриальное общество характеризуется не только сервисной экономикой и информатизацией, но и тем, что ключевая роль в нем отводится интеллектуальному капиталу, который становится основным фактором производства. Если капитал и труд – главные структурные элементы индустриального социума, то информация и знание – основа общества постиндустриального [1]. В центре постиндустриальной экономики находится человек, создающий знание. Материальные активы отходят на второй план, а нематериальные активы, знания и информация становятся определяющим экономическим ресурсом. Новой экономике необходимы интеллектуальные ресурсы, способные создавать знания, а на их основе – инновации. В этих условиях города будут конкурировать не только за инвестиции, но и за нематериальные активы, поэтому подходы и инструменты стратегического развития должны быть ориентированы на создание знаний и управление ими.

Таким образом, рассматривая изменение городов во взаимосвязи с эволюцией типов обществ и экономики, можно выделить следующие тенденции. Во-первых,

наблюдается рост неопределенности среды, в которой функционирует город. Качественные изменения в жизни и труде людей вызывают встречные процессы в развитии науки и технологий, изменение в одной из сфер является причиной или следствием изменений другой. Качество жизни становится одним из основных индикаторов социально-экономического развития. Усиливается значение таких факторов, как знания, информация и экология. Поэтому в управлении развитием городов в постиндустриальном обществе появляются такие инструменты, как общественное участие, управление рисками и концепция устойчивого развития.

Во-вторых, повышается значимость институциональной среды. Ведь создав оптимальные, благоприятные для бизнеса и жителей условия, город получит возможность не только привлечения ресурсов, но и их самостоятельного развития. Обостряется конкуренция за государственные (особенно федеральные) инвестиции, за проведение мероприятий мирового уровня, от которых города получают значительный социально-экономический эффект.

Литература

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / пер. с англ. 2-е изд., испр. и доп. – М.: Academia, 2004. – 788 с.
2. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 1. Структуры повседневности: возможное и невозможное / пер. с фр. Л.Е.Куббеля. 2-е изд. – М.: Изд-во «Весь мир», 2006.
3. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 2. Игры обмена / пер. с фр. Л.Е.Куббеля. 2-е изд. – М.: Изд-во «Весь мир», 2006.
4. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 3. Время мира / пер. с фр. Л.Е.Куббеля. 2-е изд. – М.: Изд-во «Весь мир», 2007.
5. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов. 3-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.
6. Иноземцев В.Л. Постиндустриального общества теории // Новая философская энциклопедия. Институт философии Института РАН. – http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/8895
7. О’Салливан А. Экономика города / пер. с англ. 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2002.
8. Тоффлер Э. Третья волна. – М.: Изд-во АСТ, 2004.

Проблема рождаемости: о необходимости междисциплинарного подхода к анализу

Г.РОССИНСКАЯ, Я.СКРЯБИНА

Как известно, поведенческая экономическая теория, альтернативная так называемому мейнстриму – основному неоклассическому течению экономической науки – описывает реальный процесс принятия решений в различных областях экономики, в частности, в домохозяйствах. При этом доминирующим, в отличие от представителей мейнстрима, приверженцы данного направления считают не рациональное, а конвенциональное (подчиняющееся определенным формальным и неформальным правилам, установкам) поведение.

Россинская Галина Михайловна, д-р экон. наук, профессор Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ). E-mail: g-ross@mail.ru
Скрябина Яна Альбертовна, канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник отдела социально-экономических исследований НИЦ проблем управления и государственной службы БАГСУ

Основоположником поведенческой экономической теории по праву считается американский экономист, лауреат Нобелевской премии Г. Саймон. Заметим, что отнюдь не случайно этот замечательный ученый-экономист был одновременно профессором психологии: теории, описывающие процесс принятия решений, как правило, весьма психологичны, а поведенческая экономика в целом является показательным примером реализации принципа междисциплинарности в социально-экономических исследованиях.

Можно полностью согласиться с тем, что «социальные дисциплины нельзя отделить друг от друга на основе различий в методе исследования», а также с тем, что в отношении наук, изучающих общество, «разделение объектов исследования может быть лишь весьма условным» [3]. Об этом свидетельствует, в частности, формирование на стыке экономики и социологии новой дисциплины – социэкономике [7].

Необходимость единого системного подхода к проблемам общественного развития в настоящее время не вызывает сомнений, поскольку общество по своей природе представляет собой сложную единую систему. Нам бы хотелось сформулировать аналогичное утверждение по отношению к человеческому поведению: все аспекты человеческого поведения, каждый из которых является объектом изучения отдельной дисциплины (психология, экономика, социология, политология и др.), должны рассматриваться в комплексе. В этом смысле перспективным представляется обсуждение не только метатеории общественного развития и управления поведением человека в социально-экономических системах [2], но и теории человеческого поведения в целом.

Речь идет о том, что человек – существо биосоциальное. Он одновременно является и «человеком экономическим», и «человеком психологическим», и «человеком политическим» и т. д., представляя соответствующий интерес для разных наук. Однако все эти аспекты человеческого поведения переплетены и взаимообусловлены, в связи с чем должны изучаться в комплексе, во взаимном влиянии и взаимодействии.

Продemonстрируем целесообразность применения междисциплинарного подхода на примере репродуктивного поведения человека, которое изучает такая наука, как демография.

Фактический уровень рождаемости на той или иной территории и в тот или иной период и его динамика складываются под воздействием *двух основных типов факторов*: факторов *демографической структуры* (распределение населения по полу, возрасту, семейному состоянию) и факторов *репродуктивного поведения* (принятие и реализация конкретных решений, связанных с рождением детей). Эти факторы не только связаны друг с другом, но и, в свою очередь, находятся под влиянием уровня рождаемости и формирующих его факторов еще более раннего периода.

К основным структурным элементам репродуктивного поведения относятся: *потребность в детях*, регулируемая репродуктивными нормами и ценностями, репродуктивными установками и мотивами; *многообразные семейные ситуации и условия жизни*, способствующие либо препятствующие реализации потребности в детях; *процесс избирательной оценки условий реализации потребности в детях*, формирующий линию репродуктивного поведения; *результаты репродуктивного поведения* (итоговое число детей в семье). Все структурные элементы тесно взаимосвязаны друг с другом, изменение одного из них приводит к изменению других элементов, но сама структура остается неизменной. Главной движущей силой репродуктивного поведения является потребность в детях, которая может рассматриваться как социальная потребность высшего уровня, конкурирующая с другими потребностями.

При формировании потребности в детях огромную роль играют репродуктивные нормы, которые выступают социальным регулятором потребности в детях,

репродуктивного поведения личности. Репродуктивные нормы, которые усвоил индивид и которые вошли в систему его ценностей, определяют его потребность в детях, репродуктивное поведение, а значит, определяют итоговое число детей и уровень рождаемости. Перемены, которые происходили и происходят в России на протяжении последних двух десятилетий, повлияли на изменение норм детности: происходит постепенный переход от двухдетной модели к однодетной как идеальной модели семьи. Важную роль в формировании этой тенденции сыграли общемировые тенденции изменения модели семьи, но российские реалии определяют специфику данных процессов в нашей стране. Таким образом, важным фактором репродуктивного поведения, во многом детерминирующим уровень рождаемости, являются ценностные ориентации личности, от которых зависит потребность в детях, а также оценка условий ее реализации и репродуктивная мотивация. Соответственно, закономерности репродуктивного поведения невозможно понять вне контекста таких наук, как социология и психология.

Методология анализа рождаемости предполагает использование понятия «репродуктивный потенциал». Репродуктивный потенциал – это потенциальные возможности рождаемости при сложившейся демографической структуре, возможности для максимальной реализации репродуктивности, определяемые сложившейся демографической структурой населения, его репродуктивным здоровьем, а также физической и психической способностью индивида к воспроизводству здорового потомства.

Репродуктивный потенциал при сложившейся структуре населения может быть реализован в разной степени – как на уровне населения в целом, так и в отдельных социальных группах, различающихся по своим репродуктивным установкам, уровню материального благосостояния, образования, месту проживания и т. д. Степень реализации репродуктивного потенциала определяется репродуктивным поведением семей в зависимости от имеющейся потребности в детях и условий для ее реализации. Репродуктивное поведение выступает механизмом реализации сформировавшегося репродуктивного потенциала населения. Очевидно, что репродуктивный потенциал нельзя оценить вне контекста такой науки, как медицина. Анализ же проблемы его реализации требует участия экономической науки.

Уровень рождаемости в стране (регионе) в настоящее время определяется, с одной стороны, сложившейся демографической структурой населения, детерминирующей его репродуктивный потенциал (потенциально возможный уровень рождаемости); с другой стороны – репродуктивным поведением семей, которое обеспечивает реализацию репродуктивного потенциала в той или иной степени (в зависимости от сложившихся установок, условий и т. д.). При этом если демографическая структура рассматривается как сложившееся условие, которое в настоящий момент нельзя изменить, то репродуктивное поведение – как важнейший фактор рождаемости, на который можно и нужно воздействовать в рамках государственной социально-демографической политики. Социально-экономические факторы определяют возможности для реализации потребности в детях, в конечном счете – возможности реализации репродуктивного потенциала.

Для жителей постсоветской России характерна детерминирующая репродуктивное поведение специфика соотношения мотивов деторождения, которая не выводит их за рамки общих закономерностей, но несколько иначе расставляет акценты. Это связано со спецификой соотношения таких элементов репродуктивного поведения, как потребность в детях и оценка конкретной социально-экономической ситуации, в которой находится семья. При этом сформировавшаяся за счет психологических и социальных мотивов *потребность в детях* может ограничиваться или вовсе «заглушаться» трезвой *оценкой социально-экономической ситуации семьи* и связанными с этим опасениями, негативной оценкой своих возможностей

родить и воспитать ребенка в условиях социально-экономического кризиса. В связи с этим можно предположить, что для жителей постсоциалистической России, более половины семей которых характеризуются невысоким уровнем жизни, в иерархии репродуктивных мотивов экономические соображения играют существенную роль, зачастую заставляя заботиться даже не об укреплении материального положения семьи, а об ее элементарном экономическом выживании. В этих условиях экономические мотивы, возможно, и не формируют положительную репродуктивную мотивацию, но, несомненно, способны ограничивать ее, зачастую вступая в противоречие с психологическими и социальными мотивами. Тем самым имеющийся *репродуктивный потенциал может реализоваться далеко не в полной мере*. Так, неблагоприятные социально-экономические условия трансформационной российской экономики и изменение стереотипов репродуктивных установок населения сыграли определяющую роль в формировании модели репродуктивного поведения значительной части семей, ограничивая возможности реализации репродуктивного потенциала населения страны и тем самым способствуя снижению рождаемости.

Для количественной оценки репродуктивного потенциала и степени его реализации мы рассчитали гипотетический минимум естественной рождаемости, который формируется исключительно под влиянием демографических факторов, и сопоставили с ним фактический общий коэффициент рождаемости, который характеризует ситуацию, реально сложившуюся под воздействием всего комплекса факторов репродуктивного поведения. В соответствии с нашими расчетами, социально-биологический потенциал рождаемости в Республике Башкортостан в начале XXI в. реализуется менее чем на треть, в России – менее чем на четверть. Как показывают расчеты, потенциал рождаемости и в Республике Башкортостан, и в России в целом достаточно высокий, но степень его реализации низкая.

При сложившихся тенденциях развития демографических процессов в ближайшей перспективе в стране возможно еще большее сокращение рождаемости. Чтобы избежать этого, при разработке мер демографической политики, направленных на повышение рождаемости, необходимо учитывать соотношение факторов демографической структуры и репродуктивного поведения в их совокупном влиянии на уровень рождаемости, более активно воздействовать на репродуктивное поведение, способное увеличить степень реализации имеющегося репродуктивного потенциала населения.

Междисциплинарный подход к данной проблеме дает возможность взглянуть на проблему рождаемости системно. В частности, необходимо более внимательно рассмотреть влияние экономических факторов на репродуктивное поведение населения и в конечном счете – на рождаемость.

Может ли реализация экономических мер повлиять на репродуктивное поведение россиян? Точного и аргументированного ответа на этот вопрос пока не может дать ни экономическая, ни демографическая наука. Нет сомнений, что некоторый прирост рождаемости, наблюдавшийся в последние годы, произошел как за счет увеличения доли женщин активного репродуктивного возраста, так и за счет материальной помощи семьям, имеющим детей. Однако только по результатам следующей переписи населения (ориентировочно в 2020 г.) будет видно, является ли повышение рождаемости ответом на реализацию новых мер по поддержке семей с детьми или же это тайминговый сдвиг [1].

Большинство ученых (экономистов, демографов, философов, социологов) и специалистов, занимающихся проблемами народонаселения и демографической политики, считают, что меры материального стимулирования рождаемости (различные пособия семьям с детьми, увеличение их размеров и т. д.) не смогут решить проблему низкой рождаемости. Опыт ряда стран свидетельствует о том, что материальная поддержка семей с детьми приводит лишь к незначительному и краткосрочному эффекту.

Однако есть основания предполагать, что характеристики, связанные с уровнем жизни, все же оказывают значительное влияние на тенденции изменения уровня рождаемости. Так, А.Шевяков утверждает, что ситуация с рождаемостью в России обусловлена относительной бедностью по социально-экономическим возможностям репродуктивного поведения и связанным с этим так называемым относительным неравенством [8].

По мнению А.Шевякова, «неравенство может играть двоякую роль в экономике. В нормальных условиях оно создает стимулы для продуктивной конкуренции и полного использования потенциальных возможностей социально-экономического развития. В этих условиях масштабы общего неравенства близки к масштабам нормального неравенства. Но в условиях, когда избыточные преимущества одних слоев населения обеспечиваются за счет ограничения возможностей других, более многочисленных слоев, неравенство препятствует социально-экономическому развитию. В этих условиях общее неравенство значительно превышает нормальное, то есть имеется высокое избыточное неравенство, которое отражает неспособность общества в равной степени использовать экономические потенциалы всех трудоспособных групп населения и обеспечивать приемлемый уровень жизни группам населения, нуждающимся в социальной поддержке» [8].

С точки зрения исследователя, нормальное неравенство всегда обнаруживает себя как позитивный фактор, а избыточное неравенство – как негативный, и динамика социально-экономических и демографических процессов хорошо объясняется динамикой соотношений между этими факторами. Так, динамика коэффициентов рождаемости и смертности с высокой степенью статистической значимости объясняется соответствующими индексами избыточного неравенства. Детальный анализ зависимости коэффициентов рождаемости, смертности и естественного прироста населения от различных показателей неравенства, уровня жизни и бедности дает возможность А.Шевякову сделать вывод о том, что абсолютные значения этих показателей не проявляют статистически значимых корреляций с показателями рождаемости и смертности, в то время как относительные объясняют 85–90 % их изменений.

В настоящее время, по мнению А.Шевякова, доходы более 60 % населения находятся ниже определенных границ, что не позволяет этой части населения эффективно реализовывать себя в экономике и оказывает воздействие на их здоровье и репродуктивное поведение. По расчетам данного автора, в среднем снижение избыточного неравенства на величину 0,1 повышает коэффициент рождаемости примерно на 2 пункта.

В соответствии с расчетами данного исследователя, оптимальными являются параметры распределительных механизмов, при которых неравенство находится в пределах значений от 7 до 9 для коэффициента фондов. «Именно при таких параметрах распределения большая часть населения сможет реализовывать свои чаяния в экономическом и репродуктивном поведении, сохранении своего здоровья, наращивании человеческого потенциала и т. п.». С нашей точки зрения, данная позиция, согласно которой ориентация на нужды большинства населения – ключевой момент, носящий системный характер в решении задачи изменения направления вектора демографической динамики, заслуживает безусловной поддержки.

На наш взгляд, рост рождаемости, наблюдающийся в последние годы, имеет потенциал дальнейшего ее увеличения за счет повышения материального достатка населения, поскольку низкий уровень доходов ограничивает репродуктивные установки определенных социально-доходных групп россиян. Данная проблема требует специальных социологических исследований. Низкий уровень доходов не позволяет большей части населения приобрести жилье или построить индивидуальное жилье, что влияет на такой важный элемент репродуктивного

поведения, как реализация репродуктивных установок. Поэтому одним из важнейших направлений жилищной политики России должна стать поддержка молодых семей в части улучшения жилищных условий. Молодые семьи, как правило, не могут получить доступ на рынок жилья без посторонней финансовой поддержки. Решение жилищной проблемы для большинства молодых семей станет основой стабильных условий жизни и, по нашему мнению, окажется более эффективной и быстросействующей мерой материального стимулирования рождаемости, чем выплата пособий семьям, имеющим детей.

Несомненно, что меры экономического и административно-правового характера играют важную роль в демографической политике, проводимой в отношении рождаемости. Однако законопроектами и материальным стимулированием уровень рождаемости повысить невозможно, потому что они только улучшают условия жизни и содействуют удовлетворению уже имеющейся потребности в определенном числе детей, но не повышают саму потребность в детях. Экономические меры способствуют более полному удовлетворению той потребности семей в детях, которая имеется сейчас. Но в настоящее время у большинства населения имеется потребность в том, чтобы в семье было один-два ребенка. Для того, чтобы страна вышла из депопуляции, нужно, чтобы по крайней мере 50 % семей в стране имели трех детей. Социологические опросы женщин в разных регионах России показали, что подавляющее их большинство даже при идеальных условиях (решении всех бытовых и материальных проблем) не готовы рожать более двух детей [6].

Как видим, все направления демографической политики в отношении рождаемости должны быть согласованы с такими сферами социальной политики, как политика в сфере доходов и оплаты труда, образования, жилищного строительства, здравоохранения, занятости, культурной политики, молодежной, семейной, политики социальной защиты населения и т. д. Но прежде чем быть взаимно согласованными, эти меры государственной политики должны быть просчитаны и комплексно обоснованы с позиций целого ряда «заинтересованных» наук – демографии, социологии, экономики, психологии.

Литература

1. Зверева Н.В., Архангельский В.Н. Современная политика в области рождаемости в России: предварительные итоги и перспективы // Демографические перспективы России и задачи демографической политики: материалы науч.-практ. конф., 6–8 апр. 2010 г. – М., 2010.
2. Петросян Д., Фаткина Н. «Экономический империализм» и метатеория управления поведением человека // Общественные науки и современность. – 2009. – № 1. – С. 166–176.
3. Полтерович В. Становление общего социального анализа // Общественные науки и современность. – 2011. – № 2. – С. 101–111.
4. Россинская Г. Домохозяйство в системе субъектов потребительского поведения. – СПб.: Недра, 2007.
5. Скрыбина Я. Особенности репродуктивного поведения населения в условиях трансформационной российской экономики. – Уфа: БАГСУ, 2012.
6. Слуцкер В. В наших семьях мало детей, но это оттого, что мы эгоистичны, а не оттого, что бедны. – http://www.council.gov.ru/inf_ps/chronicle/2007/11/item6778.html
7. Шабанова М. Социоэкономика и современность (о пользе и рисках экспансии экономического подхода) // Общественные науки и современность. – 2010. – № 4. – С. 100–115.
8. Шевяков А. Мифы и реалии социальной политики // Вестник Института социологии. – 2010. – № 1. – С. 48–92.

Дефиниции интеллектуальных услуг: некоторые аспекты систематизации

О.КОТОМИНА

Подходы к определению интеллектуальных услуг. С середины 1990-х гг. наблюдается повышение интереса к проблеме определения роли знаний и инноваций в современной экономике, к изучению интеллектуальных услуг. Это подтверждается и увеличением числа исследований, посвященных данной проблеме (с 2000 по 2012 г. ежегодное число публикаций по тематике интеллектуальных услуг в изданиях, реферируемых электронным ресурсом Web of Knowledge, увеличилось в 16 раз: 2000 г. – 2 статьи, 2012 г. – 33 статьи).

Однако по сравнению с производственным сектором сфера интеллектуальных услуг остается менее изученной. Это особенно характерно для России, где сектор интеллектуальных услуг только начинает развиваться.

Термин «интеллектуальные услуги» получил более широкое распространение в нашей стране. В международной же практике используется термин «знаниемое бизнес-услуги» (Knowledge Intensive Business Services, или KIBS). В данной статье мы будем использовать эти понятия в качестве синонимов.

Поскольку сектор интеллектуальных услуг является динамично развивающимся, его границы достаточно подвижны, что создает определенные сложности, связанные с их точным определением. Для получения детального представления о содержании интеллектуальных услуг важно определить их характеристики, а затем проанализировать, каким образом они могут быть идентифицированы в рамках существующей классификации секторов экономики.

Услуги, в отличие от товаров, обладают уникальными характеристиками, такими как неосязаемость, неотделимость производства услуги от ее потребления, непостоянство качества, невозможность хранения. «Услуговую форму обмена отличает от товарной прямая связь производителя и потребителя, ее результатом не является осязаемый, материализованный продукт труда. Но сам этот труд должен быть признан обществом, учтен и оценен», – отмечает Л.М.Кликич [4].

В дополнение к указанным базовым характеристикам в литературе приводятся такие характеристики интеллектуальных услуг, как высокая кастомизация, риск и неопределенность, основанность на доверии, что усугубляет сложность оценки потребителями этих услуг [7]. Однако перечень приведенных характеристик не является конечным, более того, не все интеллектуальные услуги, относимые к данной категории другими авторами, соответствуют всем перечисленным характеристикам.

Профессор Института инновационных исследований Университета Манчестера Й.Майлз и его коллеги определяют знаниеемкие бизнес-услуги как услуги, которые включают экономические виды деятельности, результатом которых является создание, накопление или распространение знаний [10].

Й.Майлз и М.Тойвонен сходятся во мнении, что знаниеемкие бизнес-услуги – это виды бизнеса, которые обеспечивают услугами организации, когда они нуждаются в решениях, требующих специальных знаний, которыми эти организации не обладают [11].

Е.Мюллер и Д.Долоре предприняли попытку определения знаниеемких бизнес-услуг посредством рассмотрения ключевых элементов данного понятия. Так, по их мнению, термин «бизнес-услуга» связан с теми специализированными услугами, которые потребляются частными фирмами и общественными организациями и не производятся для частного потребления. Понятие «знаниеемкий» может быть охарактеризовано как с точки зрения квалификации труда, так и в терминах условий

Котомина Ольга Викторовна, старший преподаватель кафедры общего менеджмента НИУ ВШЭ (Пермь). E-mail: KotominaOV@gmail.com

взаимодействия производителя и потребителя услуг. Термин «знаниемые компании» употребляется в отношении фирм, которые осуществляют комплексные операции интеллектуального характера, где человеческий капитал выступает доминирующим фактором [12].

Авторами другого подхода являются Д.Карр, Дж.Маркусен и К.Маскус. В отличие от упомянутых выше исследователей они определили не характеристики интеллектуальных услуг, а три основные особенности знаниеемкой экономической деятельности:

- она может быть географически отделена от производства товаров и услуг, если реализуется для сопровождения такого производства;
- по сравнению с производством товаров и услуг она в гораздо большей степени зависит от квалифицированного труда;
- она частично использует ресурсы, занятые в производстве основного продукта [3].

Предложенная классификация отражает более глубокое понимание интеллектуальных услуг как специфического вида деятельности.

В связи с тем, что до настоящего времени не было сформулировано общепринятого определения интеллектуальных услуг, авторы придерживаются разных подходов и в отношении видов деятельности, относимых к данному сектору. Сравнительный анализ наиболее значимых работ в данной области позволил выявить некий «мейнстрим» в данном вопросе (см. табл. 1).

Таблица 1

Знаниеемкие бизнес-услуги, согласно мнению семи различных авторов [9]

Код NACE	Название сектора	1	2	3	4	5	6	7
22.1	Издательские услуги		*					
64.2	Телекоммуникационные услуги							*
72.1	Консалтинг в области аппаратных средств	*	*	*	*	*	*	*
72.2	Производство программного обеспечения и консалтинг	*	*	*	*	*	*	*
72.3	Обработка данных	*	*	*	*	*	*	*
72.4	Работа с базами данных	*	*	*	*	*	*	*
72.5	Поддержка и ремонт офисного, бухгалтерского и компьютерного оборудования	*	*	*	*		*	*
72.6	Прочие виды деятельности, связанные с компьютерами	*	*	*	*	*	*	*
73	Научные исследования и разработки	*	*	*	*	*	*	*
74.1	Правовая, бухгалтерская и аудиторская деятельность	*	*		*	*	*	*
74.2	Архитектурная и инжиниринговая деятельность и связанное с ней техническое консультирование	*	*	*	*	*	*	*
74.3	Техническое тестирование и анализ	*	*		*	*	*	*
74.4	Рекламная деятельность	*			*	*	*	*
74.5	Деятельность по рекрутингу и подбору персонала						*	
74.8	Прочие виды деятельности		*		*	*	*	
92.2	Деятельность в области радио и телевидения		*					
92.4	Деятельность новостных агентств		*					

Как видно из данных таблицы, авторы всех анализируемых работ сошлись во мнении, что знаниеемкими являются такие сферы деятельности, как консалтинг в области аппаратных средств; производство программного обеспечения и консалтинг; обработка данных; работа с базами данных; научные исследования и разработки; архитектурная и инжиниринговая деятельность и связанное с ней техническое консультирование; прочие виды деятельности, связанные с компьютерами. В отношении других сфер деятельности нет единого мнения по вопросу отнесения их к знаниеемким.

Классификации интеллектуальных услуг. Проанализировав существующие подходы авторов к определению интеллектуальных услуг, для более глубокого понимания сущности изучаемого вопроса перейдем к рассмотрению их классификаций. Здесь также отсутствует единство взглядов. В качестве основной причины отсутствия единой классификации интеллектуальных услуг С.Киндер и другие исследователи выделяют отсутствие критерия измерения наукоемкости [8].

Одной из наиболее распространенных является классификация интеллектуальных услуг, принадлежащая профессору Й.Майлзу. Он предложил разделить все интеллектуальные услуги на две категории. Первая включает в себя традиционные профессиональные услуги (P-KIBS), основанные на социальных и институциональных знаниях, – консультации по управлению, рыночные исследования, бухгалтерский учет и т. д. Во вторую категорию входят услуги, в основном связанные с информационными и коммуникационными технологиями (T-KIBS): консалтинг в области исследований и разработок, дизайн, архитектурные и инжиниринговые услуги и т. д. [10].

Национальный научный совет США предложил альтернативную двухэлементную классификацию знаниеемких бизнес-услуг: услуги, ориентированные на рынок, и услуги, ориентированные на государственный сектор экономики. К рыночным услугам были отнесены коммуникационные, финансовые и бизнес-услуги, к государственным – услуги в сфере образования, здравоохранения, услуги по организации досуга и развлечений, туризм.

Эта классификация была модифицирована такими исследователями, как Р.Джавалджи, А.С.Гросс, В.Джозеф и Е.Гранот, путем группировки знаниеемких бизнес-услуг в соответствии с необходимым уровнем мастерства или знаний. Описанная классификация представлена в таблице 2. Однако она не нашла широкого применения в научной среде, в отличие от статистической классификации экономической деятельности Европейского Сообщества (NACE), которая была взята за основу при проведении сравнительного анализа состава сектора на основе семи ключевых работ в данной сфере, представленного выше.

Таблица 2

**Классификация интеллектуальных услуг
по секторам и интенсивности знаний [7]**

Требуемый уровень мастерства/знаний	Государственный сектор	Рыночный сектор
Низкий	– туристические услуги; – услуги транспортировки; – услуги ресторанов; – организация парковки по системе «автомобиль–автобус».	– центр телефонного обслуживания; – техническая поддержка; – базы данных и обработка данных; – услуги печати; – поиск персонала; – рыночные исследования; – послепродажное обслуживание.
Средний	– образовательные услуги; – музеи и галереи; – обучение технике безопасности труда; – прочие государственные услуги.	– IT-аутсорсинг; – начисление заработной платы; – процесс учета; – коммуникационные услуги; – реклама; – отчет по рыночным исследованиям; – консалтинг в сфере программного и аппаратного обеспечения.
Высокий	– дистанционное обучение; – рентгенография; – фармацевтические и биотехнические услуги; – тест на наркотики; – лабораторные тесты; – охранные услуги; – налоговый аудит; – контроль и надзор за границей.	– логистические услуги, разработка сети поставок; – исследования и разработки; – частные лабораторные тесты; – развитие программного обеспечения; – архитектурные и инжиниринговые услуги; – дизайн продукта или услуги; – банковские и финансовые услуги; – бухгалтерский учет и налогообложение; – управленческое консультирование.

В России в сектор интеллектуальных услуг включаются такие услуги, как маркетинговые, управленческий консалтинг, финансовые, аудиторские, юридические услуги, IT-консультирование, инжиниринг и т. д. Однако, в противовес классификации Национального научного совета США, в данный сектор не включаются услуги государственного сектора экономики – образования, здравоохранения и т. д.

Таким образом, в настоящее время отсутствует единый подход к знаниеемким бизнес-услугам и в их определении, и в отношении их обязательных характеристик, и в имеющихся классификациях. Аналогичная картина возникает и при рассмотрении вопроса об отнесении интеллектуальных услуг к определенному сектору экономики.

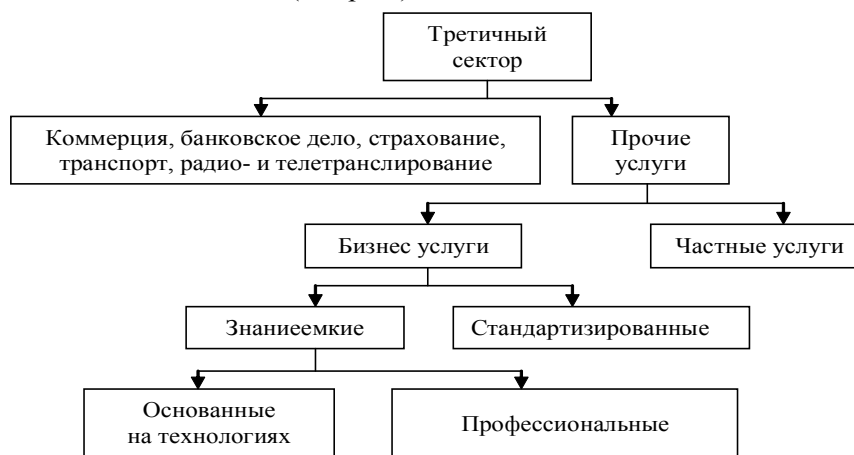
Интеллектуальные услуги как четвертичный сектор экономики. Согласно модели Кларка–Фишера, разработанной в середине XX в., которая впоследствии стала общепризнанной, в экономической модели общества существует три сектора. Под «первичным» сектором понимают сельское хозяйство и добычу полезных ископаемых; к «вторичному» сектору относится обрабатывающая промышленность; «третичный» сектор объединяет все услуги – от транспорта и связи до образования и государственного управления [3].

Изначально богатство определялось собственностью на землю или природные ресурсы, затем его главным источником стал капитал. В результате индустриальной революции возросла значимость профессиональных навыков и технологий. С возникновением глобальных рынков ценность знаний и уникальность опыта как базиса конкурентных преимуществ многократно увеличилась. Эффективность, основанная на масштабе производства, уступила место инновациям и созданию знаний [1].

В экономике знания можно говорить о возникновении нового вида капитала – «капитала знаний». Новые материалы, технологии производства, обучения и управления производственными процессами, с одной стороны, повышают требования к знаниям работников, а с другой стороны – обеспечивают повышение эффективности производства и конкурентоспособное качество выпускаемой продукции [2].

В последние десятилетия наблюдается распространение бизнес-услуг. Этому способствовало множество факторов, но все они так или иначе сводятся к углублению разделения труда, росту специализации и повышению потребности в гибкости производственных процессов. Особое внимание исследователей обращено к интеллектуальным услугам. Многие сходятся во мнении, что именно они играют значительную и даже решающую роль в развитии инноваций, технологических изменениях и экономическом прогрессе [9, 10, 12 и др.].

Место интеллектуальных услуг в третичном секторе экономики можно представить в виде схемы (см. рис.).



Знаниеемкие бизнес-услуги как часть третичного сектора экономики [10]

По мере накопления знаний о сфере услуг обнаружилась ее разнородность, вследствие чего встал вопрос о правомерности объединения всех услуг в один (третичный) сектор экономики. Известно, что основным ресурсом при производстве услуг является труд. Однако труд, используемый при оказании различных услуг, требует различного уровня образования и квалификации. По этой причине сектор услуг был условно разделен на две части путем выделения сектора интеллектуальных (знаниеемких) услуг, который исследователи по сложившейся традиции называли четвертичным. В него входят те виды услуг, которые требуют высококвалифицированного креативного труда [3].

Развитие экономики, основанной на знаниях, предполагает обладание ключевыми компетенциями, обеспечивающими способность компаний как частного, так и государственного сектора адаптироваться к изменяющимся условиям среды. Специфическая роль компаний, оказывающих знаниеемкие бизнес-услуги, в процессе адаптации заключается в обобщении знаний и компетенций для удовлетворения особых потребностей участников рынка. Зачастую создание новых возможностей для инновационных изменений предполагает преодоление существующих корпоративных и институциональных ограничений [13].

Развитие сектора интеллектуальных услуг ограничивается также рядом существующих региональных и национальных препятствий. Я.И.Кузьминов рассматривает эти ограничения на примере сектора информационно-коммуникационных технологий (ИКТ):

1. *Политика регулирования рынка.* Избыточные административные барьеры в области регулирования сектора информационно-телекоммуникационных технологий (сертификация, лицензирование, регистрация) существенным образом повышают издержки деятельности предприятий сектора и препятствуют входу в отрасль новых фирм.

2. *Квалификация рабочей силы.* Отсутствие эффективной политики в области повышения стандартов профильного высшего и среднего профессионального образования при неудовлетворительном качестве подготовки специалистов, не отвечающем современным потребностям экономики, приводит к очевидному «разбазариванию» средств и неиспользованию конкурентных преимуществ страны.

3. *Инновационная инфраструктура.* Неразвитость сети технопарков и бизнес-инкубаторов при невысоком (в среднем) уровне предоставляемых ими услуг, узость системы венчурного финансирования приводят к очевидному недоиспользованию возможностей роста предприятий сектора ИКТ.

4. *Налоговая политика.* Крайне высокая доля заработной платы в структуре издержек фирм производителей ИКТ при избыточно-высоком уровне налогообложения фонда заработной платы в условиях острой конкуренции вынуждает предприятия уходить в тень, оставаясь непрозрачными для инвесторов [5].

Детальное изучение данных факторов позволяет сделать вывод об их важности не только для рассматриваемого сектора ИКТ, но и для сектора интеллектуальных услуг в целом.

Подведем некоторые итоги. По мере развития новой экономики – экономики знаний, постепенно меняется и отношение участников рынка к интеллектуальным услугам. Изначально роль KIBS рассматривалась лишь как обеспечение передачи специализированной информации клиентам. Сейчас же признается, что KIBS обеспечивают изменение состояния клиента на основе знаний [11]. С их помощью не просто передаются существующие знания, а происходит «реинжиниринг знаний» [12].

Анализ существующих определений и классификаций интеллектуальных услуг позволяет выделить следующие ключевые характеристики этих услуг: они основаны на профессиональных знаниях; отличаются исключительно высоким уровнем

добавленной стоимости; требуют активного участия потребителей в процессе производства (сопроизводства); существенно повышают конкурентоспособность заказчиков.

Знаниеемкие бизнес-услуги обеспечивают компании передовыми услугами, зачастую разработанными специально с учетом особенностей заказчика. Такие услуги рассматриваются как ключевые для более эффективного развития государственного сектора и увеличения конкурентоспособности рыночного сектора. Более того, предполагается, что небольшие организации, которым недостаточно опыта и знаний для самостоятельного проведения исследований и осуществления разработок, могут быть инновационными благодаря использованию знаний сектора интеллектуальных услуг [6].

Знаниеемкие бизнес-услуги играют важнейшую роль в инновационных системах отдельных регионов и целых стран. Они способствуют инновациям и открывают потенциал для роста, тем самым стимулируя экономическое развитие на региональном или национальном уровне.

Литература

1. Арыстанбекова А. Экономика, основанная на знаниях // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2008. – № 6. – С. 30–33.
2. Гоженко К.Н. Экономика знания как стратегическая цель модернизации российской экономики // *Terra Economicus*. – 2012. – Т. 10. – № 1. Ч. 2. – С. 37–39.
3. Дорошенко М.Е. Интеллектуальные услуги в России. – М.: ГУ ВШЭ, 2009.
4. Кликич Л.М. Особенности и закономерности эволюции сферы услуг. – <http://www.e-rej.ru/Articles/2005/Klikitch1>
5. Новая экономика – шанс для России: тезисы. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.
6. Aslesen H, Isaksen A. Knowledge Intensive Business Services and Urban Industrial Development. *Studies in Innovation, Research and Education // The Service Industries Journal*. – Vol. 27. – № 3. – April 2007.
7. Javalgi R. G. Assessing Competitive Advantage of Emerging Markets in Knowledge Intensive Business Services // *Journal of Business & Industrial Marketing*. – 2011. – Vol. 26. – Issue 3.
8. Kinder S. Unternehmensorientierte Dienstleistungen // *E.Kulke Wirtschaftsgeographie Deutschlands*. 2., völlig neu bearb. Aufl. Spektrum Akademischer Verlag, Heidelberg, 2010. – P. 265–286.
9. Koch A., Stahlecker T. On the Significance of Economic Structure and Regional Innovation Systems for the Foundation of Knowledge-Intensive Business Services: a Comparative Study in Bremen, Munich, and Stuttgart, Germany // *Arbeitspapiere Unternehmen und Region Working Papers Firms and Region*. – № 1. – 2004.
10. Miles I., Kastrinos N., Flanagan, K., Bilderbeek R., den Hertog P., Huntink W., Bouman M. Knowledge-Intensive Business Services: Their Roles as Users, Carriers and Sources of Innovation. – Manchester, 1994.
11. Muller E., Doloreux D. The Key Dimensions of Knowledge Intensive Business Services (KIBS) Analysis: a Decade of Evolution // *Working Papers Firms and Region*. – № 1. – 2007.
12. Muller E., Zenker A. Business Services as Actors of Knowledge Transformation: the Role of KIBS in Regional and National Innovation Systems // *Research Policy*. – 2001. – Vol. 30. – pp. 1501–1516.
13. Wood P. The Regional Significance of Knowledge Intensive Business Services in Europe // *Innovation*. – Vol. 19. – № 1. – 2006.

Кластерное развитие региона как база для реализации открытых инноваций

И.КОЩЕГУЛОВА, Е.СИНИЦЫНА

Основой конкурентоспособности любого современного бизнеса является его способность творчески внедрять инновации, успешно осуществлять их коммерциализацию, обеспечивая тем самым значительный удельный вес инновационной составляющей в своей прибыли. В такой ситуации успех парадигмы открытых инноваций Г.Чесбро [1] стал практически неизбежным, поскольку само развитие экономики с набирающими обороты тенденциями глобализации определяет успех тех предприятий, которые в большей степени открыты любым инновациям и не столько концентрируют свои ресурсы на том, чтобы самим совершать открытия, разрабатывать их до уровня продукта и доводить до конечного результата, сколько делают ставку на то, чтобы наилучшим образом воспользоваться внешними идеями.

Согласно статистике, данная проблема особенно актуальна в современной России. Так, по данным Минэкономразвития, в 2010 г. за счет импорта продукции спрос на продовольствие был удовлетворен на 45 %, на лекарства и медицинское оборудование – 80–85 %, на одежду и обувь – 80 %, на бытовую технику – 100 %, на машины, станки и оборудование – от 60 до 86 %. Доля организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций в 2013 г. составила 10,8 %, доля инновационных товаров – всего 6 %.

В числе причин низкой конкурентоспособности реального сектора российской экономики специалисты называют устаревшую структуру экономики, унаследованную от социализма, высокую долю физически и морально устаревшего оборудования и, главное, невысокую наукоемкость, которую и считают наиболее серьезным препятствием для социально-экономического развития. В соответствии с имеющимися оценками, наукоемкость отечественного производства (по разным отраслям) не выходит за рамки интервала от 1 до 3 %, в то время как в развитых странах она составляет 7–55 %, а, например, в Китае приближается к 40 %.

Говоря об открытых инновациях, справедливо будет заметить, что, *с одной стороны, степень принятия их принципов будет определять конкурентоспособность территорий, на которых они реализуются; с другой стороны, от самой территории во много будет зависеть широта распространения этих инноваций.* В отношении Башкортостана следует отметить, что в последние годы здесь наблюдается процесс стихийной реализации открытых инноваций, который может стать более эффективным, если для его развития использовать научный подход. Кроме того, этот процесс целесообразно развивать с учетом региональных особенностей той или иной территории.

Напомним, что Башкортостан не первый год лидирует в рейтинге территорий с минимальными экономическими рисками по версии «Эксперт РА», и специалисты рейтингового агентства продолжают оценивать перспективы региона весьма позитивно. Они отмечают, что несмотря на замедление темпов роста ВВП, которое, к сожалению, наблюдается в России, накопленный рост экономики Башкортостана с

Коцегулова Ильмира Рустамовна, д-р экон. наук, заведующая кафедрой финансов и экономического анализа Уфимского государственного авиационного технического университета (УГАТУ)

Синицына Елена Евгеньевна, старший преподаватель кафедры финансов и экономического анализа УГАТУ. E-mail: el_z@rambler.ru

момента кризиса 2008 г. составляет 30 %, что является абсолютным рекордом среди крупных промышленных регионов страны.

Показательно, что в последние годы в республике большое внимание стали уделять кластерному развитию и в особенности той его составляющей, которая базируется на деятельности малых и средних предприятий. С нашей точки зрения, перспективным является взгляд на кластерный подход сквозь призму идеи открытых инноваций, поскольку это позволит расширить методологическую базу реализации данного подхода и в конечном счете позитивно скажется на конкурентоспособности региона в целом.

В соответствии с результатами исследования «ОПОРЫ РОССИИ», основные барьеры на пути развития промышленных компаний среднего и малого бизнеса – степень доступности квалифицированных кадров, земельных участков, производственных помещений и долгосрочного финансирования. Логичным выходом представляется создание индустриальных парков и кластеров, где могут быть успешно решены инфраструктурные и административно-правовые вопросы. Однако статистические данные свидетельствуют о том, что в России насчитывается пока всего несколько десятков индустриальных парков, и среднее количество резидентов в них составляет всего 12 компаний (для сравнения: в Китае действуют уже 600 индустриальных парков, для которых обычной практикой является наличие в каждом из них более 350 резидентов). По прогнозам Сбербанка на 2013–2017 гг., общий объем инвестиций в это направление развития российской экономики может составить более триллиона рублей. В Башкортостане наиболее перспективными отраслями для создания индустриальных парков потенциальные инвесторы считают нефтехимию, сельское хозяйство, лесопереработку и транспорт.

Известно, что конкурентоспособность региона определяется не только наличием конкурентоспособных отраслей, но и способностью региональных органов власти создать предприятиям условия для достижения и удержания конкурентных преимуществ в определенных областях. При этом есть много вариантов поддержки малого и среднего бизнеса со стороны правительства, которые имеют нефинансовый характер, но могут привести к серьезному рывку. В первую очередь надо сделать все максимально зависящее от властных структур в области административной помощи, снятия преград на пути к развитию бизнеса, устранения нездоровой конкуренции. Данные меры существенно легче реализовать при создании индустриальных парков и инновационно-промышленных кластеров.

Если обратиться к теории кластерного развития, то М.Портер, признавая ведущую роль кластеров в достижении конкурентной устойчивости региона, называет таковыми сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных предприятий, специализированных поставщиков услуг, а также связанных с их деятельностью некоммерческих организаций и учреждений, в определенных областях конкурирующих, но вместе с тем взаимодополняющих друг друга [2]. Предполагается, что участники кластерной группы должны усиливать конкурентные преимущества как отдельных компаний, так и всего кластера в целом.

Принято считать, что кластерные формы развития возникли и начали активно использоваться в Италии как институты производственно-территориального развития депрессивных и проблемных территорий. Однако, как отмечает А. Татаркин, еще в середине 1980-х гг. в таких уральских городах, как Нижний Тагил, Свердловск, Серов, Верхняя Тура, стали функционировать производственно-территориальные объединения и территориальные межотраслевые комплексы. Именно эти структуры уже тогда эффективно решали вопросы сбалансированного и системного развития территорий. По мнению данного автора, кластерный подход позволяет «связать» центр и окружение за счет более тесных межфирменных контактов, создания общих рынков труда (что позволяет взаимодействовать с талантливыми людьми, работающими как в самой

компании, так и за ее пределами), технологий, знаний и повышения доступности для предприятий общих ресурсов, в том числе интеллектуальных. Со временем можно рассчитывать, что такие компании будут получать прибыль от использования другими участниками кластера их интеллектуальной собственности. Они, в свою очередь, тоже будут приобретать интеллектуальную собственность у других компаний каждый раз, когда она будет соответствовать их открытой бизнес-модели. Внутри кластера отпадет необходимость повышенного контроля за интеллектуальной собственностью из опасения, что конкуренты могут воспользоваться плодотворными идеями с выгодой для себя.

Все это, бесспорно, создает предпосылки к тому, что компании уже не обязательно самой проводить исследования для получения прибыли на основе их результатов. Это соответствует идее открытых инноваций. При этом можно ожидать снижения издержек, как того обязательно потребует открытая бизнес-модель. Кроме того, будет обеспечен столь необходимый и ожидаемый синергетический эффект системных взаимодействий.

Благодаря опережающему развитию горизонтальных интеграционных и кооперационных связей кластерные инициативы способствуют обмену опытом, диффузии модернизационных инициатив, а также партнерскому взаимодействию «бизнес–власть–наука–образование». По нашему мнению, именно кластерный подход может уже сейчас способствовать продвижению идеи открытых инноваций как в России в целом, так и в Башкортостане.

В настоящее время ведущая роль в российской экономике, несомненно, принадлежит госмонополиям, они же во многом будут определять темпы развития индустриальных парков и кластеров. Но все же представляется, что кластерный подход с его относительной демократичностью по сравнению с «элитарностью» таких структур, как «Роснано» и «Сколково», может скорее обеспечить повсеместное развитие открытых инноваций. Кроме того, во внедрении принципов открытых инноваций в гораздо большей степени заинтересованы именно малые и средние предприятия, хотя, конечно, сбрасывать со счетов амбиции крупных компаний тоже не стоит.

С точки зрения реализации инновационной модели регионального развития очень важны интегрирующая роль кластерного подхода и формирование на этой основе конкурентной среды, малого и среднего бизнеса, взаимодействующего с крупным. В качестве примеров такой инновационной кластерной интеграции крупного бизнеса со средним и малым бизнесом в Башкортостане можно назвать два масштабных инфраструктурных проекта – индустриальный парк по переработке полимеров на базе «Газпром нефтехим Салават» и индустриальный парк «Химтерра».

Кроме того, во время работы III Международного форума «Большая химия», который состоялся в мае этого года в г.Уфе, было заявлено о создании кластера из числа малых предприятий малотоннажной нефтехимии и подписано соответствующее соглашение. Первоначально в данный кластер вошли около двух десятков компаний, в том числе ЗАО «Опытный завод «Нефтехим», ООО НТЦ «Салаватнефтеоргсинтез», ООО «Башпласт», ГУП «Институт нефтехимпереработки». Предполагается, что круг участников кластера будет расширяться. В настоящее время де-факто уже существует созданный в рамках этого весьма масштабного проекта Центр коллективного пользования. Этот Центр, по сути, был сформирован в результате информационного обмена, когда каждая заинтересованная компания представила информацию об имеющемся в ее распоряжении промышленном и лабораторном оборудовании и все участники кластера получили к нему доступ.

Кластерные объединения должны создаваться с учетом отраслевых, видовых и территориальных особенностей региона. Как справедливо отмечает А.Татаркин, стержневой идеей кластерной политики должно стать формирование на территориях

полюсов конкурентоспособности, которые в отличие от полюсов роста в большей степени нацелены на формирование коллективной производительности и эндогенности инноваций [4]. С нашей точки зрения, интересно рассмотреть тот случай, когда полюсы конкурентоспособности могут совпадать с полюсами роста.

Обратим внимание, что термин «эндогенный» в словарях трактуется следующим образом: «имеющий внутреннее происхождение, возникающий, действующий внутри чего-либо», что на первый взгляд противоречит понятийному аппарату открытых инноваций. Но это только на первый взгляд, поскольку кластер тем и хорош, что формирует свое собственное пространство инноваций, которое одновременно и эндогенно для его участников, и экзогенно для каждого из них, если рассматривать их как отдельные элементы этой самоорганизующейся системы, каждый из которых наделен своей индивидуальностью. Все это позволяет участникам кластера, с одной стороны, не замыкаться на своей собственной внутренней среде, а с другой стороны – успешно противостоять внешним угрозам.

На современном этапе мировой бизнес вступает в новый этап инновационного развития, когда источники инновационного потенциала компании находятся за ее пределами, что, собственно, и является предпосылкой перехода от закрытых инноваций к открытым. Вместе с тем не следует забывать о рисках, особенно тех, которые носят внешний характер. С этой точки зрения индустриальные парки и кластеры представляются нам если не идеальными, то, во всяком случае, оптимальными экономическими структурами, способными первыми безболезненно осуществить переход от закрытых инноваций к открытым.

Надо сказать, что идея использования кластерного подхода на методологической базе открытых инноваций вполне вписывается в идею формирования и применения системного подхода в сфере управления экономическим пространством, продвигаемую Институтом экономики УрО РАН, Институтом экономики и организации промышленного производства СО РАН, Институтом экономических исследований ДВО РАН, Советом по изучению производительных сил РАН, Институтом системного анализа РАН и другими институтами, занимающимися проблемами регионального развития.

Кластерный подход предполагает системное преобразование экономического пространства и использует в качестве теоретической базы положения теории полицентризма, определяющие необходимость превращения централизованного экономического пространства в полицентрическое сетевое.

Суть соответствующей данному подходу модели пространственного развития и управления российской экономикой состоит в создании матрицы региональных (республиканских, областных, краевых, окружных) и территориальных (городских, районных) центров концентрации экономического роста, способных формировать и передавать сопредельным субъектам инновационные импульсы развития экономики. Важно, что эта модель предполагает и системное управление данными процессами с опорой на рыночные институты, позволяющее в том числе выводить на траекторию ускоренного развития глубинные и окраинные регионы и территории [3], и здесь можно и нужно будет использовать те организационные инновации, о которых говорит Г.Чесбро.

В качестве одного из направлений системной модернизации в управлении экономическим пространством рассматривается появление новых форм пространственной организации экономики посредством создания бизнес-территорий в рамках региона, способных обеспечить территориально-производственное саморазвитие. В нашем понимании именно кластерные территориальные образования, деятельность которых базируется на принципах и использует методологию открытых инноваций, способны стать теми новыми центрами

генерирования конкурентоспособности, о которых говорят сторонники полицентризма в управлении экономикой регионов.

Основное отличие открытых инноваций от закрытых состоит в степени открытости или закрытости информационных потоков. Безусловно, полная информационная открытость в контексте рассмотрения экономических систем не всегда является целесообразной. В современной ситуации перманентного мирового экономического кризиса, вероятнее всего, такая информационная открытость российской экономики для мирового рынка преждевременна. Однако это не так, если говорить о внутрироссийских процессах, межрегиональных отношениях. Это подтверждается опытом таких регионов, как Республика Башкортостан, вполне готовых к внедрению идей открытых инноваций, в том числе в процессе реализации поддерживаемых на уровне Правительства республики кластерных инициатив. Эти идеи уже не только «носятся в воздухе», но и находят свое прямое воплощение, в том числе – в новых кластерных проектах. Осталось перейти от определенной стихийности этого процесса на новый этап, используя и совершенствуя уже имеющуюся научно-методологическую основу развития открытых инноваций, что позволит управлять инновациями по-настоящему инновационно.

Литература

1. Коцегулова И., Синицына Е. Факторы успеха парадигмы открытых инноваций // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2013. – № 1. – С. 19–23.
2. Портер М. Конкуренция. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2010. – 592 с.
3. Татаркин А. Развитие экономического пространства регионов России на основе кластерных принципов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 3. – С. 28–36.
4. Татаркин А. Формирование региональных институтов пространственного развития Российской Федерации // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 6. – С. 42–59.

Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: методика отбора механизмов реализации

А.АВБАКУМОВ

Одним из основных источников экономического благополучия любого современного государства является накопление знаний и коммерциализация инноваций. Внедрение инноваций в хозяйственный оборот может послужить основой для интенсификации экономики России. В то же время в Российской Федерации доля предприятий, вовлеченных в инновационную деятельность, составляет лишь 8,6 % от их общего количества (в развитых западных странах этот показатель достигает 40–60 %) [4, 17].

На данный момент, по некоторым оценкам, доля России на мировом рынке наукоемкой продукции составляет от 0,35 до 1 %. В структуре торговли технологиями преобладают инжиниринговые услуги (85 % экспорта и 53 % импорта), на долю

Аввакумов Алексей Алексеевич, старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга Уфимского государственного авиационного технического университета. E-mail: avaleks1@yandex.ru

патентов, лицензий и ноу-хау приходится лишь 3 % суммарного объема экспорта и 7 % импорта. Показатель изобретательской активности, измеряемый количеством заявок на патенты (включая поданные за рубежом) в расчете на 10 тыс. чел. населения, в РФ равен 2,62, что существенно ниже, чем у лидеров, показатели которых 4,5–5,5 [3].

Однако Правительство России настроено переломить негативные тенденции в отечественной экономике и перевести страну на «инновационные рельсы». В утвержденной 17 ноября 2008 г. Распоряжением Правительства РФ № 1662-р Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. (далее – Концепция–2020) указано, что РФ может к 2020 г. получить 5–10 % доли на рынке инновационных продуктов в пяти-семи и более секторах. В качестве одного из стратегических направлений развития страны Концепция–2020 определяет государственно-частное партнерство (ГЧП).

Механизмы реализации ГЧП, российская специфика. В современной науке сформулированы различные определения понятия ГЧП. Для целей данной работы наиболее подходящим, по нашему мнению, является определение ГЧП, предложенное Л.Г.Каранатовой, которая считает, что ГЧП можно охарактеризовать как сотрудничество между государством и частным бизнесом в целях реализации проектов в различных отраслях промышленности и НИОКР с использованием уникальных возможностей каждого из участников проекта [7, 143].

К основным механизмам реализации ГЧП в России можно отнести: концессию; особые экономические зоны; инвестиционные фонды; соглашение о разделе продукции; кооперацию между промышленными предприятиями и вузами.

Концессия – это старейший и наиболее распространенный в России механизм ГЧП. Первое упоминание о предоставлении Московским государством частной компании концессии относится ко времени царствования Ивана IV, когда тот «даровал англичанам право завести железные заводы в Выгегде» [9, 195].

На современном этапе правовой основой данного механизма ГЧП является Федеральный закон № 115-ФЗ от 21 июля 2005 г. «О концессионных соглашениях» (далее – Федеральный закон № 115-ФЗ). В п. 1 ст. 3 данного закона указано, что на основании концессионного соглашения одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (далее – объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

Объектами концессионного соглашения согласно ст. 4 Федерального закона № 115-ФЗ являются: автомобильные дороги; объекты железнодорожного транспорта; объекты трубопроводного транспорта; морские и речные порты; суда различного типа; аэродромы; гидротехнические сооружения; объекты по производству, передаче и распределению электрической и тепловой энергии; системы коммунального хозяйства; метрополитен и другой транспорт общего пользования; объекты здравоохранения, образования, культуры, спорта, отдыха и туризма, иные объекты социально-культурного назначения.

М.С.Айрапетян выделяет три вида концессий: на уже существующие объекты инфраструктуры; на строительство или модернизацию объектов инфраструктуры; на передачу объектов государственной собственности в управление частной управляющей компании [1, 36].

Особые экономические зоны. Правовой основой данного механизма ГЧП является Федеральный закон № 116-ФЗ от 22 июля 2005 г. «Об особых экономических

зонах в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 116-ФЗ), в котором указаны основные условия создания и функционирования особых экономических зон (далее – ОЭЗ).

Ст. 2 Федерального закона № 116-ФЗ гласит: «особая экономическая зона – определяемая Правительством РФ часть территории РФ, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности». Ст. 4 данного закона устанавливает следующие типы ОЭЗ, которые могут создаваться на территории РФ: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные, портовые. Ст. 3 закона определяет, что ОЭЗ создаются в целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции, развития транспортной инфраструктуры, а также туризма и санаторно-курортной сферы.

В Федеральном законе № 116-ФЗ приведен алгоритм создания ОЭЗ, последовательность действий которого в упрощенном виде выглядит следующим образом:

- в Правительство РФ подается заявка на создание ОЭЗ с обоснованием целесообразности и эффективности проекта;
- Министерство экономического развития РФ проводит отбор заявок;
- Правительство РФ выпускает постановление о создании ОЭЗ;
- в течение 30 дней сторонами заключается соглашение о создании ОЭЗ.

В соответствии с п. 6 ст. 6 Федерального закона № 116-ФЗ особая экономическая зона создается на двадцать лет, срок существования ОЭЗ продлению не подлежит.

Инвестиционные фонды. Правовой основой данного механизма ГЧП является Федеральный закон № 156-ФЗ от 29 ноября 2001 г. «Об инвестиционных фондах» (далее – Федеральный закон № 156-ФЗ). В соответствии со ст. 1 данного закона инвестиционный фонд – это находящийся в собственности акционерного общества (акционерный инвестиционный фонд – АИФ) либо в общей долевой собственности физических и юридических лиц (паевой инвестиционный фонд – ПИФ) имущественный комплекс, пользование и распоряжение которым осуществляются управляющей компанией исключительно в интересах акционеров этого акционерного общества или учредителей доверительного управления.

В соответствии с положениями Федерального закона № 156-ФЗ АИФ – это открытое акционерное общество, исключительным предметом деятельности которого является инвестирование имущества в ценные бумаги и иные объекты, предусмотренные Федеральным законом № 156-ФЗ; ПИФ – это обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании. Управляющая компания осуществляет доверительное управление паевым инвестиционным фондом посредством совершения любых юридических и фактических действий в отношении составляющего его имущества, совершает сделки с имуществом, составляющим ПИФ, от своего имени, указывая при этом, что она действует в качестве доверительного управляющего.

Соглашение о разделе продукции. Правовой основой данного механизма ГЧП является Федеральный закон № 225-ФЗ от 30 декабря 1995 г. «О соглашениях о разделе продукции» (далее – Федеральный закон № 225-ФЗ), в котором законодатель определяет отношения, возникающие в процессе заключения, исполнения и прекращения соглашений о разделе продукции, и определяет основные правовые условия таких соглашений.

Согласно ст. 2 Федерального закона № 225-ФЗ, соглашение о разделе продукции является договором, в соответствии с которым РФ предоставляет субъекту предпринимательской деятельности на возмездной основе и на определенный срок

исключительные права на поиск, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. Соглашение определяет все необходимые условия, связанные с использованием недрами, в том числе условия и порядок раздела произведенной продукции между сторонами соглашения.

Многие специалисты указывают на сложности, связанные с осуществлением данного механизма ГЧП, которые возникают из-за отсутствия единоначалия при согласовании проектов в органах государственной власти [8, 35; 10, 7].

Кооперация между промышленными предприятиями и вузами. Правовой основой данного механизма ГЧП является Постановление Правительства РФ № 218 от 9 апреля 2010 г. «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства» (далее – Постановление Правительства РФ № 218), в котором приведены основные аспекты совместной инновационной деятельности промышленных предприятий и вузов.

Постановлением Правительства РФ № 218 также определены правила предоставления субсидий на государственную поддержку развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства. Данные правила устанавливают порядок отбора получателей субсидий и содержат следующие основные условия получения организацией государственной субсидии: субсидия предоставляется на конкурсной основе; субсидию получает организация, которая представила проект, предусматривающий выполнение НИОКР российскими вузами; организация, получившая субсидию, дополнительно направляет на реализацию проекта собственные средства в размере не менее 100 % объема субсидии, при этом не менее 20 % указанных средств используется на НИОКР; субсидия выделяется организации, отобранной в результате конкурса, на срок от 1 до 3 лет в объеме до 100 млн руб. в год для финансирования НИОКР, проводимых российскими вузами по направлениям проектов; организация, отобранная в результате конкурса, являющаяся исполнителем проекта, обязана предоставлять в течение не менее 5 лет после окончания действия договора (соглашения) информацию о высокотехнологичной продукции, разработанной в рамках проекта, а также о ходе реализации проекта и об объемах выпускаемой продукции.

Методика отбора наиболее подходящего для реализации инновационной деятельности механизма ГЧП включает следующий порядок действий:

- использование морфологического метода анализа и синтеза систем (МАиС) для построения морфологической модели механизма ГЧП;
- присвоение лицом, принимающим решение (ЛПР) об отборе механизма реализации ГЧП, общим признакам механизмов реализации ГЧП оценки в баллах от 1 до 100 в зависимости от степени их соответствия целям ГЧП.

Отбор конкретного механизма ГЧП осуществляется по следующему решающему критерию:

$$P_i = \sum x_i \rightarrow \max$$

где P_i – суммарная оценка в баллах, показывающая степень соответствия механизма реализации ГЧП целям инновационного проекта; x_i – балльная оценка конкретных общих признаков механизмов реализации ГЧП в зависимости от степени их соответствия целям ГЧП.

Для построения морфологической модели механизма ГЧП мы используем МАиС, предложенный Ф.Цвикки [11]. Метод реализуется при выполнении следующих процедур [5, 44]:

- процедура анализа, включающая разделение объекта исследования на составляющие его признаки, качественное и количественное описание которых позволит выделить составные части объекта исследования, и разделение этих признаков на составляющие их части, которые сводятся в морфологическую модель объекта исследования;

- процедура синтеза, суть которой заключается в объединении ранее разрозненных признаков (частей) объекта исследования в целое или набор комбинаций одного из значений по каждому признаку (части). Каждый такой набор представляет собой описание конкретного существующего или не существующего, но в принципе возможного варианта объекта исследования. Все возможные варианты объекта исследования определяются произведением количества значений составляющих признаков объекта исследования.

МАиС позволяет описать варианты объекта исследования в текстовом и кодовом видах. Для построения морфологической модели объекта исследования в кодовом виде необходимо выделить существенные общие признаки механизмов реализации ГЧП и составляющие их части при помощи процедуры анализа МАиС; присвоить общим признакам механизмов реализации ГЧП и составляющим их частям соответствующие кодовые значения. Ниже приведен пример построения морфологической модели объекта исследования.

Государственные органы, осуществляющие управление реализацией ГЧП и/или контроль реализации ГЧП (01). Признак включает следующие составляющие: федеральные органы власти (01); региональные органы власти (02); муниципальные органы власти (03).

Способы контроля со стороны государственных органов (02). Признак включает следующие составляющие: договор с государственными органами (01); государственная управляющая компания (02); государственный регулирующий орган (03).

Целевая направленность государственного финансирования – поддержка определенных направлений инновационной деятельности в РФ (03). Признак включает следующие составляющие [11, 71]: реализация социальных проектов (01); развитие инфраструктуры (02); достижение научно-технического превосходства (03); вовлечение юридических и физических лиц в инновационную деятельность (04); увеличения уровня занятости и мобильности населения (05); увеличение поступлений в бюджеты всех уровней (06); диверсификация экономики (07); получение доступа к передовым бизнес-процессам (08).

Способы финансирования со стороны государства (04). Признак включает следующие составляющие: государственные гранты (01); предоставление в пользование государственной собственности (02); финансирование создания инфраструктуры (03); кредиты и гарантии (04); прямое инвестирование и участие в акционерном капитале (05); государственные субсидии (06).

Условия получения государственного финансирования (05). Признак включает следующие составляющие: использование государственной собственности за счет частного капитала (01); реализация определенного вида деятельности (02); соблюдение требований государственного регулирующего органа (03); финансирование инновационной деятельности и/или НИОКР (04).

Размер доли государства в финансировании проекта (06). Признак включает следующие составляющие: выделение 100 % средств на реализацию проекта (01); выделение 75 % средств на реализацию проекта (02); выделение 50 % средств на реализацию проекта (03); выделение 25 % средств на реализацию проекта (04); выделение 0 % средств на реализацию проекта (05).

Способы финансирования со стороны частного капитала (07). Признак включает следующие составляющие: участие в уставном капитале (01); участие в акционерном капитале (02); финансирование НИОКР (03); предоставление доступа к частной собственности (04); создание высокотехнологичного производства (05); предоставление доступа к передовым бизнес-процессам (06).

Размер доли частного капитала в финансировании проекта (08). Признак включает следующие составляющие: выделение 100 % средств на реализацию проекта (01); выделение 75 % средств на реализацию проекта (02); выделение 50 % средств на реализацию проекта (03); выделение 25 % средств на реализацию проекта (04); выделение 0 % средств на реализацию проекта (05).

Организационно-правовая форма объекта, реализующего инновационную деятельность (09). Признак включает следующие составляющие: физическое лицо (01); общество с ограниченной ответственностью (02); открытое акционерное общество (03).

Выгоды, получаемые объектом инновационной деятельности при использовании ГЧП (10). Признак включает следующие составляющие: привлечение дополнительного капитала (01); доступ к государственной собственности (02); льготный доступ к инфраструктуре (03); льготный налоговый режим (04); возможность приватизации основных фондов, полученных в рамках реализации проектов ГЧП (05); поддержка государства на внутреннем и внешнем рынках (06); получение государственных кредитов и гарантий (07); получение государственных субсидий (08); доступ к результатам НИОКР государственных вузов (09).

С нашей точки зрения, реализация инновационной деятельности посредством кооперации промышленных предприятий и вузов является наиболее перспективным механизмом ГЧП, способствующим коммерциализации НИОКР и инновационной деятельности. Приведем пример кодового описания морфологической модели данного объекта исследования. Построим морфологическую модель объекта исследования, используя процедуру синтеза МАиС:

01.01+02.03+03.03+03.04+03.08+04.02+04.06+05.02+05.04+06.03+07.03+08.03+
+09.03+10.01+10.06+10.08+10.09

Данная модель в текстовом выражении формулируется следующим образом: контроль реализации ГЧП будет осуществлять федеральный орган власти; способом контроля будет являться специальный механизм регулирования ГЧП; цель государственного финансирования – достижение научно-технического превосходства, вовлечение юридических и физических лиц в инновационную деятельность, а также получение доступа к передовым бизнес-процессам; государство финансирует проект путем предоставления в пользование принадлежащей ему собственности и субсидий; условиями получения государственного финансирования являются реализация промышленным предприятием определенного вида деятельности и финансирование им инновационной деятельности и НИОКР в государственных вузах; государство выделяет 50 % средств на реализацию проекта ГЧП; частный капитал финансирует НИОКР в государственных вузах и создание высокотехнологичного производства; частный капитал выделяет 50 % средств на реализацию проекта ГЧП; организационно-правовой формой объекта, реализующего инновационную деятельность, является открытое акционерное общество; объект инновационной деятельности получает выгоды от привлечения дополнительного капитала, поддержки государства на внутреннем и внешнем рынках, государственных субсидий и доступа к результатам НИОКР государственных вузов.

Механизм построения морфологической модели институциональной среды ГЧП подробно рассмотрен в работе [6], однако он имеет, по нашему мнению, недостаток,

закрывающийся в том, что при практическом описании объекта исследования ЛПР может использовать лишь одну составляющую каждого общего признака механизмов реализации ГЧП. Построенная нами морфологическая модель позволяет ЛПР выбирать любое необходимое количество элементов общего признака механизмов реализации ГЧП.

Описанная выше морфологическая модель является обобщенной и может быть дополнена любыми признаками и их составляющими, которые в свою очередь могут быть разделены на составляющие их элементы при помощи процедуры анализа МАиС.

Далее ЛПР действует согласно приведенной выше последовательности действий и отбирает наиболее подходящий для реализации инновационной деятельности механизм ГЧП.

Использование приведенной в работе методики отбора наиболее подходящего для реализации инновационной деятельности механизма ГЧП позволяет ЛПР принять обоснованное решение о применении на практике одного из вышеприведенных механизмов ГЧП в зависимости от особенностей конкретного инновационного проекта.

Приведенная методика имеет, по нашему мнению, следующие преимущества:

- возможность применения любым ЛПР без специальной подготовки;
- способность адаптироваться к изменениям общих признаков механизмов реализации ГЧП;
- простота сравнения полученных результатов и последующего ранжирования механизмов ГЧП по степени соответствия целям инновационного проекта;
- применимость к любому виду инновационной деятельности.

Литература

1. Айрапетян М. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства // Государственная власть и местное самоуправление. – 2009. – № 2. – С. 35–41.
2. Алпатов А.А., Пушкин А.В., Джапаридзе Р.М. Государственно-частное партнерство: механизмы реализации. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 196 с.
3. Голдберг И., Годдар Д.Г., Куриакосе С., Расин Ж.-Л. Расширяя горизонты инноваций. Переосмысление роли государства в развивающихся странах региона Европы и Центральной Азии. – The World Bank, 2011. – 201 с.
4. Емельянов Ю.С. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: зарубежный и российский опыт. – М.: Книжный дом «Либроком», 2012. – 256 с.
5. Зиннуров У.Г. Стратегическое маркетинговое планирование и управление на предприятии: учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. – М.: МАИ, 2004. – 359 с.
6. Зиннуров У.Г., Закирова Э.О. Институциональные механизмы государственно-частного партнерства в развитии инновационной деятельности. – Уфа: УГАТУ, 2013. – 152 с.
7. Каранатова Л. Использование механизмов государственно-частного партнерства для реализации инновационных проектов // Экономика и управление. – 2010. – № 12. – С. 143–146.
8. Китанина Е. Соглашение о разделе продукции: проблемы правоприменения в связи с порядком заключения соглашений // Законодательство и экономика. – 2007. – № 11. – С. 34–36.
9. Костомаров Н.И. Очерк торговли Московского государства в XVI и XVII столетиях. – СПб.: Типографии Н.Тиблена и компании, 1862. – 301 с.
10. Сидоров И. Анализ экономической привлекательности недропользования на основании СРП в условиях действующего законодательства // Внешнеторговое право. – 2007. – № 2. – С. 6–8.
11. Zwicky F. Discovery Invention. Research the morphological approach. – McMillan, 1969.

Развитие инновационного потенциала высшего учебного заведения

Л.БАЙГУЗИНА

В современных условиях вузам отводится важное место в процессе активизации инновационного развития страны за счет развития сети национальных исследовательских университетов, активного включения учащихся и молодых ученых в инновационные проекты и исследования, реализуемые вузами. В основе государственной инновационной политики в сфере профессионального образования лежит курс на интеграцию образовательного процесса с фундаментальными и прикладными научными исследованиями. Связь «наука – инновации – образование» закреплена в целом ряде государственных документов [6; 7] и реализуется в создании и развитии на базе крупных университетов технологических и научных парков, инкубаторов, венчурных фондов.

Развитие инноваций в системе российского высшего образования требует решения ряда проблем, таких, например, как слабая законодательная база в сфере инновационной деятельности; отсутствие льгот при налогообложении научных исследований, выполняемых в высшей школе на договорных условиях; несоблюдение государством законодательно закрепленных норм по ресурсному обеспечению научно-инновационной деятельности и др.

По мнению некоторых исследователей, система управления государственными и негосударственными образовательными учреждениями нуждается в перестройке: чтобы выжить в условиях рынка, образовательные учреждения должны перейти на новые модели, методы управления, иметь возможность принимать необходимые решения во всех сферах деятельности вуза [2].

Для осуществления деятельности образовательному учреждению нужны определенные ресурсы: финансовые, материальные, интеллектуальные, информационные. Это касается и инновационной деятельности вуза. Необходимо формирование и развитие инновационного потенциала вуза, который определяет возможность осуществления инновационной деятельности, то есть процесса, который в итоге направлен на практическую реализацию результатов научных исследований.

К рассмотрению сущности инновационного потенциала следует подходить как к экономической категории, отражающей иерархически организованную систему отношений, что характеризует многоуровневую сущность инновационного потенциала.

Инновационный потенциал – это «совокупность человеческих, научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых и правовых, информационных, социокультурных и других ресурсов, средств и возможностей, направленных на обеспечение восприятия, освоения и внедрения новшеств (инноваций) с целью эффективного развития и совершенствования образовательной сферы общества в условиях постоянно изменяющейся среды» [3].

Как считают некоторые исследователи, инновационный потенциал вузов представляет собой системную совокупность взаимодействующих и взаимосвязанных инновационных ресурсов высшей школы, необходимых в процессе осуществления инновационной деятельности с учетом их ограниченного характера и возможного (положительного или отрицательного) влияния на конечный результат деятельности, а также фактор реализации конкретных преимуществ высшей школы и ее инновационной конкурентоспособности [1].

Байгузина Люза Закиевна, канд. экон. наук, доцент кафедры инновационной экономики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: Lyuzab@yandex.ru

Одним из направлений реализации конкурентных преимуществ является развитие научно-исследовательской деятельности вуза, в частности, формирование новых организационных структур и институциональных форм в сфере образования. Это сопровождается взаимодействием с элементами «вневузовской» инновационной инфраструктуры (НИИ, опытно-конструкторские производства, конструкторские бюро, научные и научно-производственные центры, центры подготовки и переподготовки кадров, технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, малые и средние инновационные и наукоемкие предприятия, предприниматели) [4].

Рассмотрим некоторые важные индикаторы, характеризующие инновационный потенциал вуза.

1. Показатели научно-исследовательской деятельности:

- качественный состав преподавателей, занимающихся научно-исследовательской работой;
- актуализация научной деятельности профессорско-преподавательского состава (ППС): число публикаций и их цитируемость в ведущих журналах, отнесенные к единице приведенного штатного состава преподавателей и единице времени;
- эффективность работы аспирантуры (процент защитившихся в срок до трех лет после окончания аспирантуры);
- организационная активность в научно-исследовательской сфере (объем научных грантов, контрактов, договоров с внешними заказчиками на единицу приведенного штатного состава ППС и единицу времени);
- признанная результативность научно-исследовательской деятельности (число зарегистрированных открытий, патентов, сертифицированных разработок – отраслевая сертификация – на единицу приведенного штатного состава ППС и единицу времени).

Происходит постепенное сокращение числа преподавателей, которые занимаются в вузах реальными научными исследованиями или ведут иную профессиональную деятельность, кроме преподавания академических дисциплин. Во многом это обусловлено тем, что вузам выделяется мало бюджетных средств на научные исследования, но также это свидетельствует о необходимости повышения эффективности научно-исследовательской деятельности как преподавателей, так и студентов, аспирантов, докторантов. Немаловажным показателем в научных исследованиях и разработках является восприимчивость, диффузия инновационных процессов и результативность, то есть практическое их применение [13].

2. Следующая группа индикаторов инновационного потенциала вуза характеризует его интеллектуальный потенциал, который складывается из таких показателей, как профессорско-преподавательский состав (квалификация, профессиональная подготовка, обучаемость, инновационность), магистранты, аспиранты и докторанты, участвующие в инновационной деятельности; уровень реализации различных инновационных программ; соответствие организационных структур и систем управления задачам развития инновационного процесса; кодифицированное знание, в части нематериальных активов представленное патентами, ноу-хау, прототипами, лицензиями, компьютерными программами; научно-технический задел в виде незавершенных инновационных проектов и др. [1].

За период 2011–2012 гг., по данным статистики, число учреждений высшего профессионального образования составило 1080. Доля вузов, осуществляющих подготовку аспирантов, в 2011 г. составила 58 % от общего числа высших учебных заведений, а в 2012 г. – 62 %. Происходит сокращение профессорско-преподавательского состава. Так, в 2010–2011 гг. численность ППС составляла 324 тыс. чел., а в 2011–2012 гг. – 319 тыс. чел., из них ученую степень доктора наук имели 44,8 тыс. чел., кандидата наук – 183,5 тыс. чел.; ученое звание профессора имели 35,9 тыс. чел., доцента – 115,7 тыс. чел. При этом доля защитивших диссертации сокращается. Так, если в 2011 г. этот показатель составил 40 % от общего числа выпуска, то в 2012 г. – 35 % [5].

Министерство образования РФ считает необходимым ужесточить и одновременно сделать менее формальными критерии, по которым учреждения могут открывать диссертационные советы. Одна из существенных проблем – это качество защищаемых диссертаций. На сегодняшний день число зарегистрированных диссертационных советов в стране составляет 3400. В 2011 г. было защищено 23000 кандидатских диссертаций и более 3000 докторских. ВАК отсеивает буквально доли процента некачественных диссертаций. Для системного решения проблемы многочисленных фальсификаций при защите диссертаций необходимы продуманные реформы, содержание которых отражает мнение научного сообщества [13].

Рассмотрим ситуацию, которая складывается в сфере высшего образования. Сегодня кадровый состав вузов на 50 % состоит из обслуживающего персонала. Нормальным является соотношение, когда на одного преподавателя приходится десять студентов, в данный момент на одного преподавателя приходится четыре-пять студентов. Очевидна необходимость сокращения числа неэффективных вузов в стране. Мониторинг высших учебных заведений России и их филиалов показал, что из 541 вуза неэффективными являются 130 учреждений и 450 филиалов по всей стране. Планируется реорганизовать 30 вузов, которые не соответствуют критериям эффективности [10].

В ходе реформ происходит объединение примерно 35 вузов. В основном объединение идет по принципу специализации. Например, к Финансовому университету был присоединен Всероссийский заочный финансово-экономический институт. Есть и исключения: например, Высшая школа экономики объединена с Московским институтом электроники и математики. Процесс объединения высших учебных заведений – это в том числе поиск возможностей создания современных крупных холдингов, которые могли бы работать на современном уровне, транслировать образовательные технологии. Кроме того, происходит объединение вузов по территориальному признаку. Например, во Владимире Политехнический университет был объединен с Педагогическим институтом; получился полифункциональный вуз [11].

Другая проблема, которая в скором будущем проявится в сфере российского образования, – это кадровый коллапс, неблагоприятная возрастная структура ППС. Правительство РФ предлагает ввести возрастные ограничения, установив планку на уровне 70 лет.

Еще одна проблема – это проблема финансирования. Так, к примеру, изначально ЕГЭ вводили вместе с государственными именными финансовыми обязательствами (ГИФО), чтобы реформировать всю структуру финансирования высшего образования. Сумма подушевого финансирования составила около 15 тыс. руб., но на практике оказалось, что образование в вузе на бюджетном отделении стоит намного дороже (в МГУ – 250 тыс. руб.) [12].

Конкурентоспособность вуза в инновационной сфере во многом определяется наличием соответствующей инфраструктуры. Ведущая роль здесь принадлежит технологическому фактору, который требует постоянного обновления и инновационного развития всего учебно-научно-инновационного комплекса вуза. Максимальное наращивание конкурентных преимуществ возможно, если вуз:

- обладает новой совершенной технологией;
- испытывает значительный интерес со стороны потребителей;
- располагает оптимальными каналами продвижения услуг;
- имеет значительный и постоянный спрос;
- на его рынке отсутствует интенсивная конкуренция или вуз имеет значительные конкурентные преимущества [9].

Для повышения инновационного потенциала вуза, укрепления его конкурентоспособности, а также в целях сохранения научно-технического потенциала страны необходимо принять внесенный депутатами Государственной

Думы РФ законопроект № 301311-5 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обеспечения технологического единства научной и (или) научно-технической деятельности». Законопроектом уточняются положения п. 6 ст. 5 Федерального закона от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» и п. 2 ст. 10 Федерального закона от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» с целью закрепления правовой возможности для государственных научных организаций, научных учреждений, подведомственных государственным академиям наук, а также высших учебных заведений сохранить технологическое единство научной и (или) научно-технической деятельности при их реорганизации, создании ими хозяйственных обществ, а также при изменении типа государственных и муниципальных учреждений.

Для формирования рынка прав на результаты интеллектуальной деятельности требуется разработать законопроект «О внесении изменений и дополнений в ст. 5 Федерального закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» в части учета прав на результаты инновационной деятельности в составе нематериальных активов. На законодательном уровне должно быть закреплено положение о том, что если в результате выполнения научных исследований и опытно-конструкторских разработок научная организация или высшее учебное заведение получает исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и приравняемые к ним средства индивидуализации, указанные в п. 1. ст. 1225 Гражданского кодекса РФ, данные права признаются нематериальными активами. Научная организация или высшее учебное заведение обязаны отразить указанные права на соответствующих статьях бюджетного или бухгалтерского учета в установленный законом срок [8].

Литература

1. Емельянов С.Г. Экономический механизм стратегического управления развитием вуза: монография. – М., 2007.
2. Ланцева Т.В. Анализ современных проблем управления государственным образовательным учреждением // Креативная экономика. – 2009. – № 1. – С. 91–94.
3. Мустафаев И.А. Развитие инновационного потенциала высшего образования в современном обществе // Инновации в образовании. – 2012. – № 6. – С. 4–13.
4. Резник С.Д., Филиппова В.М. Управление высшим учебным заведением: учебник. 2-е изд., перераб. – М.: ИНФРА-М, 2010.
5. Российский статистический ежегодник. – М., 2012.
6. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р).
7. Типовое положение об образовательном учреждении высшего профессионального образования (высшем учебном заведении) Российской Федерации (утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 5 апреля 2011 г. № 264).
8. Тодосийчук А. О совершенствовании условий инновационной деятельности // Экономист. – 2010. – № 9. – С. 23–28.
9. Шевченко И., Литвинский К. Инновационные механизмы трудоустройства // Высшее образование в России. – 2006. – № 2. – С. 50–55.
10. <http://mistudenti-ru.lgb.ru>.
11. <http://www.partbilet.ru>.
12. <http://svpressa.ru>.
13. <http://www.strf.ru>.

Моделирование процесса управления инновационной инфраструктурой региона

Г.УМАТКУЛОВА

Формирование модели управления инновационной инфраструктурой региона. Анализ и уточнение результатов исследований по проблемам управления инновационной инфраструктурой позволяют определить научно-теоретическую базу для разработки механизма управления инновационной инфраструктурой региона.

Основные факторы, препятствующие социально-экономическому развитию Приволжского федерального округа, связаны с недостаточностью числа объектов инновационной инфраструктуры. Развитие инновационной инфраструктуры – это создание и обеспечение функционирования организаций инновационной инфраструктуры в системных областях деятельности. Управление развитием инновационной инфраструктуры – это целенаправленное создание организаций инновационной инфраструктуры с целью формирования инновационной среды.

В настоящее время проблемами управления региональной инновационной инфраструктурой в России являются отсутствие единой концепции развития региональной инновационной системы, слабая координация между региональными ведомствами на различных этапах инновационных изменений, высокий уровень административных барьеров, низкая мотивация инициаторов и участников научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, неразвитость регионального рынка инноваций [3].

На основе комплексного учета факторов влияния внешней и внутренней среды на объекты региональной инновационной инфраструктуры можно выявить «узкие места» в развитии инновационной сферы региона и разработать эффективные методы и механизмы управления региональной инновационной инфраструктурой, базирующиеся на рациональном сочетании научно-технической, образовательной и инновационной деятельности объектов инфраструктуры.

Исходя из этого сформирована модель управления инновационной инфраструктурой региона (рис. 1), которая представляет собой схематически выстроенную совокупность взаимосвязанных процессов, имеющих отношение к управлению инновационной инфраструктурой.

Целью разработки модели является упорядочение всех составляющих внутренней и внешней среды, которые оказывают прямое или косвенное воздействие на процесс формирования инновационной инфраструктуры региона. Элементы и связи модели управления инновационной инфраструктурой региона составляют ее структуру. Основными составляющими модели являются: внешняя среда, информационно-аналитическая зона, вход, выход модели и обратная связь.

Входом модели является информация о различных типах ресурсов, необходимых для инновационного развития региона. Внешняя среда охватывает совокупность внешних субъектов и факторов, влияющих на инновационную инфраструктуру региона. Наличие обратной связи обеспечивает поступление сигнала о достигнутых результатах, который представляет собой определенную информацию. На основе полученной информации о результатах деятельности инновационной инфраструктуры осуществляется корректировка, с учетом которой достигаются новые результаты деятельности. В итоге возникает связь, образующая замкнутый контур. Выход модели – это результаты управления инновационным развитием, они выражаются в виде инновационной продукции и услуг, инновационных технологий, ноу-хау и т. д.

Уматкулова Гузель Халяфовна, аспирант кафедры инновационной экономики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан.
E-mail: guzelechka.05@mail.ru

обеспечивает более высокого результата из-за неизбежно возникающей в этом случае взаимообусловленности численных значений показателей. Поэтому для определения тенденций и оценки уровня инновационного развития российских регионов можно предложить методику расчета индекса инновационности на основе выбора шести оценочных показателей:

- доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВРП;
- число выданных патентов на 10000 чел. населения;
- доля инновационно активных предприятий;
- удельный вес инновационной продукции в общем объеме произведенной продукции;
- затраты на исследования и разработки на душу населения региона;
- объем выпускаемой инновационной продукции на душу населения региона.

Выбор показателей производился на основе принципов достаточного многообразия, минимальной существенной достаточности и целевой ориентации. Выбранные показатели рассчитываются на основе данных официальной статистики, отражают наиболее важную информацию и являются эффективным инструментом для мониторинга и оценки инновационного развития регионов.

Для каждого критерия определяется регион-лидер, имеющий наилучшее (максимальное) значение показателя, которое принимается за 100 %. Далее в отношении лидера соответствующие параметры других регионов пересчитываются в процентном отношении по приведенной ниже формуле:

$$I_i = \frac{Z_i}{Z_{\max}},$$

где i – номер региона; Z_i – значение параметра для i -го региона; $Z_{\max}$ – наилучшее значение параметра региона-лидера; I_i – оценка уровня развития i -го региона по каждому показателю по отношению к региону-лидеру [1].

Апробация предложенной системы показателей инновационного развития на примере регионов ПФО показала ее информативность и сопоставимость данных. В целях сведения частных показателей сложной совокупности в единый обобщающий показатель целесообразнее использовать индексный метод. Результаты расчетов практически совпадают с расчетами, полученными при использовании метода относительных разностей (что подтверждает их объективность), при этом алгоритм расчетов значительно упрощается. Сводный индекс инновационности региона рассчитывается как среднее арифметическое частных коэффициентов. Результаты расчетов сводного индекса инновационности регионов Приволжского федерального округа представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Динамика индекса инновационности
регионов ПФО за 2006–2011 гг.**

Регион	Годы					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Нижегородская область	63,3	57,2	58,4	66,7	81,7	86,5
Пермский край	67,5	59,1	59,1	50,9	62,4	50,2
Пензенская область	24,1	27,4	29,7	33,1	34,2	37,0
Республика Татарстан	53,1	55,1	56,4	64,6	66,8	65,6
Самарская область	77,5	75,3	69,6	68,6	63,7	69,4
Республика Башкортостан	28,4	30,3	26,8	28,1	31,7	37,4

В целях реализации дифференцированного подхода к управлению целесообразно сформировать четыре классификационные группы регионов в зависимости от значения полученного показателя индекса инновационности (табл. 2).

Таблица 2

Классификация регионов по уровню инновационного развития

Значение индекса инновационности	Уровень инновационного развития	Характеристика региона
От 71 до 100	Регионы-лидеры	Высокий уровень инновационного развития, большой объем ресурсов, высокие темпы прироста валового регионального продукта. В данную группу объединены регионы с высокой численностью персонала, занятого исследованиями и разработками, а также большими внутренними затратами на исследования и разработки и кредитами, предоставляемыми кредитными организациями юридическим лицам.
От 51 до 70	Регионы – потенциальные лидеры	Средний уровень инновационного развития. Меньший объем выпуска инновационной продукции. Регионы этой группы перспективны, поскольку обладают средствами для поддержания роста и расширения инновационного рынка.
От 26 до 50	Развивающиеся регионы	Уровень инновационного развития не достигает среднего значения. Это касается как затрат на исследования, так и объемов разработок на душу населения. Уровень научно-технических разработок недостаточен для их реализации в производстве. Однако эти регионы обладают значительным инновационным потенциалом.
От 0 до 25	Неустойчивые регионы	Низкий уровень инновационного развития, низкие темпы прироста ВРП, небольшое число организаций, выполняющих исследования и разработки, высокий уровень инфляции и высокая доля убыточных организаций. В связи с невысоким инновационным потенциалом инновационная активность невысока. Для регионов данной группы характерен спад производства, низкое качество инфраструктуры.

В зависимости от полученного показателя классификация регионов представлена в таблице 3.

Таблица 3

Группировка регионов ПФО по результатам расчетов (2011 г.)

Уровень инновационного развития	Характеристика региона
Лидеры	Нижегородская область
Потенциальные лидеры	Республика Татарстан, Самарская область
Развивающиеся	Пермский край, Пензенская область, Республика Башкортостан
Неустойчивые	–

В постоянно изменяющихся условиях регионы способны минимизировать негативное влияние факторов, воздействующих на инновационную инфраструктуру региона, и, адаптируясь к этим изменениям, совершенствовать инновационные процессы для ее устойчивого развития.

Предлагаемый подход позволяет с помощью индекса инновационности определить уровень инновационного развития региона, выбрать рациональный вариант стратегии развития и обеспечить грамотное формирование инновационной инфраструктуры региона.

Направления развития инновационной инфраструктуры региона.

Оценка состояния инновационной инфраструктуры, научно-технического и экономического потенциала регионов и выделение приоритетов развития позволяют дать рекомендации по управлению дальнейшим развитием инновационной инфраструктуры.

В зависимости от уровня инновационного развития могут быть сформулированы направления развития инновационной инфраструктуры и в целом – инновационного развития, рекомендуемые для отдельных регионов.

Регионы-лидеры имеют значительное число крупных предприятий, поэтому основной стратегией для них является развитие инновационного предпринимательства, недопущение его вытеснения с рынка, а также осуществление поддерживающего финансирования путем использования налоговых льгот. Не менее важно овладение прочными позициями на рынках высокотехнологичных разработок, а также развитие партнерских отношений с ведущими зарубежными компаниями.

Регионам, являющимся потенциальными лидерами, необходимо осуществление развивающего финансирования, которое даст возможность совершенствовать инфраструктуру поддержки инновационного предпринимательства. Особое значение имеет наличие развитой производственной (и социальной) инфраструктуры. Создание промышленных и научных парков также является важным инструментом повышения инвестиционной привлекательности таких регионов. Для реализации данной задачи могут быть применены меры финансового стимулирования: субсидии, льготные займы, налоговые льготы, в том числе за счет разрешения ускоренной амортизации, предоставления транспортных услуг и энергии по сниженным тарифам. Целесообразным представляется также избирательное стимулирование инновационного развития предпринимательства в приоритетных отраслях экономики с учетом особенностей региона.

Что касается регионов, относящихся к развивающимся по уровню инновационного развития, то здесь целесообразно создание правовых условий для развития инновационного предпринимательства, налаживания взаимосвязей инновационного предпринимательства с крупным бизнесом (аутсорсинг, субконтрактация, технопарки), что даст возможность, как показывает опыт развитых стран, за счет использования потенциала инновационного предпринимательства повысить конкурентоспособность региона и уровень жизни населения.

Регионам, являющимся неустойчивыми по уровню инновационного развития, следует осуществлять продвижение инноваций, для чего необходимо установление на федеральном уровне предписывающих мер по поддержке инновационной деятельности. Как показывает практика ведения бизнеса на отдельно взятых предприятиях, стратегия развития определяется установками руководства. Тот же вывод можно сделать и по отдельным регионам, где осуществление эффективной поддержки в области инновационной деятельности зависит от отношения местных органов власти, обуславливающих общую региональную политику.

Реализация предлагаемых направлений развития инновационной инфраструктуры на региональном уровне позволит добиться устойчивого социально-экономического роста регионов; даст возможность принять участие в выборе решений по управлению и реализации стратегии всем общественным силам (представителям хозяйственных, финансовых, научных структур, населению); будет способствовать формированию уверенности в благополучном исходе преобразований; позволит обеспечить устойчивое развитие в будущем, определить ориентиры предпринимателям, потенциальным внутренним и внешним инвесторам, помочь им принять оперативные решения с учетом видения перспективы, а также приобретать и поддерживать конкурентные преимущества территорий. В свою очередь, это даст возможность упорядочить распределение ресурсов; обеспечить налаживание партнерства предпринимателей с властью, общественными организациями; обеспечить концентрацию усилий на ключевых направлениях развития, являющихся наиболее перспективными для региона.

Литература

1. Гусев А.Б., Ширяев А.А. Рейтинг регионов России по уровню инновационного развития. – http://www.riep.ru/institute/persons/gusev_ab.php
2. Регионы России. Социально-экономические показатели: стат. сборник. – 2011 г. – www.gks.ru
3. Ускова Т.В. Управление устойчивым развитием региона: монография. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 355 с.

Обращение с отходами производства: от оптимизации деятельности предприятия к решению стратегических задач

Р.ИБАТУЛЛИН, С.ИБАТУЛЛИНА

Актуальность проблемы обращения с отходами производства на современном этапе обуславливает разнообразие экономических, инженерных и технических подходов к ее решению. Но при всей эффективности этих подходов они имеют подчиненный характер по отношению к системе управления, в данном случае – к системе экологического менеджмента (СЭМ).

Отходы по объективным причинам являются неотъемлемой частью любого производственного процесса, поэтому проблема обращения с ними сводится к минимизации их образования и их рациональному использованию. Задачи оптимального использования ресурсов давно изучаются с применением методов теории исследования операций. Очевидно, что в отношении отходов производства это та же задача, поэтому для ее решения можно использовать экономико-математический аппарат и методы оптимизации. До настоящего времени в области СЭМ эти методы использовались недостаточно активно.

Управление обращением с отходами осуществляется на двух уровнях: государственном и производственном. Государственный уровень является определяющим, поскольку именно государство устанавливает законы и правила, в соответствии с которыми предприятие может выстраивать свою систему управления. Поэтому возможности оптимизации в отношении отходов на уровне предприятия ограничены и при использовании экономико-математических методов. Тем не менее эти методы позволяют определить перспективные направления совершенствования законодательства и таким образом расширить возможности СЭМ и повысить эффективность обращения с отходами.

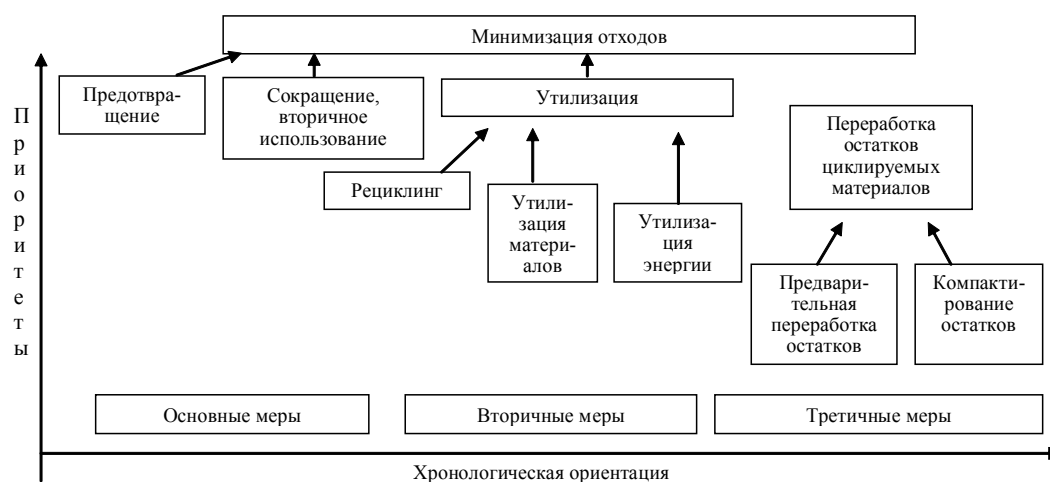
Общая схема минимизации отходов включает основные, вторичные и третичные меры (см. рис.). К основным мерам минимизации отходов относятся предотвращение образования отходов и их сокращение за счет вторичного использования. К вторичным мерам относится утилизация, которая включает в себя рециклинг, утилизацию материалов и утилизацию энергии. Третичные меры имеют вспомогательный характер и направлены на переработку остатков циклируемых материалов либо за счет предварительной переработки остатков, либо за счет их компактирования [5].

Приоритетным методом является недопущение образования отходов, что подразумевает возможность их полезного использования еще на стадии проектирования процесса. Этот принцип лежит в основе самого современного подхода в области обращения с отходами «zero waste» («ноль отходов») [5]. Он уже используется некоторыми крупными зарубежными фирмами в ряде стран, но для России объективно лучшим вариантом является уменьшение образования отходов за счет экономии ресурсов.

В России энергетические затраты на единицу продукции в среднем в 2,5–3 раза выше, чем в советское время, удельное потребление лесных и земельных ресурсов – в 3–6 раз; кроме того, намного выше расход большей части природных ресурсов, необходимых для производства единицы ВВП.

Ибатуллин Роберт Уралович, канд. ист. наук, доцент кафедры физики Московской академии водного транспорта

Ибатуллина София Мухамедовна, канд. техн. наук, заведующая кафедрой информационных технологий в управлении Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: sofiami@mail.ru



Общая схема минимизации отходов

Любой процесс связан с потреблением энергии, 90 % которой получают за счет сжигания невозобновляемых природных ресурсов. При этом окружающей среде наносится двойной удар: во-первых, за счет безвозвратного изъятия ресурсов, во-вторых – за счет загрязнения окружающей среды в процессе их сжигания. Объективным показателем эффективности использования энергии является ее потребление в расчете на одного жителя. В России данный показатель в 2 раза выше, чем в странах Балтии и в Польше. Другим показателем является объем выбросов CO_2 в расчете на единицу выпускаемой продукции. Здесь лидирующие позиции занимают Украина – 1,7 кг, Россия – 1,4, Беларусь – 1,2 кг (для сравнения в Латвии – 0,3 кг) [2]. Потенциал сбережения только природного газа по стране превышает 240 млрд м^3 . По мнению профессора С.Н.Бобылева, в России потребление энергии может быть снижено без ущерба для экономики в 3–6 раз за счет использования даже не новейших, а традиционных западных технологий [1]. У России были прекрасные возможности для модернизации энергетики за счет квот на выбросы парниковых газов в рамках Киотского протокола, но вследствие инертности государственной машины эти возможности остались нереализованными [3].

Вторичное использование отходов экономически оправдано при наличии спроса на производимую из них продукцию. Эта продукция не должна отличаться по качеству от продукции, произведенной из первичного сырья, но при этом она должна быть дешевле и отвечать всем требованиям безопасности. Однако на получение отходов расходуются средства, сопоставимые с затратами на основную продукцию. То есть чисто арифметически отходы не могут быть дешевле исходного сырья. На практике же они не должны иметь стоимости вообще, поскольку эти расходы производитель включает в цену товара. В итоге с экономической точки зрения целесообразнее производить продукцию аналогичного назначения из первичного сырья, а не из отходов. Возникает проблема определения объективно обусловленных цен на вторичные ресурсы, которые, с одной стороны, будут приемлемы для потребителя продукции, а с другой стороны, будут стимулировать производителя.

Для решения этой проблемы недостаточно лишь математически обосновать цены, необходимо внести в действующее законодательство изменения, в которых административные меры сочетались бы с экономическим стимулированием (например, введение отраслевых лимитов на использование первичного сырья применительно к производству единицы продукции с разрешением продавать с аукциона сэкономленную часть лимита предприятиям, которые в него не уложились). В принципе превышение лимита не должно наказываться штрафами, но цена

первичного сырья сверх лимита должна прогрессивно возрастать в разы. Такой подход не только позволит сэкономить сырье, активизировать использование отходов, но и будет способствовать развитию конкуренции.

Другой вариант стимулирования повторного использования отходов – введение дифференцированной системы оплаты за их утилизацию. Например, если отходы в настоящее время невозможно использовать для производства продукции или энергии экономически целесообразным способом, плата за их размещение на полигоне должна быть максимальной при сохранении разницы в платежах в зависимости от класса опасности. Такой подход должен стимулировать разработку новых технологий, которые позволят или избежать образования таких отходов, или с выгодой их использовать. Напротив, плата за отходы, которые можно использовать для производства продукции взамен первичного сырья, должна быть минимальной. Размер платы должен быть обратно пропорционален классу опасности отходов. Так, если за размещение на полигоне отходов I класса опасности нужно будет платить максимальную сумму, то за их использование – минимальную.

Еще одним вариантом государственного регулирования в сфере обращения с отходами является введение квот по образованию отходов для всех предприятий территориального образования и для каждого из них в отдельности. Те организации, которые за счет использования вторичного сырья, внедрения передовых технологий, современных методов управления сумеют уменьшить объем образующихся отходов ниже квоты, смогут продавать разницу тем предприятиям, которые в выделенные квоты не укладываются. При этом должен использоваться принцип аукциона, а квоты со временем должны постепенно снижаться.

В принципе можно вообще отказаться от понятия «вторичное сырье» и рассматривать лишь утилизируемые и не утилизируемые отходы. В этом случае производитель отходов не сможет их продавать, а будет платить за них тому, кто готов их использовать или размещать на полигоне. Это позволит, с одной стороны, стимулировать развитие индустрии переработки отходов, а с другой – мотивировать производителей отходов к их минимизации.

Экономико-математический сценарий оптимизации системы управления отходами предприятия представлен в виде модели. В качестве предмета управления выбрана единица отходов, которые может использовать предприятие.

Рассмотрим три способа управления единицей отходов: предотвращение (вектор α_1); вторичное использование (вектор α_2); утилизация (вектор α_3).

Ингредиентами, учитываемыми в модели, будем считать:

- затрачиваемый ингредиент – в данной модели затрачивается единица отходов (h0);
- произведенную основную продукцию, которую после определенных технологических решений можно будет выпускать в большем количестве («ноль отходов») (h1);
- продукцию, произведенную из отходов, в результате внедрения новых технологий (h2);
- новые технологии (h3);
- доход предприятия, который можно получить в результате применения того или иного способа (убыток – отрицательный доход) (h4);
- оставшуюся долю отходов после применения того или иного способа (h5);
- денежные затраты на реализацию того или иного способа (с).

Необходимо найти такую интенсивность использования каждого из трех приведенных способов на единицу отходов, чтобы общие суммарные затраты были минимальными.

Исходные данные были сведены в таблицу. Каждая строка представляет собой соответствующий вектор, столбец – ингредиент, учитываемый в модели.

	h0	h1	h2	h3	h4	h5	c
α_1	-1	a_{11}	a_{12}	a_{13}	a_{14}	a_{15}	c_1
α_2	-1	a_{21}	a_{22}	a_{23}	a_{24}	a_{25}	c_2
α_3	-1	a_{31}	a_{32}	a_{33}	a_{34}	a_{35}	c_3

Ингредиенты, поступающие извне модели: b_1 – норма расхода первичного сырья на производство основной продукции; b_2 – лимит на размещение отходов; b_3 – лимит на используемое первичное сырье; b_4 – весовой коэффициент, вносимый в доходы будущих периодов от внедрения новой технологии (экспертная оценка); d_j – объем основной продукции ($j = 1$) и продукции, произведенной только из отходов ($j = 2$), который стремится достичь предприятие (экспертная оценка).

Математическая модель задачи сводится к нахождению величин x_1, x_2, x_3 , удовлетворяющих условиям:

$$\sum_{i=1}^3 x_i = 1, \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^3 a_{ij} * x_i \geq d_j, j = 1, 2, \quad (2)$$

$$b_1 * \sum_{i=1}^3 a_{i1} * x_i \leq b_3, \quad (3)$$

$$b_4 * \sum_{i=1}^3 a_{i3} * x_i + \sum_{i=1}^3 a_{i4} * x_i \geq \sum_{i=1}^3 c_i * x_i, \quad (4)$$

$$\sum_{i=1}^3 a_{i5} * x_i \leq b_2, \quad (5)$$

$$x_i \geq 0, i = 1, 2, 3 \quad (6)$$

$$\text{и обеспечивающих минимум функции } F = \sum_{i=1}^3 c_i * x_i.$$

В приведенной модели искомые величины – интенсивность использования того или иного способа. Ограничение (1) означает, что расчет осуществляется на единицу отходов; ограничение (2) – существует минимальный объем внутреннего использования отходов (определяется СЭМ предприятия; по меньшей мере это число неотрицательно); ограничение (3) – что не превышен лимит исходного сырья на производство основной продукции; (4) – что доход от применения полученного управленческого решения не должен быть ниже соответствующих расходов; (5) – что не превышен лимит на размещение отходов; (6) – что искомая интенсивность использования способов есть величина неотрицательная.

Важно, что после получения оптимального решения, при осуществлении анализа модели на устойчивость к изменению исходных данных мы получаем так называемые объективно обусловленные оценки. Каждому из шести ограничений соответствует переменная y_j – оценка соответствующего ресурса. Анализ данных оценок лицом, принимающим решение, – не менее важная составляющая всего процесса моделирования и решения задачи. Здесь определяется не только объективная (в данной ситуации – рыночная) цена отходов, но и направления дальнейшего совершенствования процессов по всем показателям, в том числе по затратам на их внедрение. Кроме того, определению квот по образованию отходов для всех предприятий территориального образования и для каждого из них в отдельности способствует анализ модели на устойчивость к изменению правых частей ограничений.

Следует отметить, что выбор лишь трех векторов (способов действия предприятия) – это уже вторая часть общей задачи. В первую очередь решаются три

оптимизационные задачи выбора этих векторов из множества возможных технологических и экономических вариантов. Включение множества векторов в одну модель приводит к выбору разнoвариантных стратегий, что является сложным для реализации на практике.

Столбец h4 является величиной переменной, и тот факт, что цена первичного сырья сверх лимита должна прогрессивно возрасти, приводит нас к более сложной ситуации: к задаче с переменными коэффициентами и к нелинейной задаче. Столбец h5 является целевым, поскольку наряду со снижением затрат предприятию необходимо снизить и нагрузку на окружающую среду. В результате получаем многокритериальную задачу. В настоящее время авторами разработан подход к решению этой задачи на основе Парето-оптимальности и ведется работа в направлении решения задачи с переменными коэффициентами.

Решение ряда реальных задач на предприятиях позволит оценить и, возможно, законодательно закрепить размер квот (ингредиентов, поступающих извне модели); рассмотреть экономическую целесообразность использования объективно обусловленных оценок сырья и отходов, полученных в результате решения оптимизационной задачи; обеспечить лицу, принимающему решение, методическую поддержку не только в части стратегии управления отходами, но и с точки зрения улучшения каждого из рассматриваемых в модели ингредиентов для повышения эффективности способов управления отходами, включенных в оптимальный план.

Литература

1. Бобылев С.Н. Российские экономические реформы и формирование «анти»устойчивого развития // Экономика природопользования. – 2006. – № 4. – С. 31–41.
2. Валинурова Л.С., Ибатуллин У.Г., Ибатуллин О.У. Повышение инновационного потенциала за счет развития рынка экологических услуг // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2007. – № 4. – С. 29–34.
3. Ибатуллин У.Г. Киотский протокол: суть, механизмы действия и возможности применения // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2006. – № 4. – С. 25–32.
4. Фогель Г. Каким образом развивать европейский рынок рециклинга // Ресурсосберегающие технологии. – 2001. – № 15. – С. 9–19.
5. Jessen M. Отказываясь от идеи отходов: необходимость политики zero waste в настоящее время // Научные и технические аспекты охраны окружающей среды. – 2005. – № 1. – С. 32–122.

Управление рисками устойчивого развития промышленного предприятия (на примере предприятий нефтяного комплекса)

М.ГАЙФУЛЛИНА

Устойчивое развитие и риск. Эффективное управление любой экономической системой связано с необходимостью идентификации и поддержания механизмов ее устойчивого развития. Устойчивое развитие промышленного предприятия – это способность системы предприятия сохранять в течение длительного времени свои внутренние связи и положительные характеристики функционирования под влиянием внутренних и внешних факторов [2].

Гайфуллина Марина Михайловна, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления на предприятии нефтяной и газовой промышленности Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: marina_makova@list.ru

Функционирование промышленных предприятий тесно связано с рисками, которые обусловлены отраслевыми особенностями, ресурсными и целевыми неопределенностями, что зачастую приводит к серьезным потерям и недостижению поставленных целей, в связи с чем промышленные предприятия особенно нуждаются в современной системе управления рисками. Под риском мы понимаем неопределенность, связанную с возможностью возникновения в процессе развития промышленного предприятия неблагоприятных ситуаций и последствий (например, снижение доходов, рост издержек и т. д.).

Нефтяная отрасль является показательным примером высокорискованного бизнеса. С самого зарождения промышленной нефтедобычи характерной чертой отрасли была неопределенность, связанная с результатами бурения скважин. Не было уверенности в том, что в скважине обнаружится нефть. Впоследствии к этому добавилась неопределенность, связанная с изменением цен на нефть, что привнесло дополнительные риски [2]. В современных условиях компаниям отечественной нефтяной промышленности необходимо суметь удержаться в жесткой конкурентной среде, сохранить своего потребителя, обеспечив высокие стандарты деятельности в области промышленной и экологической безопасности. Главными целями нефтяных компаний становятся высокий уровень конкурентоспособности в целевых сегментах рынка на международном уровне, обеспечение устойчивого экономического роста, а также совмещение экономических успехов с социальной ответственностью и экологической безопасностью. В этих условиях для предприятий нефтяного комплекса особую актуальность приобретает проблема идентификации, оценки и учета рисков устойчивого развития.

Модель управления рисками устойчивого развития промышленного предприятия. Для обеспечения устойчивого развития предприятия необходимо учитывать соответствующие риски. В число задач интегрированного управления рисками устойчивого развития промышленного предприятия входят следующие:

- 1) выявление и систематический анализ рисков промышленного предприятия;
- 2) учет существенных рисков при принятии управленческих решений;
- 3) распределение ответственности за управление рисками;
- 4) разработка мероприятий по реагированию на существенные риски и контроль за их исполнением;
- 5) мониторинг рисков и оценка эффективности управления ими;
- 6) накопление знаний в сфере интегрированного управления рисками.

Основные этапы процесса управления рисками устойчивого развития промышленных предприятий приведены на рисунке.



Модель управления рисками устойчивого развития промышленного предприятия

Методика оценки и учета рисков устойчивого развития. Для оценки и ранжирования рисков устойчивого развития нами предлагается методика расчетов, которая базируется на следующих подходах:

- 1) значимость фактора риска по влиянию на устойчивое развитие предприятия оценивается по пятибалльной шкале: от 0 до 5 с шагом в единицу;
- 2) сила воздействия фактора риска оценивается от –50 до 0 с шагом 5; нейтральным факторам риска дается оценка 0;
- 3) значимость воздействия определяется умножением значимости фактора риска на силу его воздействия;
- 4) далее определяются абсолютные суммы баллов каждого фактора риска в текущий и прогнозируемый период. Знаковое значение суммы баллов устанавливается по знаку прогнозной значимости воздействия;
- 5) рейтинг факторов рисков выводится по убыванию значений значимости воздействия.

Оценки значимости факторов и силы их воздействия даются экспертами на основе профессионального опыта.

Учет влияния рисков на устойчивое развитие промышленного предприятия может быть осуществлен через так называемую «премию за риск» при дисконтировании денежных потоков предприятия на перспективу.

В сфере нефтяного бизнеса существует множество источников неопределенности и рисков, которые можно подразделить на геологические риски, инфраструктурные риски, риски, связанные с политикой государства, экономические риски, риски бизнес-партнерства. В этой связи наиболее обоснованным методом учета рисков является пофакторный, который, в отличие от агрегированного метода, учитывает каждый вид риска в отдельности.

Пофакторный метод исходит из определенной классификации факторов риска и оценок отдельных факторов. С каждым фактором связана соответствующая часть общей премии, эти части затем необходимо просуммировать [3].

Оценка факторов риска устойчивого развития промышленных предприятий нефтяного комплекса. По результатам анализа деятельности нефтяных компаний России факторы риска развития данных компаний были распределены по двум группам:

- 1) организационные факторы риска (ошибки менеджмента компании, плохо разработанные правила работ, отсутствие финансирования со стороны головной компании, низкая квалификация персонала и т. п.);
- 2) технические факторы риска (ошибки в проектировании инвестиционных проектов, ошибочное определение дебита скважин и мощности установок, недостатки технологии, неправильный выбор материалов и оборудования и т. п.).

В таблице представлена оценка факторов риска устойчивого развития ОАО АНК «Башнефть», полученная на основе предлагаемого подхода.

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что ввиду холдинговой структуры для рассматриваемой нефтяной компании наибольшее влияние на устойчивое развитие в области инвестиционной деятельности оказывают риски, связанные с отсутствием финансирования со стороны головной компании, что приводит к увеличению сроков реализации инвестиционных проектов, «застаиванию» производства. Такие риски развития компании, как ошибки менеджмента, низкая квалификация персонала и недостаточно проработанные правила работ, могут привести к ошибкам в расчетах инвестиционных проектов, к неэффективному вложению капитала и нецелевому расходованию средств. Повышение эффективности работы персонала является одним из приоритетных направлений кадровой политики компании, направленных на снижение влияния этих рисков.

Среди технических рисков наибольшее влияние на деятельность компании оказывают риски, связанные со срывом поставок сырья, материалов, оборудования. Это обусловлено недобросовестным отношением контрагентов, задержками в поставках. Из-за ошибок в проектировании инвестиционных проектов могут резко колебаться показатели эффективности проекта. Срыв сроков строительных работ, увеличение стоимости оборудования, появление дополнительных объемов работ неизбежны при проектировании крупных инвестиционных проектов. Задачей менеджмента является снижение воздействия данных рисков на развитие компании.

**Анализ факторов риска устойчивого развития нефтяной компании
ОАО АНК «Башнефть» (в области инвестиционной деятельности)**

Риски развития компании	Значи- мость	Сила воздей- ствия		Значимость воздействия			Рейтинг факторов рисков
		теку- щая	про- гноз	теку- щая	про- гноз	сумма	
Организационные факторы риска							
Ошибки менеджмента компании	4	−15	−5	−60	−20	−80	2
Недостаточная разработанность правил работ	3	−15	−5	−45	−15	−60	3
Отсутствие финансирования со стороны головной компании	4	−15	−10	−60	−40	−100	1
Низкий уровень квалификации персонала	3	−10	−5	−30	−15	−45	4
Технические факторы риска							
Ошибки в проектировании инвестиционных проектов	5	−20	−10	−100	−50	−150	2
Недостатки технологии, неправильный выбор материалов и оборудования	3	−10	−5	−30	−15	−45	6
Ошибочное определение мощности установок	2	−10	−5	−20	−10	−30	7,8
Срыв поставок сырья, материалов, оборудования	5	−25	−10	−125	−50	−175	1
Срыв сроков строительных работ по проектам	4	−20	−10	−80	−40	−120	3
Увеличение стоимости оборудования	3	−15	−20	−45	−60	−105	4
Дефекты в оборудовании	2	−10	−5	−20	−10	−30	7,8
Появление дополнительных объемов работ или изменение решений в ходе производства работ	2	−20	−15	−40	−30	−70	5

Предлагаемый подход к оценке факторов риска позволяет идентифицировать и проранжировать факторы риска устойчивого развития промышленного предприятия. Результаты данных расчетов являются основой для разработки мер по управлению рисками устойчивого развития в целях нейтрализации их негативного влияния на деятельность промышленного предприятия.

Литература

1. Андреев О.С. Управление рисками на предприятиях нефтяного сектора РФ // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 9.
2. Гайфуллина М.М. Активизация инновационной деятельности как фактор устойчивого развития предприятия (на примере предприятий нефтегазового комплекса): монография. – Уфа: «Нефтегазовое дело», 2012. – 191 с.
3. Смоляк С.А. О норме дисконта для оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях риска // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 2.

Управление по целям и ключевые показатели эффективности на предприятиях ТЭК

З.ГАРЕЕВА, И.ИВАНОВА

Цели управления по ключевым показателям эффективности.

В настоящее время проблема формирования эффективной системы управления, позволяющей обеспечить достижение стратегических целей, для многих компаний приобретает особую актуальность. Для решения данной проблемы используются различные подходы и методы, основным из которых выступает система ключевых показателей эффективности (КПЭ), базирующаяся на концепции управления по целям.

Данная система обеспечивает формулирование эффективной взаимосвязи между целями компании и системой мотивации, что достигается посредством установления показателей, ориентирующих менеджмент и исполнителей на достижение общих целей предприятия. Таким образом, сотрудники на всех уровнях управления хорошо представляют себе, ради каких целей они работают и что именно они могут сделать для реализации общей стратегии предприятия и достижения стратегических целей.

Впервые концепция управления по целям была упомянута ее автором – П.Друкером – в 1954 г. в книге «The Practice of Management». Соответствующий этой концепции подход позволяет руководителям сконцентрироваться на целях и достигать наилучших результатов в бизнесе [4].

Управление по целям – метод управленческой деятельности, предусматривающий предвидение результатов деятельности и планирование путей их достижения. Организация управления по целям предусматривает единый для всей компании стандарт управления подразделениями и отдельными сотрудниками, при котором деятельность оценивается не по процессу, а по результату, а именно – по степени достижения поставленной цели.

При этом к основополагающим принципам управления по целям относится то, что все цели должны соответствовать правилу «SMART». Лишь при соблюдении этого принципа их можно использовать для построения эффективной системы мотивации персонала.

Свойства указанных целей:

- Specific – конкретная (цель должна быть конкретной, и сотрудники должны ясно представлять, в чем она состоит);
- Measurable – измеримая (в качестве основного средства ее измерения используют ключевой показатель эффективности деятельности);
- Achievable – достижимая (цель может быть любой степени сложности, однако обязательно реалистичной);
- Relevant – сопоставимая (цель должна находиться в зоне ответственности и влияния сотрудника на 100 % и соответствовать общей стратегической цели);
- Timebounded – ограниченная во времени (должны быть установлены временные рамки).

Полный список целей компании описывает ее стратегию и направляет действия руководителей и всех сотрудников, что ведет к автоматическому достижению стратегических ориентиров.

Гареева Земфира Анисовна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: zem07@bk.ru
Иванова Ирина Витальевна, канд. экон. наук, менеджер по разработке и мониторингу КПЭ Департамента стратегического планирования ОАО АНК «Башнефть». E-mail: IvanovaIV@bashneft.ru

Мониторинг достижения целей позволяет руководителям измерять эффективность работы своих менеджеров, особенно в ключевых сферах деятельности, таких как маркетинг, инновации, управление кадрами, финансовые ресурсы, материальные ресурсы, производительность, социальная ответственность, вопросы прибыли.

Ключевой показатель эффективности (КПЭ) – это инструмент измерения степени достижения поставленных целей. При формировании системы стратегического управления компанией (системы, направленной на достижение целей) необходимо сформировать систему КПЭ – модель управления, в которой каждой должности соответствует набор КПЭ, достижение которых необходимо организации для выполнения стратегических целей и на основе которых может быть организована мотивация менеджеров.

Система КПЭ обеспечивает своевременное предоставление данных о результативности выполнения стратегических задач, синхронизацию бизнес-целей компании и действий менеджмента, стимулирование непрерывного улучшения бизнеса и мотивацию руководителей к эффективному выполнению стратегических задач.

Система КПЭ позволяет решать три основные задачи:

1. Транслирование стратегии на уровень операционного управления:

- каскадирование стратегических целей компании на соответствующие уровни управления;

- устранение противоречий между бизнес-направлениями в достижении стратегических целей и создание системы противовесов внутри компании;

- стимулирование непрерывного развития: поиска и реализации улучшений / инноваций.

2. Регулярный контроль за реализацией стратегии:

- мониторинг выполнения стратегических целей и проектов;

- предоставление данных для отчетности высшему руководству о реализации стратегии.

3. Мотивация руководителей:

- связь оплаты менеджмента с переменной (бонусной) составляющей.

Схема и процесс формирования и внедрения системы КПЭ могут основываться на различных управленческих технологиях (табл. 1).

Использование любой из представленных методик позволяет сформировать систему КПЭ, различия заключаются лишь в акцентировании внимания на стратегических инициативах: финансы, рынок, эффективность процессов и т. д.

При этом КПЭ, как правило, используются для двух различных видов процессов управления: управление эффективностью деятельности и мотивация персонала (табл. 2).

Требования к системе КПЭ и типичные ошибки при использовании системы КПЭ. Эффективность бизнеса тесно связана с мотивацией персонала. Низкая результативность труда многократно снижает прибыльность компаний. Анализ практики внедрения КПЭ в деятельность компаний показывает, что односторонний подход к внедрению системы КПЭ без связи с системой мотивации не дает ожидаемых результатов. Развитие мотивации повышает эффективность работы не меньше, чем технологическое перевооружение, финансовое управление и иные технологии управления. По оценкам западных экспертов, мотивированный специалист может повысить эффективность своей работы на 40 % [1].

Лишь при построении системы КПЭ, охватывающей как процессы управления, так и систему премирования сотрудников, компании могут рассчитывать на получение полноценного инструментария, обеспечивающего комплексную связь стратегии и повседневных действий сотрудников. В этом случае КПЭ обеспечивают эффективное управление бизнесом, мониторинг результативности выполнения стратегических целей, выявление возможных проблем и принятие своевременных мер, направленных на их устранение. Часть показателей из общей системы используются также в системе мотивации менеджмента.

Таблица 1

Методы и технологии внедрения системы КПЭ

Управленческие технологии / методики внедрения системы КПЭ	
PerformanceManagement	– набор управленческих процессов, которые позволяют бизнесу определить стратегические цели и затем оценивать и управлять деятельностью в соответствии со степенью достижения поставленных целей (через КПЭ) при оптимальном использовании имеющихся ресурсов; – оценка эффективности работы сотрудников производится с точки зрения поставленных перед ними целей. Примеры актуальных технологий*: – CPM (Corporate PerformanceManagement); – BPM (Business Performance Management); – EPM (Enterprise Performance Management).
Balanced Score Card** (BSC/CCIP)	– управленческий инструмент, который позволяет формализовать стратегическое планирование и целеполагание, довести до персонала стратегические цели компании, а также контролировать достижение этих целей сотрудниками через КПЭ

*Разработаны различными консалтинговыми группами, BPM – HyperionSolutionsCorp [8], CPM – GartnerGroup и т.д.

**Концепция Balanced ScoreCard была разработана в начале 1990-х гг. под руководством Р.Каплана (Гарвардская бизнес-школа) [3].

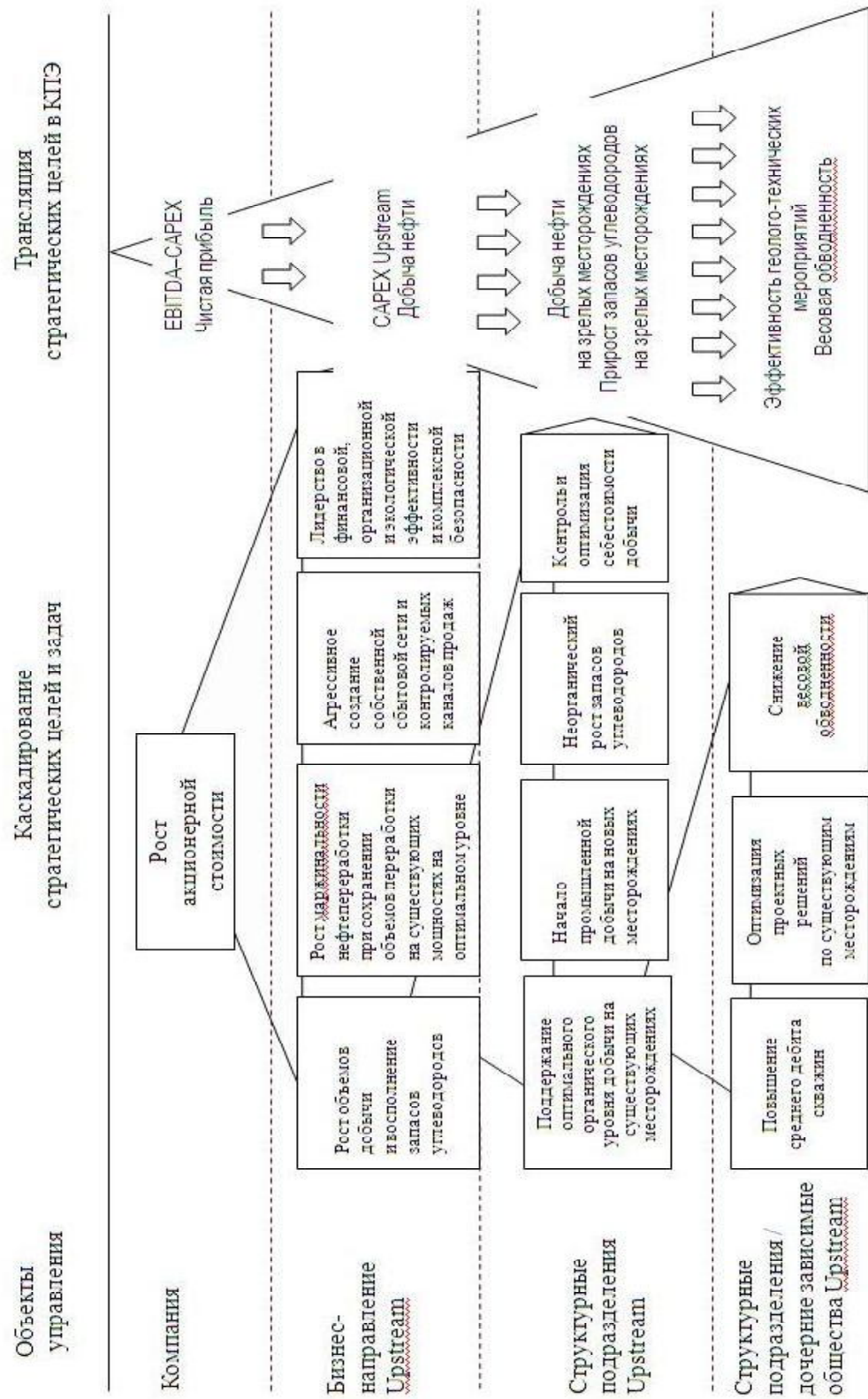
Таблица 2

Варианты использования КПЭ

	Использование КПЭ в целях управления эффективностью деятельности	Использование КПЭ в целях мотивации
Описание	Ставятся в качестве целевых показателей перед организационными подразделениями (производственный контракт). Представляют собой набор операционных и проектных показателей, находящихся в непосредственной зоне ответственности влияния организационного подразделения. Включены в производственный контракт, который может насчитывать до 15 показателей различного уровня детализации.	Набор показателей, характеризующих деятельность конкретного руководителя/сотрудника и влияющих на компенсацию/премию. В лучшем случае используются четыре вида показателей: общекорпоративные, операционные, проектные и личные. Обычно часть КПЭ в рамках производственного контракта входит в набор КПЭ руководителя/сотрудника в качестве операционных и проектных КПЭ.
Цель использования	Для целеполагания и мониторинга эффективности деятельности организационного подразделения. Являются основным предметом обсуждения в ходе регулярных (ежемесячных и ежеквартальных) совещаний, посвященных анализу эффективности деятельности подразделения.	Для оценки эффективности работы конкретного руководителя/сотрудника и расчета премии за период.

При построении системы мотивации на основе КПЭ формируется список ключевых задач (критериев работы) в едином стандарте. Этот стандарт включает наименование, описание и значимость цели, а также планируемые и фактические показатели ее достижения в общем списке целей объекта управления. Важно, чтобы достижение каждой цели поддавалось измерению, а все КПЭ соответствовали следующим характеристикам.

Каскадированность – показатели должны быть установлены в соответствии со стратегическими целями. КПЭ менеджеров среднего звена должны быть декомпозированы/каскадированы из КПЭ менеджеров высшего звена. При формировании КПЭ по уровням управления должен применяться принцип каскадирования показателей по вертикали; каскадирование может быть как прямым – в случае, если показатель устанавливается сквозным образом по вертикали управления «сверху вниз», так и с декомпозицией – в том случае, когда показатель «спускается» нижестоящим структурным подразделениям с учетом разделения на более простые составляющие, соответствующие функционалу структурного подразделения и бизнес-процессу, которым оно управляет. Каскадирование является сложным процессом, выбор подхода к каскадированию в каждом конкретном случае должен производиться экспертным путем. Пример каскадирования целей представлен на рисунке.



Каскадирование целей и КПЭ по уровням управления на примере направления Upstream – разведка и добыча

Кроме каскадированности, другими обязательными характеристиками КПЭ являются:

- *счетность* (показатели должны быть измеримы и иметь однозначно трактуемую методику расчета);
- *амбициозность* (показатели должны мотивировать к непрерывному улучшению и развитию);
- *предельное количество показателей* (не более 5–7 показателей).

Несоответствие КПЭ хотя бы одной из представленных характеристик ведет к демотивации и нарушению комплексности системы показателей.

Различные ошибки при разработке систем мотивации и стимулирования приводят к тому, что усилия и затраты на стимулирование сотрудников не только не дают ожидаемых результатов, но и ухудшают ситуацию в компании. К наиболее часто совершаемым ошибкам в системе мотивации относят: отсутствие четких, измеримых и достижимых целей в работе; отсутствие обратной связи «руководитель–подчиненный»; неравномерная загруженность сотрудников, неверное распределение ответственности; тотальный контроль со стороны руководителя; отсутствие профессионального роста, наставничества; ошибки в вознаграждении (отсутствие премий и прозрачной системы вознаграждения; выплата «премии-приза» – случайность стимула; гарантированные премии – премия как часть оклада; недостижимые цели и бонусы – демотивация лучших сотрудников, потеря веры и/или премия за чужую работу, что демотивирует исполнителей и всех участников процесса).

В условиях целевого управления руководство компании обеспечивает механизм, позволяющий регулярно информировать сотрудников о том, насколько эффективно они работают. Обратная связь в управлении и мотивации – один из самых важных элементов данной системы. Получаемый сигнал обратной связи дает возможность руководству управлять показателями качества, а персоналу – самостоятельно корректировать свою работу в ту или иную сторону.

Специфика использования системы КПЭ в деятельности предприятий ТЭК. Для нефтяной компании могут быть сформированы три уровня КПЭ (табл. 3), в составе которых могут быть следующие показатели, удельный вес которых изменяется в зависимости от уровня управления и вклада каждого руководителя в их достижение:

1. *Корпоративные КПЭ* (такие как выручка, чистая прибыль, операционная прибыль и т. д.) Например, корпоративные КПЭ для *нефтяной компании*: чистая прибыль, разработка месторождений, расширение розничной сети; для *блока Upstream* (разведка и добыча): EBITDA Upstream, CAPEX Upstream, добыча нефти, общий прирост запасов; для *блока Downstream (нефтехимия и нефтепереработка)*: EBITDA Downstream, CAPEX Downstream, себестоимость переработки, объем продаж моторных топлив через розничную сеть.

2. *Операционные КПЭ*. В систему операционных показателей входят количественные показатели (добыча нефти, прирост запасов, себестоимость добычи, выход светлых нефтепродуктов, объем продаж моторных топлив через розничную сеть и т. д.) и качественные (балльная оценка качества стратегического планирования и инвестиционной политики (IR-поддержки)).

3. *Проектные КПЭ*, например, разработка месторождений и расширение розничной сети.

Каждый показатель должен иметь паспорт, в котором представлены данные о нем: наименование и единица измерения КПЭ; стратегические цели и задачи, на контроль достижения которых направлен КПЭ; вектор отклонения от целевого значения и направление деятельности; ответственные за выполнение и методику расчета, порядок предоставления плановых и фактических значений показателей; методика определения показателя и периодичность измерения; источник предоставления информации о плановом и фактическом значении (см. табл. 4).

Таблица 3

Пример КПЭ для нефтяной компании

КПЭ блока Downstream (годовой горизонт)					
Наименование КПЭ	Единица измерения	Тип планового значения	20 год		Вес КПЭ, %
			План	Факт	
Корпоративные КПЭ					
Чистая прибыль	млн руб.	целевое	бизнес-план		30
		пороговое	90 % бизнес-плана		
Операционные КПЭ					
Доля моторных топлив класса Евро-5	%	целевое	бизнес-план		25
		пороговое	90 % бизнес-плана		
Себестоимость переработки	руб./т	целевое	бизнес-план		25
		пороговое	90 % бизнес-плана		
Проектные КПЭ					
Строительство установки I	сроки	целевое	сроки, бюджет, % реализации		10
		пороговое	90 % плана		
Строительство установки II	сроки	целевое	сроки, бюджет, % реализации		10
		пороговое	90 % плана		
КПЭ блока Upstream (годовой горизонт)					
Наименование КПЭ	Единица измерения	Тип планового значения	20 год		Вес КПЭ, %
			План	Факт	
Корпоративные КПЭ					
Чистая прибыль	млн руб.	целевое	бизнес-план		30
		пороговое	90 % бизнес-плана		
Операционные КПЭ					
Добыча нефти	тыс. т	целевое	бизнес-план		25
		пороговое	90 % бизнес-плана		
Прирост запасов	млн т нефт. эквивалента	целевое	бизнес-план		25
		пороговое	90 % бизнес-плана		
Проектные КПЭ					
Разработка месторождения I	сроки	целевое	сроки, бюджет, % реализации		10
		пороговое	90 % плана		
		пороговое	90 % плана		

Таблица 4

Пример паспорта/карточки КПЭ «Чистая прибыль»

Код	Наименование	Единица измерения
FM.1	Чистая прибыль	млн руб.
Уровень	Стратегическая цель/задача	Вектор отклонения от целевого значения
Компания	Рост стоимости компании	положительный
Направление деятельности		Периметр
Компания		Компания
Ответственные за выполнение		
Все сотрудники компании по принципу консолидированной ответственности		
Методика определения показателя		
Выполнение показателя определяется в соответствии с отчетностью компании по РСБУ.		
Ответственный за методику определения показателя		
Блок экономики и финансов		
Источник предоставления информации о плановом значении		Источник предоставления информации о фактическом значении
Бюджет компании на 20 год		Бухгалтерская отчетность компании за 20 год
Ответственный за расчет и предоставление плановых значений		Ответственный за расчет и предоставление фактических значений
Блок экономики и финансов		Блок экономики и финансов
Периодичность измерения		График предоставления информации о фактическом значении
квартал/год		30/90 дней после окончания отчетного периода

Таблица 5

**Сравнение перечня стратегических КПЭ
передовых компаний в нефтяной отрасли**

Показатели	BP	ExonMobil	Shell	Башнефть	Statoil
Финансовые КПЭ					
ROCE/ROACE	x	x	x		x
EBITDA	x			x	
Функциональные КПЭ (разведка и добыча)					
Затраты на поисково-разведочные работы				x	x
Коэффициент восполнения запасов (RRR)	x		x		x
Коэффициент успешности поисково-разведочного бурения				x	x
Прирост добычи			x	x	x
Валовая добыча		x		x	
Удельные затраты на:					
поисково-разведочные работы			x		x
замещение резервов (RRC)			x		x
освоение	x	x			x
извлечение / добычу			x		x
транспортировку			x		
Амортизация на единицу продукции		x			
Функциональные КПЭ (переработка)					
Коэффициент использования мощностей				x	x
Маржа переработки	x		x	x	x

Система КПЭ компании не статична, ее жизненный цикл охватывает, как правило, один год. Формирование системы КПЭ начинается с выбора КПЭ и их распределения по зонам ответственности – структурным подразделениям компании. Далее осуществляется оцифровка показателей, утверждение планов и бюджетов. По результатам мониторинга и на основе результатов анализа формируются корректирующие действия, а также осуществляется премирование по итогам выполнения КПЭ.

Естественно, что каждая компания сама разрабатывает систему целей и КПЭ, но сравнительный анализ систем КПЭ, применяемых в компаниях нефтяной отрасли, как видно из таблицы 5, подтверждает идентичность их основополагающих целей.

Литература

1. Актянов Д.В. Бонусные и опционные программы для топ-менеджеров. Порядок разработки: практическое пособие. – М.: КНОРУС, 2010. – 152 с.
2. Браун М.Г. Сбалансированная система показателей. На маршруте внедрения. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 226 с.
3. Гершун А., Горский М. Технологии сбалансированного управления. 2-е изд., перераб. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 416 с.
4. Друкер П. Практика менеджмента. – М.: «Вильямс», 2003. – 398 с.
5. Духонин Е.Ю., Исаев Д.В., Мостовой Е.Л. и др. Управление эффективностью бизнеса. Концепция Business Performance Management. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 269 с.
6. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. – М.: «Олимп-Бизнес», 2003.
7. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. – М.: «Олимп-Бизнес», 2004.
8. Костенкова Т. «КРІ для менеджеров высшего звена» // Генеральный директор. Персональный журнал руководителя. – 2012. – № 2. – С. 30–34.

Проектно-процессный подход к формированию инновационной стратегии предприятия

В.ТЕПЛОВ

Современные условия воспроизводства обуславливают сложность применения классических функциональных подходов при формировании инновационной стратегии развития крупного предприятия с точки зрения получения прорывных по отношению к конкурентам результатов. Крупные производства полного цикла в условиях российской экономики вынуждены вступать в конкурентную борьбу между собой, в силу инертности своих бизнес-процессов не имея возможности оперативно реагировать на происходящие изменения, что может привести к полному краху колоссальных предприятий. Таким образом, следует рассматривать возможность ухода от автаркных систем, базирующихся на функциональных методах управления, и перехода к организации кооперации по предметно-ориентированным производственным (продуктовым) комплексам. Тот же подход, с нашей точки зрения, целесообразно использовать и при формировании инновационной стратегии подобного предприятия.

Опыт зарубежных предприятий (таких, например, как Toyota), отходящих от структурно-функциональных методов управления, свидетельствует о наличии иных подходов к управлению и формированию инновационной стратегии. Так, например, следует выделить процессный подход. Однако необходимо отметить, что указанный подход не является альтернативой по отношению к функциональному. Речь идет о том, что функции и процессы не могут существовать в отрыве друг от друга. Результатом сочетания функционального и процессного подходов является одновременное проектирование организационной структуры (функциональных областей) и порядка взаимодействий в рамках этой структуры (процессов), в том числе при формировании инновационных стратегий. Эти подходы должны использоваться параллельно. Организационное устройство процесса формирования инновационной стратегии, по нашему мнению, должно в известной мере «повторять» собственно организационную структуру предприятия, для которого она формируется.

Основное отличие приведенного подхода от чисто функционального заключается в том, что он ориентирован в первую очередь не на функции подразделений, а на бизнес-процессы, конечной целью которых является создание продуктов или услуг, представляющих ценность для потребителей. При этом система управления предприятием ориентируется как на управление каждым бизнес-процессом в отдельности, так и всеми бизнес-процессами предприятия в целом, в то время как система менеджмента качества предприятия обеспечивает качество технологии выполнения бизнес-процессов. Все это в результате дает возможность предприятию формировать инновационную стратегию развития.

Использование процессного подхода в дальнейшем подталкивает предприятие и к переходу на популярные в настоящее время управленческие Lean-технологии (так называемое «бережливое производство»).

С нашей точки зрения, при формировании непосредственно стратегии инновационного развития следует также обратить внимание на возможность синтеза процессного подхода, основанного в том числе на применении Lean-технологий, с идеями проектного управления (рис. 1).

Теплов Валерий Сергеевич, аспирант кафедры инновационной экономики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан.
E-mail: teplov_valera@mail.ru

Проектный подход применяется для проектно-ориентированных предприятий, например, научно-исследовательских, строительных и т. д. Однако он может применяться и для любого предприятия при реализации инновационных проектов.

В основе построения проектной структуры лежит концепция не функций или процессов, а проекта, нацеленного на создание нового, как правило, единичного, не повторяющегося продукта (разработка нового изделия, создание и внедрение новой технологии, строительство объекта и т. д.). Деятельность предприятия в этом случае рассматривается как совокупность реализуемых проектов, каждый из которых имеет фиксированное начало и окончание. Для выполнения каждого проекта выделяются трудовые, финансовые, промышленные и другие ресурсы, которыми распоряжается руководитель проекта. Управление проектом подразумевает определение его целей, формирование структуры, планирование и организацию работ, координацию действий исполнителей. После выполнения проекта структура проекта распадается, ее компоненты, включая сотрудников, переходят в новый проект или увольняются (если, например, они работали на контрактной основе).

По своей форме «проектная» структура управления может соответствовать как бригадной (кросс-функциональной) структуре, так и дивизионной структуре, в которой определенный дивизион (отделение) создается под конкретный проект и существует не постоянно, а в течение периода реализации проекта. Преимуществами такой структуры являются высокая гибкость и сокращение численности управленческого персонала по сравнению с иерархическими структурами.

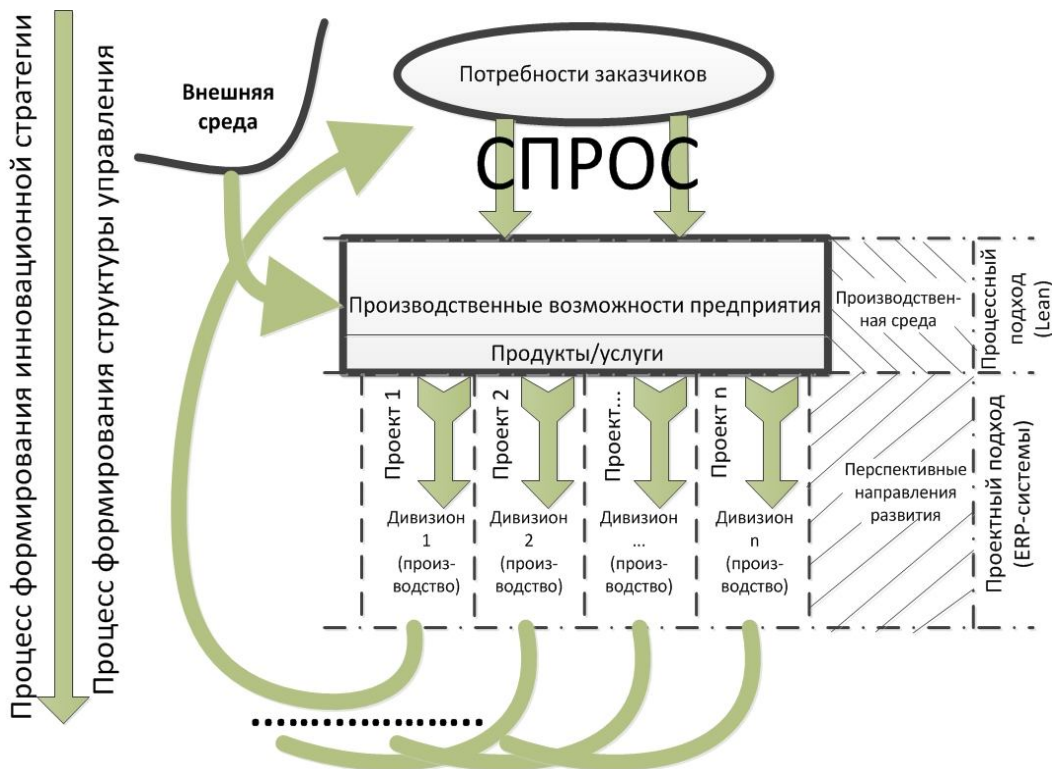


Рис. 1. Укрупненная схема авторского подхода при формировании инновационной стратегии развития предприятия

Управление инновациями и, в частности, процессом формирования инновационной стратегии в таком случае осуществляется в том числе через управление проектами.

Отметим, что на Западе в инновационной и промышленной деятельности предприятий сама логика бизнес-процессов несоизмеримо более оптимизирована по сравнению с классическими советскими подходами. Так, например, компания Airbus Industry по сути является концерном компетентных предприятий, каждое из которых проводит исследования в своей области и претворяет в жизнь свои разработки в рамках общего для всех предприятий проекта. Это избавляет данную компанию от ряда сложных вопросов, остающихся актуальными для отечественной промышленности, и выводит на первый план те проблемы, которые гораздо проще решить в такой конфигурации – логистическую оптимизацию, обеспечение взаимодействия и т. п.

Ряд зарубежных промышленных предприятий активно формируют стратегические планы инновационного развития на основе отдельных элементов изложенного выше подхода. Более того, ряд положений данной статьи частично были реализованы при определении стратегии развития предприятий объединенной двигателестроительной корпорации, и эффект по настоящий момент является положительным.

При реализации данного подхода предприятия сталкиваются с различными проблемами – от невосприятия нововведений персоналом до неправильного понимания самими руководителями приоритетов, акцентов внедряемых нововведений и концентрации на традиционной логике построения бизнес-процессов. В таком случае любая техническая, технологическая или управленческая инновация создает больше проблем, чем положительного эффекта. Но несмотря на сложности и экономические ограничения примеры успешных проектов существуют. Так, инновации – это один из реальных способов формирования в стране конкурентного рынка машиностроения, а расходы на автоматизацию становятся инвестициями в будущее.

По данным Industry Week, подавляющее большинство из 50 лучших американских производственных предприятий уже внедрило систему Lean и с ее помощью управляют организационными инновациями. Так, американский алюминиевый гигант Alcoa разработал на основе Lean собственную систему Alcoa Business System и экономит благодаря этому более \$1 млрд ежегодно. Dell создал собственную систему логистики ION на основе Lean-менеджмента. Впечатляющих результатов добилась и итальянская фирма Ducati, крупный производитель мотоциклов. После введения Lean-менеджмента на основе ERP-системы Oracle E-Business-Suite фирма заявила о возможном снижении цен на свою продукцию на 25 % и о внеочередном изменении модельного ряда. Кроме того, по словам представителей Ducati, удалось снизить количество дефектов на 70 %.

Система Lean становится популярной и в России, несмотря на трудности, обусловленные, в частности, отечественным менталитетом и отсутствием налаженной системы логистики и распространения нововведений в технике и технологиях. Кроме того, ряд специалистов отмечает, что систему JIT (от англ. Just-in-Time – точно в срок), одну из составляющих Lean, целесообразно вводить, только если внешние поставщики уже используют ее. Однако ряд крупных российских предприятий считают, что достоинств в данном случае больше, чем недостатков. Заинтересованность проявляют такие предприятия, как ОАО «КамАЗ», «Уралсвязьинформ» и др. На Ульяновском автопредприятии внедрение системы в начале текущего года позволило экономить время, затрачиваемое на выпуск изделий, на 20 %. Также ожидается снижение уровня брака на 30 % и повышение производительности на 10 %. Компания «Русал» также разработала собственную систему на базе Lean – «Русал Бизнес Системс», которая призвана повысить производительность труда и эффективность предприятий корпорации путем применения инновационных решений как для управленческих процессов, так и в области использования новых технологий. Ее внедрение начато в прошлом году.

Таким образом, уже в самой концепции Lean наблюдается переплетение двух тенденций. С одной стороны, она является логическим развитием теории и практики производственного менеджмента. С другой стороны, активное использование и развитие процессного подхода, которое происходит в последние годы, в том числе в области информационных технологий, не могло не воплотиться в одном из инструментов Lean – карте потока создания ценности (VSM), которая представляет собой маршрут добавления стоимости в процессе производства. Именно VSM и является точкой пересечения векторов развития менеджмента (в данном случае именно как носителя управленческих инноваций) и ИТ-технологий (рис. 2).



Рис. 2. Потенциальные места наиболее эффективного инновационного взаимодействия ИТ-систем на базе ERP и инструмента Lean VSM (для крупных промышленных предприятий)

Однако вопрос применимости данного решения остается открытым. «Бережливое производство» является по своей сути усовершенствованием. Его существенный экономический эффект зачастую возможен только благодаря экономии на масштабе крупного производства. В противном случае затраты на ИТ-решения для концепции Lean будут превышать экономический эффект от нее, то есть управленческие инновации в рамках данного стратегического подхода на этапе реализации инновационной стратегии развития могут не иметь экономического смысла для предприятия. Но производители программного обеспечения также могут и выиграть от собственной экономии на масштабе. Для этого достаточно добавить соответствующую функциональность в уже развитую ERP-систему. В этом случае предельные затраты на автоматизацию концепции Lean будут невысокими. Таким образом, мы определили перспективную нишу для новой информационной технологии при формировании инновационной стратегии развития предприятия – крупные производства – пользователи развитых ERP-систем. Если же такое производство имеет развитую систему управления качеством, которая включает в себя не только и не столько сертификаты, сколько работающие стандарты предприятия, то автоматизация концепции Lean и предложенный подход к формированию инновационной стратегии будут пользоваться большим спросом.

Так, например, компания «Ижавто» на базе системы Microsoft Dynamics AX автоматизировала весь жизненный цикл производства автомобилей – от планирования закупок, непрерывного конвейерного производства до продажи конечным покупателям с учетом сквозного контроля качества и в соответствии с принципами Lean. Компании «СервисМонтажИнтеграция» (ведущий производитель и поставщик электрооборудования в Поволжье) за счет внедрения Microsoft Dynamics AX удалось повысить оперативность обработки производственных заказов в 1,5 раза, обеспечив точность и своевременность закупок производственных материалов без увеличения складских запасов.

Большинство крупных предприятий создают свои производственные системы именно на базе Lean-инструментов и идеологии всеобщего устранения потерь или производственной системы Toyota. Именно поэтому на таких предприятиях вводится специальная топ-менеджерская должность кайдзен-директора (кайдзен – Lean-термин, означающий постоянное совершенствование), одной из обязанностей которого является совершенствование производственной системы.

Отметим, что, по мнению экспертов, выработка на одного производственного рабочего на многих российских промышленных предприятиях в 3–8 раз ниже, чем на аналогичных зарубежных предприятиях. С нашей точки зрения, данный разрыв связан именно с неэффективностью производственных систем многих российских предприятий в целом, которая может быть преодолена на основе «сращивания» концепции Lean и ERP-системы. Чтобы выстроить эффективную производственную систему, недостаточно применить какую-либо управленческую технологию, внедрить информационную систему или создать «кружки качества» и систему подачи предложений. Необходимо сформировать культуру постоянного совершенствования производственной системы, ориентированную на бизнес-стратегию предприятия и систематическое устранение потерь на всех его уровнях – от топ-менеджмента до рядового персонала.

Таким образом, развитие предприятий за рубежом осуществляется в направлении согласованного совершенствования производственных процессов на протяжении всего жизненного цикла продукта или услуги, включая разработку, производство, закупки, послепродажное обслуживание и утилизацию, что и должно являться, по нашему мнению, ключом к формированию инновационной стратегии развития.

Однако в настоящее время не существует известных случаев комплексного использования описанного подхода в построении инновационной стратегии развития предприятия. Таким образом, все вышеизложенное позволяет сделать вывод о необходимости более глубокой проработки и формализации предложенного перспективного подхода в области формирования инновационной стратегии развития предприятия на базе синтеза управленческих, технологических и научно-методологических инноваций.

Литература

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989.
2. Лайкер Дж., Майер Д. Практика дао Toyota. – М., 2006.
3. Макаров Я. Успешное внедрение системы управления на машиностроительном предприятии. Мифы и реальность. – <http://www.mashportal.ru/technologies-17697.aspx>
4. Мухтарова Г. Внедрение ERP-систем. Основные ошибки // Директор-инфо. – 2003. – № 36.
5. Colotla I., Derieux P., Farber A., Greiser C. Are Your Lean Initiatives Working? – <http://www.industryweek.com/companies-amp-executives/are-your-lean-initiatives-working>

Менеджмент рисков в интегрированных структурах

ДЯРИН

В современной экономике активно формируются и функционируют различные формы и виды интегрированных структур (ИС): консорциумы, холдинги, финансово-промышленные группы, корпоративные научно-производственные объединения (КНПО), квазиинтегрированные объединения и др. В зависимости от их форм собственности, целей, миссий и других характеристик в процессе формирования и функционирования ИС возникают и действуют различные риск-факторы или риск-события.

Эти риски могут возникать и действовать системно в виде вероятностных, детерминированных и иных закономерностей. В свою очередь, одно риск-событие может определяться одним или несколькими риск-факторами. От этого в свою очередь зависит значимость или эффект влияния риска на проявление интегрированного эффекта синергии и формирование конечных результатов деятельности в виде устойчивого функционирования ИС. Эти результаты прежде всего зависят от методов и механизмов создания ИС, в частности, использования механизмов слияния или поглощения.

Комплексная оценка рисков, связанных с получением синергетического эффекта интеграции. Как показывают исследования [2; 4], в процессе формирования и функционирования ИС, особенно квазиинтегрированного и консорциумного характера, действуют множество вероятностных риск-факторов, связанных с недостатками использования механизмов слияний или поглощений. Для управления ими необходимо применение методов интегрированного менеджмента, основанного на вероятностно-экспертной, системно-целевой, ситуационной и функционально-стоимостной (ФСА) методологиях [1; 2]. Для этой цели целесообразно использовать систему интегрированного менеджмента.

Вероятностно-экспертный метод оценки рисков был использован в процессе планирования мероприятий по слиянию научных подразделений УГАТУ и производственных подразделений (УАПО, УМПО, УППО и др.) в рамках авиационного холдинга под эгидой «Росавиакосмоса» (г. Москва). По поручению Кабинета министров Республики Башкортостан была создана группа для экспертной оценки вероятностных рисков при формировании квазиинтегрированного НПО. Для этой цели была предложена методика комплексной оценки вероятностных рисков, связанных с получением синергетического эффекта интеграции как характеристики дополнительной прибыли в процессе функционирования КНПО. Были выбраны 12 риск-факторов с учетом их приоритетов и вероятного отрицательного влияния на ожидаемую дополнительную прибыль в процессе функционирования КНПО (табл. 1).

Далее в соответствии с методологией экспертной оценки специалисты (эксперты) выбрали возможные значения рисков (Φ_1 – Φ_{12}) в процентах с учетом параметров эффектов (Π_1 – Π_{12}) (табл. 2).

Как показали исследования, наибольшую вероятность проявления риска имеют факторы Φ_5 , Φ_7 , Φ_8 и Φ_{10} . При этом в целом при формировании интегрированной КНПО вероятность проявления этих рисков в совокупности невелика (около 0,5). Следовательно, при использовании эффективных механизмов управления этим процессом возможно решение поставленной задачи.

Ярин Денис Николаевич, старший преподаватель кафедры экономики предпринимательства Уфимского государственного авиационного технического университета. E-mail: yarin-dn@mail.ru

Таблица 1

Риск-факторы, действующие в процессе функционирования КНПО

Риск-факторы		Факторы отрицательных эффектов	
Характеристики	Усл. обозн.	Параметры	Усл. обозн.
Отсутствие задела инноваций	Ф ₁	Разные сроки создания инноваций	П ₁
Неравномерный инновационный потенциал	Ф ₂	Разные сроки создания потенциала	П ₂
Слабые научно-производственные связи	Ф ₃	Недостаточный уровень интеграции	П ₃
Слабые конкурентные преимущества	Ф ₄	Низкое качество	П ₄
Отсутствие стратегии интеграции	Ф ₅	Несогласованное бюджетирование	П ₅
Неуверенность топ-менеджеров	Ф ₆	Недостаточная эффективность менеджмента	П ₆
Нежелание реструктуризации	Ф ₇	Невозможность расширенного воспроизводства	П ₇
Неотработанность общекорпоративных стандартов	Ф ₈	Значительная вариация издержек	П ₈
Сложность ориентации на общую цель	Ф ₉	Недостаточный уровень вклада в общий доход	П ₉
Неравномерный технический уровень производств	Ф ₁₀	Значительные издержки амортизации	П ₁₀
Трудности набора квалифицированных кадров	Ф ₁₁	Низкое качество результатов труда	П ₁₁
Нестабильность количества и качества поставляемого сырья	Ф ₁₂	Значительная вариация объемов производства и сроков сбыта товаров	П ₁₂

Таблица 2

Вероятные значения рисков по факторам, установленные экспертами

Виды рисков	Данные экспертов			Средняя вероятность рисков, %
	первый	второй	третий	
P ₁	20	10	30	30
P ₂	30	35	25	30
P ₃	15	13	12	10
P ₄	40	45	35	40
P ₅	65	75	80	74
P ₆	25	35	30	30
P ₇	75	80	85	80
P ₈	68	76	80	74
P ₉	55	60	65	60
P ₁₀	71	75	80	72
P ₁₁	60	65	55	60
P ₁₂	55	60	65	60
Итого:				51,5

Интеграционный подход к управлению рисками. Интеграционный подход к управлению рисками предполагает комплексное использование системы методов выявления, анализа, оценки и т. д. всех возможных риск-факторов и их вероятных рисков, связанных, прежде всего, с организационными ситуациями. Подобная методология должна обеспечить решение таких теоретических и практических задач, как: определение типа риска (однотипный, дифференцированный, интегрированный и т. д.); взаимосвязанности и взаимозависимости различных рисков; динамичности, воспринимаемости, моделируемости, однозначности информации о рисках и риск-факторах и т. д.

Решение этих задач, в свою очередь, требует разработки адекватных методов, алгоритмов и моделей систематизации рисков и их факторов, проявляющихся в различных ситуациях. В этой связи следует отметить, что использование основ предполагаемой системно-целевой и комплексно-ситуационной методологии исследования рисков позволяет по-новому взглянуть на риск-факторы, действующие в ИС. Как показали исследования [4], интеграционный подход позволяет организовать эффективное выявление риск-факторов, их оценку и управление ими. Для этого требуется привлечение методов теории управления, экономико-математического моделирования, статистического анализа и методологии интегрированного менеджмента (МИМ). В частности, при решении различных интеграционных задач

МИМ использует методы ФСА, стратегического планирования, эксперимента, интегрального метода «дерево решений», а также систему логических интеграционных моделей. Поэтому для реализации процесса управления рисками, связанными с формированием ИС, прежде всего требуется сформировать логические и вероятностные модели, характеризующие взаимосвязи факторов и рисков ситуаций, которые проявляются при функционировании различных хозяйственных процессов.

Существует множество типов моделей анализа, прогнозирования и управления различными риск-факторами, ситуациями и рисками в экономике [3; 4], однако они преимущественно базируются на дифференцированных подходах к управлению рисками и формирующими их факторами. Для реализации МИМ и системного управления риск-факторами и риск-ситуациями необходимы модели, построенные на основе системно-интеграционных подходов. Такие модели должны быть направлены на решение следующих задач: определение интегрированных и квазиинтегрированных групп факторов и сценариев, ситуаций и событий, а также вероятности их проявления в различных диапазонах вариации возможных рисков; определение взаимосвязанности параметров состояния и результатов проявления рисков в различных группах событий, в совокупности объектов ИС, функционирующих в заданных пределах эффективности и т. д.; построение моделей для решения оптимизационных задач, связанных с планированием процессов формирования ИС, а также реализации МИМ при управлении рисками и их факторами.

При решении всех этих задач на базе интеграционных, системно-аналитических и имитационных моделей достигается переход от однофакторных и однокритериальных подходов к многофакторным и многокритериальным подходам. Для этой цели, в частности, используются многофакторные аналитические модели Л.С.Понтягина [5], позволяющие решать задачи оптимизации интегральных внутрикорпоративных и внешних рисков ситуаций, связанных прежде всего с ростом затрат и снижением эффектов синергии.

Другая группа моделей, основанных на интеграционном подходе, – это модели стратегического и бюджетного, а также финансового планирования и оптимального распределения денежных активов между участниками ИС, получившие название риск-задач использования интегрированного капитала компаний [4].

Корректирующие механизмы учета и оценки риск-факторов. Следует отметить, что интеграционный процесс в экономике представляет собой рисковую и сложную систему, управление состоянием и развитием которой осуществляется по макро- и микроэкономическим законам, основанным на теориях интегрированного управления (МИМ), с использованием механизмов слияний и поглощений. Эффективное использование этих положений при функционировании ИС заключается в организации оптимального управления системным и взаимосвязанным движением множества факторов и процессов. Поскольку оно осуществляется по различным стратегическим траекториям с корректировкой наиболее значимых «стандартных» параметров при отклонении от запланированных ранее, то требуется эффективная система мониторинга.

Важнейшими параметрами, характеризующими отклонения от выбранной стратегической траектории формирования и функционирования ИС, являются различные эффекты риск-факторов и риск-ситуаций. Главным критерием для корректировки стратегической траектории их функционирования являются характеристики риск-эффектов, в частности эффектов синергии [4].

При этом следует учитывать, что такие критерии в основном являются векторными величинами, в их числе:

- контролируемые риск-параметры, используемые при стратегическом планировании в ИС;
- этапы корректировки и оказания корректирующих воздействий на различных этапах;
- критерии, которые используются для осуществления управляющих воздействий на объекты и субъекты ИС, обеспечивающие желаемые результаты, в частности эффекты синергии.

К первой группе следует отнести измеряемые и наблюдаемые параметры (потоки средств интегрированного капитала, доходы, затраты и др.), по которым можно судить о работоспособности и конкурентоспособности ИС.

Ко второй группе относятся параметры, возникающие с момента начала формирования ИС (изменение объемов инвестиций, продаж активов, эмиссии ценных бумаг и т. д.) и осуществления интегрированной деятельности до выявления отклонений от стратегической траектории, а также периоды образования риск-факторов, ситуаций и изменения траектории движения активов после проведения реорганизаций.

Поскольку траектории или векторы процесса формирования ИС, их изменение и построение новой траектории преимущественно носят дискретно-вероятностный характер, то еще в процессе планирования создания ИС путем слияний или поглощений должны быть заранее учтены аспекты проявления различных риск-факторов и возможных ситуаций. Поэтому выбор третьей группы критериев должен осуществляться с учетом возможности проявления вероятных риск-факторов или эффектов, особенно величины возможных ущербов. Далее при стратегическом планировании следует решать задачи выбора или разработки методов оценки, предотвращения или минимизации рисков с учетом конкретных факторов. Все это возможно лишь на базе моделирования и использования средств МИМ.

При создании ИС исходным моментом является построение модели формирования стратегии экономической интеграции. При этом необходимо решать, каковы пределы экономической интеграции; как можно снизить риски в процессе интеграции, особенно при формировании ИС.

Для выбора наиболее эффективной стратегии экономической интеграции целесообразно сформировать и использовать так называемую предельную экономико-математическую модель (ПЭММ) для решения аналитических и оптимизационных задач. Методологию ПЭММ предлагается использовать для решения комплекса задач, в частности, анализа, выбора форм и структуры ИС, а также формирования стратегии экономической интеграции научных и промышленных предприятий различных отраслей, а также потребительских сетей [4]. При этом особая роль отводится учету и оценке различных риск-факторов, связанных с ними результатов (ущерб, эффект, доходы и т. д.), деятельности в процессе реализации стратегии ИС. В качестве контролируемых, проектируемых и управляющих параметров в ПЭММ использованы следующие векторные характеристики: общие (результативные) значения объемов производства, капитала, доходов ИС в целом, а также внутренних конечных продуктов, капитала, доходов, потока средств после решения интеграционных задач и вывода на рынок инновационных товаров всеми участниками ИС. Корректирующие механизмы учета и оценки риск-факторов основаны на методологии имитационного моделирования, мониторинга и контроллинга. Все эти механизмы и их блочно-модульные конструкции базируются на системе сбалансированных показателей и работают в автоматическом режиме с использованием современных информационных технологий [4].

Литература

1. Грачева М.В. Управление рисками в инновационной деятельности. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 351 с.
2. Колемаев В.А. Математическая экономика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 399 с.
3. Кузовков Н.Т. Модельное управление в экономике. – М.: Экономика, 1997. – 276 с.
4. Макулов А.С. Теория интеграции хозяйственных структур. – Уфа: УГАТУ, 2000. – 127 с.
5. Понтрягин Л.С. Многофакторные аналитические модели. – М.: Экономика, 1996. – 310 с.
6. Соложенцев Е.Д. Сценарное логико-вероятностное управление рисками в бизнесе. – СПб.: Бизнес-пресса, 2006. – 530 с.

Российский рекламный рынок как инструмент развития экономики

О.СЕРГЕЕВА

Жизнь современного общества невозможно представить без рекламы. Характер рекламы, ее содержание и форма претерпевают кардинальные метаморфозы вместе с развитием производительных сил общества, сменой социально-экономических формаций. Роль рекламы в современном обществе не ограничивается ни рамками коммерческих коммуникаций, ни даже всей рыночной деятельностью. Значение рекламы возрастает практически во всех областях экономики и общественной жизни. По меткому выражению Президента Российского отделения Международной рекламной ассоциации (ЖАА), заведующего кафедрой Международного института рекламы Л.Б.Еремина, «реклама – не роскошь, а средство развития общества».

Реклама содействует экономическому развитию, способствует принятию новшеств и изменений, а также ускоряет этот процесс. Воздействуя на потребности людей, реклама стимулирует их экономическую деятельность, то есть деятельность, направленную на удовлетворение потребностей и желаний, вызывая совершенствование экономической деятельности, комплексно воздействуя на цикл экономического воспроизводства. Реклама заставляет общество двигаться вперед, совершенствуя и создавая целые системы человеческих ценностей. Известный американский историк Д.Бурстин заметил: «Дайте мне посмотреть рекламу, и я скажу вам все об этом обществе и о времени».

Реклама способствует росту продаж, в том числе и продукции отечественного производства. Это способствует развитию национальной экономики: поддерживается промышленность, люди имеют работу, их потребительские возможности растут, ускоряется оборот денег.

Экономическая роль рекламы реализуется в том, что она способствует созданию связей между субъектами хозяйствования, между производителями и потребителями товаров, повышая тем самым рост деловой активности, объем капиталовложений и число рабочих мест. Следствием этого является общее развитие общественного производства [4, 7].

Кроме мощного влияния рекламы на все отрасли экономики, необходимо отметить и другой аспект ее влияния. Реклама является крупной отраслью хозяйствования и способствует созданию новых рабочих мест.

Интенсивное развитие рекламы в нашей стране происходило одновременно со становлением рынка в России. Этому процессу не более 20 лет. Безусловно, реклама в России была представлена значительно раньше, и история ее существования у нас – не меньше, чем в развитых европейских странах. Однако период, когда реклама стала определять массовое продвижение товаров и услуг, наступил только в условиях рыночной экономики.

Свободный рынок в России занимает более 20 % всего объема хозяйствования, а реклама охватывает половину всех товаров и услуг. Даже предприятия, находящиеся под контролем государственных структур, стараются давать хотя бы небольшие объявления о товарах широкого потребления, производимых в порядке диверсификации, а также об основной продукции [2, 293].

Демонстрируемые темпы роста и объем российского рекламного рынка являются привлекательными для крупнейших в мире международных рекламных холдингов, которые открыли в России свои брокерские агентства. Всемирно известный

Сергеева Олеся Юрьевна, соискатель Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: olesya_ug@mail.ru

классик теории маркетинга Ф.Котлер писал: «Россия – спящий тигр, у нее много возможностей, многие иностранные компании хотят работать на вашем рынке. В России надо проводить протекционную политику, защищать свою экономику, при этом надо сохранять лояльность к зарубежным компаниям. Но ни в коем случае *нельзя сокращать расходы на рекламу*».

Российский рекламный рынок – один из самых быстрорастущих в мире, ежегодный прирост составляет более 30 %. Консолидация рекламного бизнеса становится востребованным направлением развития: обороты крупнейших московских агентств, по оценкам Российской ассоциации маркетинговых услуг, растут на 45–80 % в год. Россия впервые попала в программу Ad Barometer, проводимую французской компанией Hachette Filipacchi Medias.

Рынок рекламы развивается практически по всем направлениям, а по новым видам рекламы наблюдается резкий подъем рекламной деятельности. Динамика развития российского рынка рекламы с 1996 по 2012 г. представлена на рисунке 1.

Экономический кризис августа 1998 г. колоссально подорвал российский рекламный рынок, отбросив его на несколько лет назад, возникла реальная угроза его захвата зарубежными инвесторами. Тем не менее Россия фактически осталась единственной среди бывших социалистических стран, не уступивших Западу свой рынок рекламы.

С 1999 г. вплоть до мирового кризиса наблюдался плавный подъем российского рынка рекламы, максимальный рост в докризисный период был отмечен в 2008 г. Вопреки мировому кризису и снижению темпов роста европейского рекламного рынка, развитие рекламной индустрии в России после некоторого падения вновь набирает обороты. Российский рекламный рынок с 1996 по 2012 г. вырос на 890 % (рис. 1).

Многие эксперты предсказывают в 2013–2014 гг. дальнейшее снижение затрат на рекламу в европейских странах, что в первую очередь связано с нестабильностью их экономик. Однако России эта тенденция, по мнению специалистов, не коснется. Ожидается, что рекламные рынки России, Китая, Индии и Бразилии к 2014 г. составят 36 % от общемирового рынка.

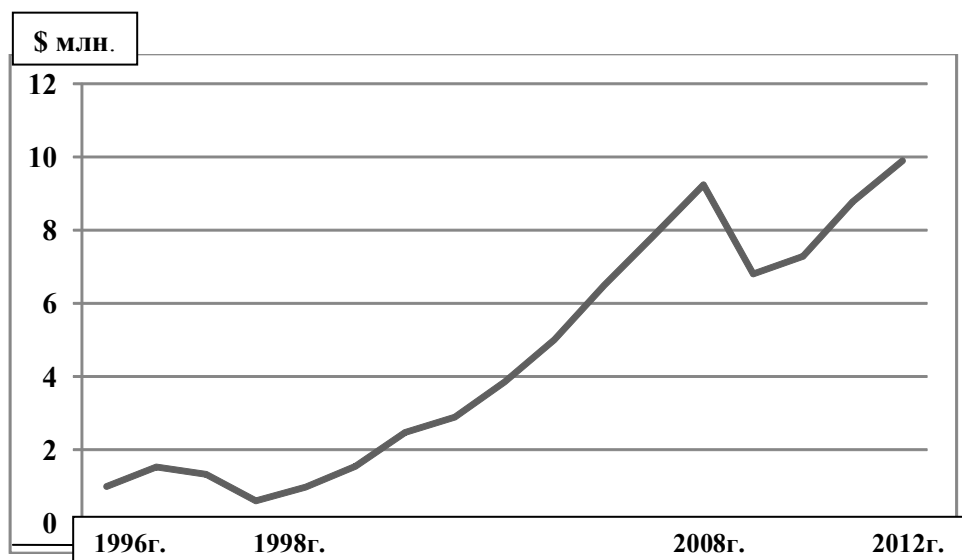


Рис. 1. Динамика развития российского рынка рекламы

Ассоциация коммуникационных агентств России (АКАР) подвела итоги развития российского рекламного рынка по медиасегментам за 2012 г. Можно отметить, что интернет-реклама продолжает бурно развиваться. В 2012 г. она опередила наружную рекламу и рекламу в СМИ и переместилась на второе место после телерекламы. За прошлый год рекламный бюджет в российском Интернете вырос на 35 %, а рынок традиционной рекламы в целом – на 13 %. В 2012 г. объем рекламы в Интернете составил 56,3 млрд руб., или 18,9 % от всего рынка рекламы в России (см. табл.).

Этот рост можно объяснить продолжающимся повышением интереса к социальным сетям, а также ростом объема видеопросмотров. Социальные сети представляют собой уже полноценный информационный канал с большой медийной составляющей. Огромная аудитория социальных сетей не осталась незамеченной рекламодателями. Следует отметить, что и технология подачи рекламы стремительно меняется. Реклама все в большей степени направлена на конкретного пользователя. Развивается показ рекламы для определенной аудитории по принципу аукциона.

Динамика российского рекламного рынка по медиасегментам

Медиасегмент	Объем, млн руб.		Доля сегмента, %		Прирост к 2012 г., %
	2011 г.	2012 г.	2011 г.	2012 г.	
Телевидение	131800	143200	49,8	48,1	+9
Печатные СМИ	40400	41200	15	13,8	+2
Радио	11800	14600	4,5	4,9	+23
Наружная реклама	34300	37700	13	12,7	+10
Интернет	41800	56300	15,7	18,9	+35
Прочие носители	3300	4800	2	1,6	+45
Итого	263400	297800	100	100	
Итого по сегменту ATL	263400	297800	–	–	+13
Итого по сегменту BTL	68000	80400	–	–	+18

Статистика АКАР по рынку рекламы за 2012 г. свидетельствует о позитивных трендах в сфере телерекламы и контекстной рекламы, а также о резком замедлении роста в сегменте баннерной рекламы. Динамика российского рекламного рынка по медиасегментам приведена в таблице. Суммарный объем рекламы в средствах ее распространения (сегмент ATL-услуг¹) без учета НДС составил в 2010 г. 297,8 млрд руб., что на 13 % больше, чем за предыдущий год (табл.). Объем рынка рекламы в сегменте BTL-услуг² в 2012 г. составил 80,4 млрд руб., что на 18 % больше, чем аналогичный показатель 2011 г. В 2012 г. телереклама выросла на 9 %, онлайн-реклама на 35 %, включая рост баннерной рекламы на 17 % и контекстной на 45 %.

Телереклама в России охватывает самую обширную аудиторию в сравнении с другими средствами информации. Реклама с телеэкрана – наиболее эмоциональное средство воздействия на самые разнообразные целевые группы. В России доля телевизионного рекламного рынка в 2011 г. составила 49,8 %. По оценке АКАР, объем рекламного рынка на телевидении в 2012 г. сократился до 48,1 %.

Высокие темпы прироста в 2012 г. показала мобильная реклама. Эксперты прогнозируют дальнейший рост этих сегментов рекламного рынка в России – до 3,5 раз к 2015 г. Эта тенденция будет характерна и для общемирового рынка рекламы: аналитики предсказывают, что через 4 года объем рынка мобильной рекламы достигнет 30,11 млрд дол. (в 2012 г. затраты на рекламу составили в мире 7,37 млрд дол.).

¹ Сегмент ATL – традиционные (классические) виды рекламы.

² Сегмент BTL – реклама в рамках интернет-магазинов.

По оценкам экспертов компании Json & Partners Consulting, в 2012 г. доля «мобильного» сегмента в рекламном рынке России составила 60,8 млн дол., а к 2015 г. она достигнет 205,8 млн дол. На рост рынка мобильной рекламы влияет увеличение объема продаж мобильных устройств – планшетных ПК, смартфонов, а также связанных с ними услуг – мобильных платежных и банковских систем.

Подводя итоги развития рекламного рынка России за 2012 г., можно сделать вывод, что в целом ожидаемого кризиса, как, впрочем, и неожиданного взлета, не произошло. 13-процентный прирост ATL-рынка и 18-процентный прирост рынка BTL в 2012 г. можно считать достижениями, потому что эксперты ожидали меньшего. По объему рынка рекламы Россия теперь занимает 5 место в Европе и 11 в мире, так что в 2014 г. есть надежда вернуться в десятку самых объемных рынков рекламы, как это было до кризиса. Пока же состояние российского рекламного рынка характеризуется следующими фактами: сегмент ATL заработал около 300 млрд руб., BTL – 80 млрд руб. (без учета НДС).

Реклама – «лицо общества» в социальном плане. Можно сказать, что в экономическом плане это «лицо современной экономики». Изменения в экономике государства и развитие рынка рекламы – единый механизм. Это наглядно демонстрирует анализ графиков динамики развития российского рекламного рынка (рис. 1) и динамики валового внутреннего продукта России с 1996 по 2012 г. (рис. 2).

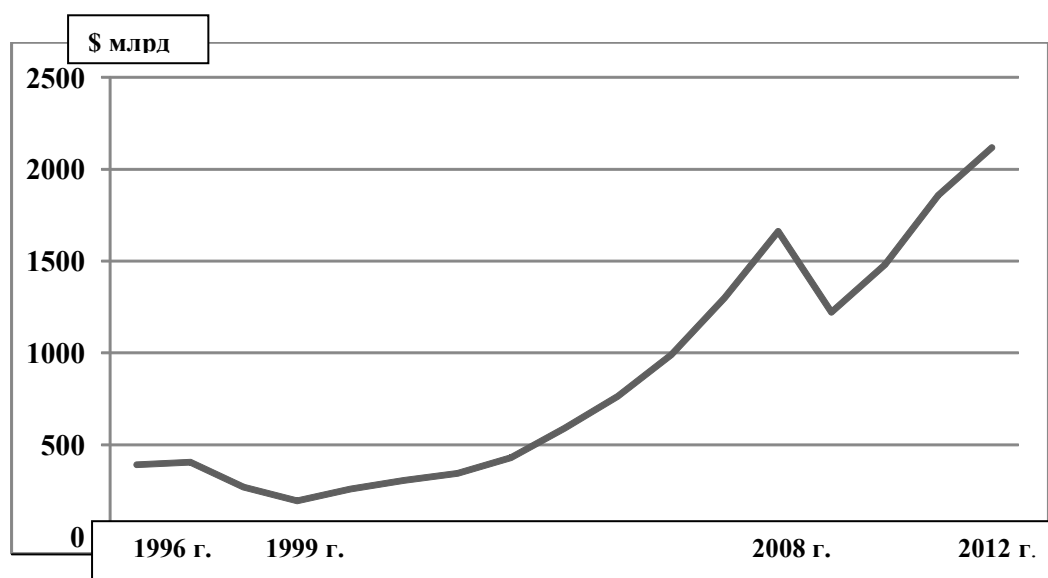


Рис. 2. Динамика валового внутреннего продукта России

В результате экономического кризиса 1998 г. в России произошел значительный спад производства и уровня жизни населения, резкий скачок инфляции, ВВП сократился в 1999 г. до 196 млрд дол. В 1996 г. ВВП России составлял 392 млрд дол., что в 2 раза больше, чем в 1999 г. На рекламном рынке России также наблюдался спад. Объем российской рекламной индустрии в 1999 г. составил 0,6 млрд дол., что на 0,4 млрд дол. меньше, чем в 1996 г.

Послекризисный спад в России был краткосрочным и вскоре сменился масштабным экономическим ростом. Объем ВВП России с 1999 по 2008 г. увеличился с 271 до 1661 млрд дол., рост составил 513 %. Рекламный рынок за этот период вырос на 1440 %. В период с 2000 по 2008 г. Россия стала одной из наиболее быстро развивающихся стран. Данный этап развития российской экономики характеризовался стремительным ростом макроэкономических показателей, таких как рост ВВП, приток инвестиций, рост объемов внешнеторговой деятельности, повышение качества жизни населения. Соответственно рос объем рынка рекламы.

Мировой кризис оказал влияние на российскую экономику. Так, в 2009 г. произошло снижение как ВВП, так и объема рекламного рынка (рис. 2). С 2010 г. в России вновь наметился плавный подъем ВВП и рост объема рекламного рынка. ВВП России в 2012 г. вырос в 1,7 раза по сравнению с показателями 2009 г., рекламный рынок России за тот же период увеличился в 1,45 раза.

Таким образом, экономика и реклама страны – это единый механизм развития общества. Реклама является одним из экономических инструментов обеспечения финансовой стабильности страны и ускоряет процесс ее развития. Она одновременно выступает и важнейшим экономическим ресурсом, и индикатором состояния экономики.

Литература

1. Липсиц И.В. Маркетинг для топ-менеджеров. – М.: Эксмо, 2009.
2. Матанцев А.Н. Эффективность рекламы: учеб. пособие. 2-е изд., доп. – М.: «Финпресс», 2010.
3. Пименов П.А. Основы рекламы: учеб. пособие. – М.: Гардарики, 2008.
4. Ромат Е.В. Реклама. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008.
5. Хапенков В.Н., Сагинова О.В., Федюнин Д.В. Организация рекламной деятельности: учеб. пособие. – М.: Изд. центр «Академия», 2009.
6. www.Lfa.ru – Лига рекламных агентств.
7. www.rfr.ru – Рекламная федерация регионов.
8. www.gwr.ru – Реклама в России.

Применимость принципов формирования управленческой отчетности в информационных системах

Е.ШАМОНИН

Место бухгалтерского управленческого учета и отчетности в учетной системе предприятия. В учетной системе предприятия, как правило, выделяют несколько подсистем: оперативный учет, управленческий учет, бухгалтерский (финансовый) учет, налоговый учет. Существует несколько точек зрения относительно определения управленческого учета, характера его взаимодействия с другими учетными подсистемами, состава его методов и принципов и других проблем, связанных с ним. С нашей точки зрения, управленческий учет является

Шамонин Евгений Александрович, преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: Shamonin@bk.ru

подсистемой бухгалтерского учета в той части, которая использует принципы и методы ведения учетной деятельности, утвержденные системой нормативного регулирования бухгалтерского (финансового) учета в Российской Федерации. Однако ввиду определенных запросов пользователей управленческой отчетности используемые методы управленческого учета выходят за рамки привычных бухгалтерских методов и подходов. Речь идет, например, о необходимости оперирования прогнозными, плановыми данными, результатами анализа различных показателей, использования профессионального суждения при оценке и учете фактов хозяйственной деятельности.

Таким образом, под управленческим учетом мы понимаем совокупность принципов и методов, необходимых для удовлетворения запросов пользователей управленческой отчетности.

Как уже было сказано, существует достаточно большое число научных и научно-практических исследований, посвященных определению бухгалтерского управленческого учета, его состава и т. д. Заметим, что то же самое можно сказать и о понятии «управленческая отчетность». Существуют различные трактовки данного понятия. Мы придерживаемся определения, сформулированного И.А.Слободняком [4], в соответствии с которым под управленческой отчетностью понимается система учетных и расчетных показателей, содержащихся в формах отчетности, представленная с использованием определенного формата, сформированная в соответствии с внутренними регламентами организации, характеризующая внутреннюю и внешнюю среду организации в целом и (или) ее сегментов и оперативно удовлетворяющая информационные потребности внутренних пользователей. Данное определение достаточно емкое, оно отражает множество аспектов, необходимых для дальнейшего анализа специфики взаимодействия функций автоматизированной информационной учетной системы и принципов формирования бухгалтерской управленческой отчетности.

Необходимость использования автоматизированных систем для обеспечения процессов ведения учета (финансового, управленческого, оперативного, налогового) на современном этапе не вызывает споров. На развитие этих процессов повлиял и многолетний опыт использования информационных технологий. В современных условиях обработка экономической информации стала самостоятельной сферой деятельности, которая отличается большим разнообразием идей и методов. В связи с этим актуальным направлением исследования является поиск подходов к оценке степени влияния применяемых информационных технологий не только на формальную технологию учета, но и на концептуальные принципы и методы ведения учета и формирования отчетности.

Используемые информационные технологии позволяют полностью увязать все отдельные операции с учетом всевозможных условий в одну цепочку действий, выполняемых без участия человека. Такая цепочка превращается по сути в одну операцию, а роль человека становится более интеллектуальной: вместо исполнения работы он только контролирует и оценивает ее результат. Таким образом, использование компьютерных программ при обработке данных фактически формализует выполнение весьма сложных задач, которые до внедрения автоматизированных систем человек выполнял сам, то есть механизмируются не отдельные операции, а целые задачи. Обобщенный анализ влияния информационных технологий на различные аспекты учетной деятельности был представлен в наших предыдущих публикациях [5; 6].

В условиях применения единой системы учета, используемой бухгалтерией предприятия, у специалистов бухгалтерских и финансовых служб нет необходимости дублировать ввод первичных данных. Поэтому с технической точки зрения отчеты

представляют собой совокупность интерактивных документов, позволяющих использовать в текущей работе как сводную, так и детализированную информацию, которая находится в интегрированной базе данных.

Однако описанная ситуация заставляет задуматься над степенью доверия к результатам производимых регламентных операций при формировании управленческой отчетности, причем не только с точки зрения верности расчетов, но и с точки зрения применимости (допустимости, адекватности и т. д.) заложенной методологии. Поэтому, на наш взгляд, профессиональный бухгалтер должен не просто использовать предложенные технологии, а осознавать выполняемые системой действия, для чего необходимо иметь соответствующие знания и навыки.

Для создания возможности контроля, осуществляемого бухгалтером за совершением системой подобных операций, необходимо иметь подробное описание функций, возможностей системы и методологии обработки учетных данных.

Функциональные возможности учетных информационных систем. На основе проведенного анализа публикаций различных ученых и практиков и качественных характеристик наиболее популярных информационных систем, предназначенных для ведения учетной деятельности и формирования отчетов, с учетом специфических особенностей, связанных с технологией регистрации, накопления, обработки учетных данных и формирования отчетности, а также с учетом профессиональных суждений руководителей производственных и финансовых служб различных предприятий была сформирована система наиболее существенных контрольных показателей, которые условимся называть функциональными индикаторами учетной информационной системы. Функциональные индикаторы учетной информационной системы – это элемент функциональной компоненты информационной системы предприятия в общей теории информации, отражающий заложенные в прикладные модули системы профессиональные аспекты обработки учетной информации, такие как: классификация и кодирование информации, определенные методы, принципы, правила, допущения, правила и вариативность оценки различных показателей, алгоритм формирования сводных и расчетных показателей и др. Из всех возможностей информационной системы были отобраны только те, которые необходимы для оценки эффективности автоматизированной информационной системы с точки зрения применимости принципов формирования именно бухгалтерской управленческой отчетности и методов ведения учетной деятельности в целом.

Перечень отобранных нами *функциональных индикаторов учетной информационной системы* выглядит следующим образом:

1. Достоверное и полное отражение всех событий хозяйственной деятельности предприятия в отчетах.
2. Контроль за отдельными показателями отчетности в разрезе финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его структурных подразделений, центров ответственности, объектов учета.
3. Возможность прогнозирования и планирования будущих значений показателей и оценка прогноза.
4. Отсутствие дополнительных модулей переноса данных из одного программного продукта в другой при формировании как отдельных показателей, так и всей отчетности в целом.
5. Использование единой информационной базы.
6. Однократный ввод первичных документов.
7. Своевременный учет наличия и движения трудовых, материальных и финансовых ресурсов предприятия.
8. Осуществление надлежащего контроля над издержками производства в разрезе направлений, центров затрат и видов продукции (работ, услуг).

9. Определение фактической, плановой, учетной, полной и других видов себестоимости выпущенной продукции (работ, услуг).

10. Выявление отклонений фактических показателей от плановых.

11. Возможность создания собственных форм отчетности без привлечения разработчика.

12. Привязка первичных учетных документов к показателям отчетности.

13. Возможность формирования отчетности по неполным данным.

14. Возможность формирования отчетности за неограниченный период.

15. Контроль за сроками предоставления отчетности.

Принципы формирования бухгалтерской управленческой отчетности.

Для того чтобы определить степень влияния индикаторов на возможность соблюдения принципов формирования управленческой отчетности, необходимо сформулировать перечень наиболее значимых принципов. За основу были взяты принципы ведения бухгалтерского учета, они были дополнены и изменены в соответствии с задачами формирования управленческой отчетности.

Полученный нами перечень *принципов* формирования бухгалтерской управленческой отчетности выглядит следующим образом:

П1 – *общие* принципы бухгалтерской управленческой отчетности: П1.1 – принцип системности; П1.2 – принцип количественной оценки; П1.3 – принцип временной стоимости денег; П1.4 – принцип осмтрительности; П1.5 – принцип экономичности; П1.6 – принцип безопасности;

П2 – принципы, касающиеся *состава и структуры* бухгалтерской управленческой отчетности: П2.1 – принцип существенности; П2.2 – принцип достаточности; П2.3 – принцип адресности; П2.4 – принцип сопоставимости данных; П2.5 – принцип аналитичности;

П3 – принципы *формирования* бухгалтерской управленческой отчетности: П3.1 – принцип достоверности (документальности); П3.2 – принцип независимости; П3.3 – принцип приоритета содержания над формой; П3.4 – принцип последовательного применения учетной политики; П3.5 – принцип автоматизации; П3.6 – принцип использования профессионального суждения; П3.7 – принцип оперативности и своевременности.

Перечень *методов* учетной деятельности выглядит следующим образом:

М1 – документация; М2 – инвентаризация; М3 – денежная оценка; М4 – калькуляция; М5 – счета бухгалтерского учета; М6 – двойная запись; М7 – бухгалтерский баланс; М8 – бухгалтерская отчетность.

Оценка применимости принципов формирования управленческой отчетности и методов ведения учетной деятельности в условиях использования автоматизированных информационных систем. Для каждого принципа был определен набор индикаторов, без которых соблюдение этого принципа было бы затруднено; аналогичная операция была проведена с применением методов бухгалтерского управленческого учета. Результаты, приведенные в таблице 1, позволяют оценить «участие» каждой функции информационной системы (индикатора) в возможности соблюдения определенного принципа формирования бухгалтерской управленческой отчетности, которое может быть выражено в процентах. Например, из представленной картины видно, что отсутствие такой функции, как возможность формирования отчетности за неограниченный период (индикатор № 14), снижает показатель эффективности (с учетом описанных выше допущений) на 5 %.

Далее была разработана матрица соответствия принципов формирования бухгалтерской управленческой отчетности и методов учетной деятельности, которые стало возможно увязать благодаря наличию у них аналогичных индикаторов. Анализ

этой матрицы позволяет определить взвешенный коэффициент (процент) снижения эффективности информационной системы по обозначенным выше параметрам. Фрагмент матрицы представлен в таблице 2.

Результаты проведенной работы можно использовать для определения степени влияния того или иного индикатора на возможность соблюдения определенного принципа формирования бухгалтерской управленческой отчетности. Так, например, если используемая информационная система не способна выявлять связь первичного учетного документа с определенным показателем отчетности (индикатор № 12), то возможность соблюдения принципа системности снижается на 7,4 %, а отсутствие в системе возможности достоверного и полного отражения всех событий хозяйственной деятельности предприятия в отчетах снижает возможность соблюдения указанного принципа на 22,2 %.

Таблица 1

**Соотношение индикаторов результативности,
принципов формирования управленческой отчетности
и методов учетной деятельности**

Методы	Индикатор															Итого
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
М1	1					1		1		1		1				5
М2	1	1		1			1	1	1	1			1	1		9
М3	1	1	1					1	1	1						6
М4		1					1	1	1							4
М5	1						1				1		1	1		5
М6	1				1	1					1					4
М7	1			1	1	1					1	1				6
М8	1	1	1					1	1			1	1	1	1	9
Итого	7	4	2	2	2	3	3	5	4	3	4	2	3	3	1	48
Прин- ципы	Индикатор															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
П1.1	1	1	1	1	1				1	1		1			1	9
П1.2	1		1				1	1	1	1						6
П1.3			1				1	1	1	1				1		6
П1.4		1	1		1				1	1			1	1		7
П1.5		1			1	1		1			1				1	6
П1.6	1	1		1	1							1				5
П2.1			1				1	1	1	1		1				6
П2.2					1	1			1		1					4
П2.3		1		1				1			1				1	5
П2.4		1	1	1	1		1		1	1		1	1			9
П2.5		1	1					1	1	1	1	1				7
П3.1	1							1	1			1				4
П3.2								1	1	1	1		1			5
П3.3	1									1	1	1	1	1		6
П3.4					1		1						1	1		4
П3.5				1	1	1					1	1	1	1	1	8
П3.6			1						1		1		1			4
П3.7	1	1	1	1			1		1	1	1	1	1			10
Итого	6	8	9	6	8	3	6	8	12	10	9	9	8	5	4	111
Сумма	13	12	11	8	10	6	9	13	16	13	13	11	11	8	5	159
Процент	8,2	7,5	6,9	5,0	6,3	3,8	5,7	8,2	10,1	8,2	8,2	6,9	6,9	5,0	3,1	100

Таблица 2

Фрагмент матрицы соответствия принципов формирования бухгалтерской управленческой отчетности и методов учетной деятельности через использование системы функциональных индикаторов учетной информационной системы

Принципы	Методы							
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8
П1.1	1, 10, 12	1, 2, 4, 9, 10	1, 2, 3, 9, 10	2, 9	1	1, 5	1, 4, 5, 12	1, 2, 3, 9, 15
П1.2	1, 8, 10	1, 7, 8, 9, 10	1, 3, 8, 9, 10	7, 8, 9	1, 7	1	1	1, 3, 8, 9
П1.3	8, 10	7, 8, 9, 10, 14	3, 8, 9, 10	7, 8, 9	7, 14			3, 8, 9, 14
П1.4	10	2, 9, 10, 13, 14	2, 3, 9, 10	2, 9	13, 14	5	5	2, 3, 9, 13, 14
П1.5	6, 8	2, 8	2, 8	2, 8	11	5, 6, 11	5, 6, 11	2, 8, 11, 15
П1.6	1, 12	1, 2, 4	1, 2	2	1	1, 5	1, 4, 5, 12	1, 2
П2.1	8, 10, 12	7, 8, 9, 10	3, 8, 9, 10	7, 8, 9	7		12	3, 8, 9
П2.2	6	9	9	9	11	5, 6, 11	5, 6, 11	9, 11
П2.3	8	2, 4, 8	2, 8	2, 8	11	11	4, 11	2, 8, 11, 15
П2.4	10, 12	2, 4, 7, 9, 10, 13	2, 3, 9, 10	2, 7, 9	7, 13	5	4, 5, 12	2, 3, 9, 13
П2.5	8, 10, 12	2, 8, 9, 10	2, 3, 8, 9, 10	2, 8, 9	11	11	11, 12	2, 3, 8, 9, 11
П3.1	1, 8, 12	1, 8, 9	1, 8, 9	8, 9	1	1	1, 12	1, 8, 9
П3.2	8, 10	8, 9, 10, 13	8, 9, 10	8, 9	11, 13	11	11	8, 9, 11, 13
П3.3	1, 10, 12	1, 10, 13, 14	1, 10		1, 11, 13, 14	1, 11	1, 11, 12	1, 11, 13, 14
П3.4		7, 13, 14		7	7, 13, 14	5	5	13, 14
П3.5	6, 12	4, 13, 14			11, 13, 14	5, 6, 11	4, 5, 6, 11, 12	11, 13, 14, 15
П3.6		9, 13	3, 9	9	11, 13	11	11	3, 9, 11, 13
П3.7	1, 10, 12	1, 2, 4, 7, 9, 10, 13	1, 2, 3, 9, 10	2, 7, 9	1, 7, 11, 13	1, 11	1, 4, 11, 12	1, 2, 3, 9, 11, 13

Разработанная матрица позволяет оценить эффективность автоматизированной учетной системы в целом, однако при этом оценивается лишь формальный (технический) аспект. Дальнейшая работа в этом направлении позволит оценивать важность той или иной функции информационной системы для осуществления учетной деятельности, то есть применять совокупность субъективных и объективных оценок.

Таким образом, в рамках проведенного исследования был сделан шаг в направлении оценки функциональности информационной системы с точки зрения основополагающих аспектов учетной деятельности, таких как принципы и методы. Предложенный подход позволяет оценивать информационную систему, исходя из ее влияния на возможность соблюдения принципов и методов формирования и использования бухгалтерской управленческой отчетности.

Литература

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ.
2. Каморджанова Н.А. Проблемы формирования и использования бухгалтерской отчетности. – СПб.: СПбГИЭУ, 2010.
3. Классификация информационных систем по функциональности. – <http://www.itstan.ru/book/export/html/86/>
4. Слободняк И.А. Формирование бухгалтерской управленческой отчетности коммерческой организации: теория, методология, практика: дис. ... д-ра экон. наук. – Иркутск, 2012. – 316 с.
5. Шамонин Е.А. Влияние информационных технологий на принципы формирования бухгалтерской отчетности // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2012. – № 4.
6. Шамонин Е.А. Методология бухгалтерской отчетности: история, современность, перспективы // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2011. – № 4.

Методы и инструменты государственного регулирования инновационной деятельности нефтегазового сектора России

Я.ИСЛАМОВ

Нефтегазовый сектор относится к числу ключевых сфер экономики России и способствует решению экономических, социальных и технических задач страны на современном этапе.

Россия занимает 7 место в мире по запасам нефти и 1 место по объему годовой добычи нефти, опережая Саудовскую Аравию, запасы которой в три с лишним раза больше, чем в нашей стране. По такому показателю, как обеспеченность запасами нефти, Россия занимает 12 место в мире среди ведущих нефтегазовых держав.

За последние десять лет в России произошли существенные преобразования в секторе вертикально интегрированных компаний, обеспечивающих добычу нефти, ее переработку, а также сбыт нефти и нефтепродуктов. Энергетическая стратегия России, разработанная на период до 2030 г., предусматривает стратегическое развитие нефтегазового комплекса (НГК), основными направлениями развития которого являются эффективное удовлетворение внутреннего и мирового спроса на нефть и нефтепродукты, инвестиционно-инновационное обновление комплекса, направленное на повышение энергетической, экономической и экологической эффективности его функционирования [5].

В настоящее время созданы новые ресурсосберегающие технологии поиска, разведки, разработки, транспортировки и переработки нефти и газа. В рамках реализации Стратегии начата добыча нефти в Тимано-Печорской нефтегазовой провинции (годовая добыча нефти превышает 25 млн т), была развернута добыча нефти на Сахалине (проекты «Сахалин-1», «Сахалин-2»), построены новые магистральные нефтепроводы («Балтийская трубопроводная система», начато строительство нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий океан»). Объем переработки нефти увеличился с 173 млн т в 2000 г. до 237 млн т в 2008 г. Основным результатом государственного регулирования нефтегазового сектора является снижение налоговой нагрузки на предприятия НГК и усовершенствование системы взимания акцизов.

Все эти и многие другие преобразования в сфере НГК дают возможность перейти к инновационному развитию отечественной нефтяной и газовой промышленности.

Однако современное состояние экономики России, в которой осуществляют свою деятельность компании, занимающиеся добычей нефти и газа, характеризуется нестабильностью. Основными проблемами, с которыми сталкиваются нефтяные компании России в настоящее время, являются низкий коэффициент извлечения нефти (что ведет к нерациональному недропользованию), высокая степень износа оборудования, значительная монополизация рынков нефтепродуктов, а также ограниченные инвестиционные возможности нефтяных компаний, связанные с высокой налоговой нагрузкой на данный сектор экономики.

Необходимость дальнейшего развития обуславливает целесообразность не только эксплуатации существующих месторождений нефти и газа, но и проведения геолого-разведочных работ.

Для решения проблем, связанных с низкой эффективностью добычи нефти, российским компаниям необходимо модернизировать имеющиеся и создавать новые энергоэффективные и экономически обоснованные технологии добычи нефти. В связи с этим основными задачами, стоящими перед нефтегазовым сектором России в настоящее время, являются следующие:

Исламов Янис Радикович, аспирант кафедры инновационной экономики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: yanis-islamov@yandex.ru

1. Активизация разведки в малоисследованных районах Восточной Сибири, Дальнего Востока, на шельфе северных и южных морей в целях увеличения разведанных запасов нефти в России.

2. Открытие новых месторождений на большой глубине и в уже исследованных районах Западной Сибири и Поволжья с применением современных технологий сейсморазведки.

3. Развитие и внедрение инновационных технологий добычи нефти на трудноизвлекаемых участках.

4. Увеличение текущего и конечного коэффициента извлечения нефти.

В связи с названными задачами основными направлениями НИОКР российских нефтяных компаний являются совершенствование технологий разведки месторождений (повышение эффективности технологий 3D-сейсмического моделирования), повышение эффективности разработки месторождений (бурение горизонтальных скважин, бурение многозабойных скважин, совершенствование технологий гидроразрыва пласта) и увеличение эффективности переработки нефти.

Для решения данных задач в комплексе компаниям НГК необходима поддержка государства в форме налоговых льгот и преференций.

Задачей управления любой крупной современной производственной системой является перевод ее из одного состояния в другое, более устойчивое и эффективное. В этой связи НГК региона также можно охарактеризовать как активную и развивающуюся систему, способную влиять на свое окружение в целях обеспечения эффективности собственного функционирования и претерпевающую со временем определенные структурные изменения (основная тенденция изменений – увеличение добычи) [3].

Поскольку нефтегазовый комплекс является ключевой сферой экономики России, заинтересованность государства в сохранении своего влияния на данный сектор должна выражаться в форме прямого участия в собственности предприятий и при помощи налоговых и кредитных механизмов.

Приоритетной задачей государственного стратегического управления деятельностью нефтегазовых компаний должно являться обеспечение устойчивого развития НГК в долгосрочном периоде. При этом основными задачами управления НГК в стратегическом аспекте являются обеспечение энергетической безопасности, формирование мотивирующих факторов перехода нефтедобывающих компаний к рациональному природопользованию и инновационному развитию, а также контроль за целевым использованием доходов от добычи углеводородного сырья.

Для решения данных задач государство располагает следующими механизмами:

- налоговые механизмы (понижающие коэффициенты к ставкам налогов на добычу полезных ископаемых и экспортной пошлине);

- механизмы лицензирования (увеличение количества лицензий на разработку участков недр и месторождений, ограничение доступа иностранных инвесторов);

- организационные механизмы (формирование специальных государственных предпринимательских структур);

- финансовые механизмы (государственные инвестиции, субсидии)

Для решения указанных выше задач необходимы разработка энергетических и социально-экономических стратегий и целевых программ, эффективное планирование.

Как показывает опыт развитых стран (США, ОАЭ, Норвегия), в сфере регулирования нефтегазового сектора ключевая роль отводится государственному предпринимательству, бюджетно-налоговому регулированию и государственному планированию и программированию.

Особую роль в государственном регулировании экономики играют региональное стратегическое планирование и экономическое программирование (разработка и реализация целевых программ). Это очень важно для аналитического сопровождения структурных преобразований в хозяйственной системе [4].

Государственные целевые программы по функциональному назначению можно разделить на три группы: социально-экономические, инновационные и экологические. Социально-экономические программы предполагают создание новых рабочих мест, защиту прав населения при разработке месторождений, а также создание производственных мощностей на базе современных технологий; инновационные – внедрение новых технологий и техники, которые обеспечат более рациональное использование природных ресурсов; использование энергосберегающих технологий и нанотехники; природоохранные программы подразумевают разработку мероприятий по эффективному использованию природных ресурсов и применение технологий, не нарушающих экологическую обстановку в регионе, а также мероприятия по снижению эмиссии парниковых газов.

Для эффективного развития НГК страны указанные программы нужно внедрять комплексно. К примеру, внедрение инновационных мероприятий должно сопровождаться реализацией природоохранных и социально-экономических мероприятий. Только при условии комплексной реализации эти программы будут являться эффективным инструментом государственного регулирования инновационной деятельности нефтегазового сектора России.

Таким образом, государственное регулирование работы нефтегазового комплекса должно осуществляться системно. Его эффективность зависит от того, насколько согласованы прямые и косвенные методы регулирования, насколько адекватно и точно используются инструменты. «Перекосы» экономической политики в фискальную сторону, непоследовательность в изменениях налоговой системы могут привести к несбалансированному развитию НГК [2].

Сбалансированное функционирование рынка нефтегазовых ресурсов, стабильность работы добывающей промышленности, распределение и перераспределение образующихся доходов обеспечивается механизмами государственного регулирования недропользования. От эффективности управления данными процессами во многом зависит рациональность использования минерально-сырьевого потенциала, качество экономического роста государства, а также соблюдение эколого-экономического равновесия в регионах [1].

Для обеспечения устойчивого развития нефтегазового комплекса РФ в долгосрочном периоде основной целью государственной экономической политики на современном этапе должно являться усиление межрегиональной интеграции и создание единого экономического пространства в энергетической сфере. Этого можно достичь путем развития межрегиональных рынков энергоресурсов и транспортной инфраструктуры, оптимизации территориальной структуры производства и потребления топливно-энергетических ресурсов.

Реализация указанных мер в комплексе при соответствующей поддержке государства позволит нефтегазовым компаниям России обеспечить устойчивое и инновационное развитие в долгосрочном периоде.

Литература

1. Александровская Н.Д., Бурченков Л.Ф., Бушуев В.В. и др. Нефтяная промышленность. Приоритеты научно-технического развития. – М., 1996. – 240 с.
2. Андреев А.Ф., Дунаев В.Ф., Зубарева В.Д. и др. Основы проектного анализа в нефтяной и газовой промышленности. – М., 1997. – 341 с.
3. Ковалева А.И. Проблемы стратегического управления инновационной деятельностью в вертикально-интегрированных нефтяных компаниях: дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2000. – 323 с.
4. Череповицын А.Е. Концептуальные подходы к разработке инновационно-ориентированной стратегии развития нефтегазового комплекса: монография. – СПб.: СПГИ, 2008. – 212 с.
5. Энергетическая стратегия России до 2030 г. (утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р.).

Проблемы развития и эффективного функционирования газовых компаний в посткризисный период

А.МУНАСЫПОВ

Процесс глобализации оказывает все большее влияние на мировое экономическое сообщество, что в полной мере находит отражение в перемещении потоков природных и трудовых ресурсов, капитала, в усилении роли транснациональных корпораций, стимулировании культурного, информационного обмена между государствами, развитии геополитических отношений. Данные факторы способствуют достижению оптимального сочетания интеграции государств в мировую экономику и экономического роста, который в значительной степени определяется внешнеторговой активностью стран мирового экономического сообщества.

Следует отметить, что усиление процессов глобализации мировой экономики в посткризисный период влечет за собой ряд проблем, требующих конструктивного решения. Это касается и рынка топливно-энергетических ресурсов, состояние которого зависит от объемов добычи и продажи нефти, природного газа, угля и т. д.

Доминирующую роль в структуре мировой энергетики занимает газовая отрасль. Так, согласно данным мировой статистики, природный газ занимает третье место в мировом энергетическом балансе (см. табл. 1).

Таблица 1

Доля природного газа в мировом энергетическом балансе [2]

Показатели	Анализируемый период					
	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.
Запасы, трлн м ³	116	140	154	152	165	175
Добыча, трлн м ³	2	2,1	2,4	2,8	3,2	3,3
Потребление, трлн м ³	2	2,1	2,4	2,8	3,2	3,2
Трансграничная торговля, млрд м ³	308	506	651	848	982	1026
Газ, транспортируемый по трубопроводам, трлн м ³	236	413	508	659	686	695
Сжиженный природный газ, трлн м ³	72	93	143	189	296	331
Доля газа в энергобалансе, %	22	22	23	23,5	23	23,5

Увеличение доли газа в структуре мирового энергетического баланса обусловлено следующими факторами:

- 50-процентный прирост мировых запасов природного газа;
- увеличение на 65 % добычи и потребления природного газа мировым экономическим сообществом;
- ускорение темпов развития трансграничной торговли природным газом до 28 %.

Кроме того, росту добычи и потребления природного газа способствовала «сланцевая революция» в США, вызвавшая рост совокупного предложения сжиженного природного газа (СПГ) на мировом рынке: за 2010–2012 гг. производство сжиженного природного газа выросло более чем в 4,5 раза.

По оценкам Международного энергетического агентства, к 2035 г. спрос на природный газ, потребляемый мировым экономическим сообществом, вырастет на 50 %.

Мунасыпов Артур Мидхатович, магистрант Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: arthurik001@mail.ru

В значительной степени это связано с отказом европейских стран использовать атомную энергетику. Так, Германия к 2022 г. стремится полностью закрыть все свои атомные реакторы ввиду чрезвычайной ситуации, возникшей в результате катастрофы на японской АЭС «Фукусима-1». Очевидно, что одним из основных альтернативных источников энергии в таком случае будет выступать природный газ. Следовательно, в ближайшее время спрос на природный газ в мире будет возрастать, что послужит предпосылкой для успешного развития мировой газовой отрасли.

Одновременно с развитием топливно-энергетического комплекса усиливается влияние следующих локальных и глобальных факторов на мировой рынок природного газа:

- несоответствие инфраструктуры потребления современным требованиям мировой газовой отрасли. Это обусловлено значительным объемом инвестиций, необходимых для оптимального развития и функционирования системы транспортировки газа (трубопроводы и морской путь), терминалов приема СПГ, подземных хранилищ газа. Данные элементы инфраструктуры обеспечивают надежность, гибкость, экономическую привлекательность газового рынка, но требуют значительных долгосрочных вложений, связанных с серьезными коммерческими рисками. К этой же группе проблем относится и недостаточное использование природного газа по отраслям народного хозяйства, большое число стран, экономика которых ориентирована на потребление нефти и каменного угля. Так, по данным мировой статистики, общие темпы прироста газа в мировом энергетическом балансе за последние 20 лет составляют всего 4 % [2];

- доминирование политических факторов, связанных с риском для ряда стран стать зависимыми от импорта природного газа из других государств, над экономическими. В итоге, несмотря на доступность (ввиду больших запасов), экологичность и низкую цену, популярность природного газа как важнейшего энергоносителя в этих странах снижается;

- обострение конкуренции, что выражается в увеличении объемов поставок нефти и газа на мировой рынок Канадой, Норвегией, Нидерландами, странами ОПЕК, странами Африки. Так, согласно статистическим данным, объем экспорта природного газа этими странами в 2007 г. составил 486,84 млрд м³, в 2008 г. – 501,2 млрд м³, в 2009 г. – 521,09 млрд м³, в 2010 г. – 530,01 млрд м³, в 2011 г. – 569 млрд м³ [2];

- снижение потребления природного газа, в том числе сжиженного, в отдельных регионах мира. По данным статистики, в 2011 г. в связи с последствиями мирового финансового кризиса 2008 г. потребление природного газа в странах ЕС сократилось на 10,7 %;

- несоответствие методов ценообразования, применяемых российскими компаниями, требованиям современного мирового газового рынка. Проблемы ценообразования, связанные с выбором метода формирования цены, структурой цены, разработкой оптимальной ценовой политики, всегда входили в круг основных вопросов, исследуемых учеными-экономистами в России и за рубежом.

Для российских газовых компаний в посткризисный период проблема ценообразования приобретает особую актуальность. В последние годы наблюдаются усиление влияния крупных интегрированных нефтегазовых корпораций, обострение конкуренции на мировом газовом рынке, использование национальных защитных мер во внешней торговле, спад потребления природного газа мировым экономическим сообществом, явно обозначившийся во второй половине 2008 г. В этих сложных условиях для российских предприятий особенно важным становится повышение эффективности применяемых методов ценообразования для сохранения рынков сбыта и достижения необходимых экономических приоритетов.

Россия занимает первое место в мире по подтвержденным запасам природного газа (ее доля составляет 32 %). Начальные суммарные ресурсы свободного газа России составляют 236,15 трлн м³; в том числе 160,3 трлн м³ – на суше и 75,8 трлн м³ – на шельфе. По данным статистики, в 2010–2011 гг. Россия занимала второе место в мире по объему добычи природного газа (табл. 2).

Таблица 2

Доля стран в мировой добыче природного газа в 2010–2011 гг. [2]

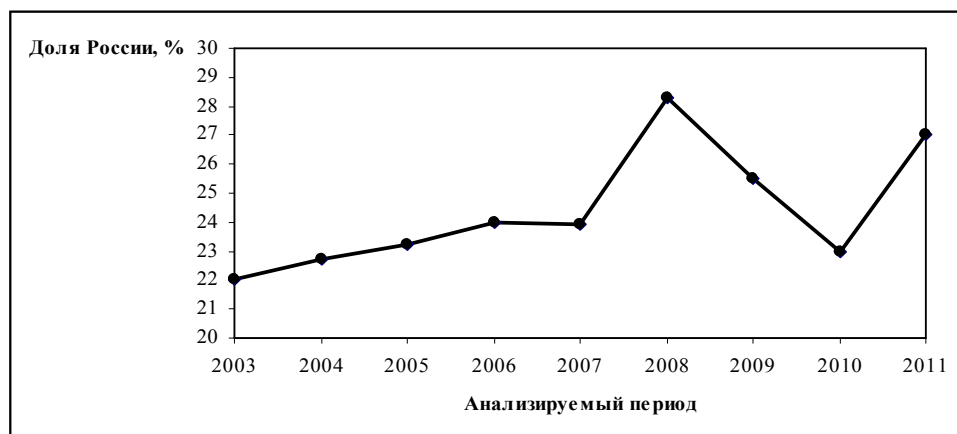
Страна	Доля в мировой добыче, %	
	2010 г.	2011 г.
США	18,66	20,49
Россия	18,63	20,26
Канада	4,65	4,56
Иран	4,23	4,59
Катар	3,56	4,44
Норвегия	3,25	3,06
Китай	2,87	3,05
Голландия	2,7	2,55
Алжир	2,6	2,26
Другие страны	38,85	34,74

В 2011 г. Россия занимала первое место в мире по объему экспорта природного газа на мировой рынок (21 %) (см. табл. 3).

Таблица 3

Доля крупнейших стран-экспортеров природного газа на мировом рынке в 2011 г. [2]

Страна	Доля на мировом рынке, %
Россия	28
Алжир + Катар (ОПЕК)	21
Нидерланды + Норвегия (Европа)	21
США	5
Канада	12
Австралия	3
Индонезия	6
Малайзия	4

*Динамика изменения доли России на рынке природного газа ЕС [2]*

За последние пять лет в России наблюдаются такие тенденции, как рост объемов добычи природного газа, увеличение инвестиций, поддержание достаточно высокого уровня рентабельности, укрепление позиций отечественных газовых компаний на зарубежных

рынках. При этом газовая отрасль России развивается в мировой системе экономических связей, поэтому состояние российской газовой отрасли во многом определяется конъюнктурой мирового рынка природного газа. Мировые тенденции определяют и проблемы российской газовой отрасли. Помимо внутренних (несоответствие технологий современным требованиям, износ основных фондов), российская газовая отрасль сталкивается с серьезными внешними проблемами, прежде всего – на рынках сбыта.

Доля России на европейском газовом рынке к 2012 г. достигла 27 % (см. рис.), но в связи с увеличением объемов поставок сжиженного природного газа наметилась тенденция к ее снижению.

Различные подходы к формированию цен и незначительный опыт деятельности в условиях острой мировой конкуренции требуют совершенствования механизма ценообразования в компаниях, что позволит преодолеть негативные факторы, сдерживающие развитие отечественной газовой отрасли и ограничивающие возможности российских производителей на зарубежных рынках [1].

В современной экономической науке выделяется множество моделей цены на природный газ: регулируемые цены (рынки производителей газа, развивающиеся рынки); цены, основанные на привязке к нефтепродуктам или другим торгуемым энергоносителям (континентальная Европа, большая часть азиатского рынка СНГ); спотовые цены на базе баланса спроса и предложения (США, Великобритания), применение которых предопределяет наличие ценовых дисбалансов и обособление рынков газа [2; 3].

Важность изучения действующего механизма ценообразования сырьевых и топливно-энергетических компаний подтверждается и тем, что Россия 22 августа 2012 г. официально вступила во Всемирную торговую организацию, страны-члены которой совершают спотовые сделки, имеющие свою специфику. Анализ статистических данных свидетельствует о том, что за 2010–2012 гг. цены на спотовых площадках резко снизились, конкурентная борьба за потребителя между экспортерами обострилась, недовольство европейских потребителей большой разницей в спотовых ценах и ценах по долгосрочным контрактам возросло. Данные проблемы требуют всестороннего подхода к решению вопросов совершенствования механизма ценообразования на природный газ, в том числе со стороны российских газовых компаний.

Российским сырьевым и топливно-энергетическим, в том числе газовым, экспортно ориентированным корпорациям необходимо изучать европейский и мировой опыт ценообразования, исследовать возможности реализации спотовых сделок отечественными компаниями без ущерба для рентабельности внешней торговли не только отдельных компаний, но и отрасли в целом.

В связи с вышеизложенным приобретает актуальность задача разработки механизма ценообразования на базе оптимизации цен в условиях высокого риска внешней среды и на фоне ограничения рынков сбыта. Работа в этом направлении требует согласованного и комплексного решения вопросов в сфере управления ценами. В результате российские газовые компании смогут добиться укрепления своих позиций на внутреннем и внешнем рынках. Это может быть достигнуто за счет принятия действенных и рациональных решений, связанных с формированием оптимальных цен.

Литература

1. Андреев А.М. Развитие теоретических взглядов на управление затратами предприятия // Научно-образовательный потенциал нации и конкурентоспособность страны: сб. ст. III Междунар. науч.-практ. конф. – Пенза, 2008.
2. Мировой рынок газа: иллюзия или реальность?: аналитический доклад. – http://www.pro-gas.ru/images/data/gallery/0_6480_Mirovoy_rinok_gaza_Ito.pdf
3. Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности: учебник для вузов / под ред. В.Ф.Дунаева – М., 2010. – 352 с.

20 лет работы на благо формирования и развития экономико-управленческих кадров и науки

Кафедра экономической теории и социально-экономической политики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ) создана осенью 1993 г. Начало 90-х годов прошлого века было сложным временем для политэкономов страны. Однако несмотря на все трудности крах существующей модели преподавания политической экономии, связанный с деидеологизацией учебного процесса, не привел к утрате ориентиров в области преподавания и научных исследований на кафедре. Удалось почти безболезненно решить, что взять из старого багажа, а от чего бескомпромиссно отказаться. Учения А.Смита, К.Маркса, Дж.М.Кейнса и других выдающихся мыслителей-философов и экономистов остались актуальными в процессе преподавания многих дисциплин кафедры.

Сохранив свою целостность и реализуя образовательные программы специалитета, бакалавриата, магистратуры, аспирантуры, профессиональной переподготовки, повышения квалификации кадров государственной гражданской службы, муниципального управления, топ-менеджмента предприятий Республики Башкортостан и Российской Федерации, кафедра обеспечивает реализацию учебно-методических, научно-исследовательских, информационно-аналитических задач в области теории экономики и управления, макроэкономической политики и государственного регулирования социально-экономического развития территорий. Решение этих задач обеспечивается за счет развития экономической теории и методологии, исследования закономерностей и форм функционирования и развития современной социально-экономической системы, анализа теоретических и практических проблем трансформации экономики и системы управления ею. Кафедра ведет научную проработку и экспертизу проектов социально-экономических и инвестиционных программ, стратегий социально-экономического развития территорий и прогнозов последствий их реализации.

В настоящее время кафедра представляет собой творческое сообщество ученых развивающейся научной школы, ориентированной на стратегическое видение перспектив социально-экономического преобразования республики, ее места и роли в российской и мировой экономике, на общегосударственный подход к решению проблем, возникающих в экономической жизни общества и системе управления ею.

Первый заведующий кафедрой – доктор экономических наук, профессор Анас Хусаинович Махмутов – заложил основы ее развития: системный подход, стратегию профессионального роста, корпоративную культуру, эффективную мотивацию. А.Х.Махмутов создал научную школу, представители которой занимаются исследованием фундаментальных проблем и перспектив государственного воздействия на экономику и общество в регионе. Государство как субъект экономических отношений, региональная экономика и управление, отношения собственности, структурная политика, межбюджетные отношения, эффективность деятельности экономических субъектов, теневая экономика, АПК, уровень жизни, демография и экология, человеческий потенциал, потребительское поведение, рынки труда, инвестиций, природных ресурсов, информации, долговая экономика и другие экономические институты, отношения, проблемы в разные годы становились объектами изучения для преподавателей, аспирантов, слушателей и студентов. Результаты этих исследований нашли отражение в более чем 10 ежегодно издаваемых коллективных и индивидуальных монографиях, многочисленных статьях, в том числе – в ведущих экономических журналах.

Безусловно, основное богатство кафедры – человеческий потенциал сотрудников. За весь период существования кафедры здесь работали 40 преподавателей, более половины из которых успешно работают и по сей день; 17 преподавателей защитили кандидатские диссертации, а 9 – докторские. Новые талантливые преподаватели ежегодно вливаются в сложившийся коллектив, они привносят в деятельность кафедры интересные идеи, энтузиазм и новое видение перспектив науки и педагогики, сохраняя и развивая направления исследования научной школы. В качестве примера можно привести профессора кафедры

Д.Р.Пескову, которая в период работы на кафедре не только защитила кандидатскую и докторскую диссертации, но и стала председателем Совета молодых ученых БАГСУ, получила звание «Отличник образования РБ».

Одна из приоритетных задач кафедры – укрепление авторитета в среде научной общественности и в государственных органах различного уровня, в ряде российских и зарубежных научно-учебных и исследовательских учреждений.

Кафедра готовит высококвалифицированные научно-педагогические кадры, многие из которых успешно работают в должности доцента, профессора и возглавляют другие кафедры в вузах республики.

Все без исключения преподаватели участвуют в международных научных проектах, в частности, только за последние 5 лет сотрудники кафедры приняли личное участие более чем в 20 международных конференциях (республики СНГ, Кипр, Греция, Великобритания, США и др.).

За прошедшие 20 лет у кафедры сложились добрые традиции. Так, кафедра ежегодно в день создания (23 октября) награждает специальными премиями 7 лучших сотрудников и коллег, содействующих эффективной деятельности кафедры, по итогам учебного года (организаторы – И.Ю.Карелин и М.Ю.Неучева). Одной из главных является мемориальная премия памяти Кавии Сабуровны Кидрасовой (второй заведующей кафедрой), присуждаемая за значительный вклад в формирование экономической науки и педагогики и за заслуги перед кафедрой, которой за эти годы были награждены А.Х.Махмутов, Г.М.Россинская, М.Ш.Минасов и Р.А.Галин. Кроме того, помимо премий «Открытие учебного года», «Оригинальная методика преподавания», «Лучший ученый», «Приз заведующего», ежегодно присуждаются премии «Лучший преподаватель (по мнению магистрантов, аспирантов, соискателей, слушателей, студентов)» и «Самый лучший (по мнению коллег)», обладателями которых в разные годы стали И.К.Полянская, О.Е.Малых, Г.Ф.Биглова, С.А.Ларцева, Н.Б.Сингизова.

Сегодня кафедра обеспечивает учебный процесс в БАГСУ по 30 дисциплинам по программам подготовки специалистов, 36 дисциплинам по направлениям подготовки магистров и 81 дисциплине по направлениям подготовки бакалавров. Кафедра обладает достаточным учебно-методическим потенциалом для организации учебного процесса, в котором используется более 40 собственных учебных и учебно-методических пособий.

На кафедре, не подверженной чрезмерной математизации экономической науки, одним из наиболее важных узкоспециализированных направлений преподавательской деятельности всегда считалась статистика. Все дисциплины этого направления читались и читаются высококлассными специалистами, среди которых В.А.Лобанова, И.Ю.Сингизов, Г.А.Салимова, Р.Р.Бакирова.

В целях улучшения качества подготовки квалифицированных кадров для экономики и управления кафедра продолжает работу по развитию сотрудничества с различными подразделениями республиканских органов государственной власти и управления, субъектов макроэкономического регулирования, учреждений социальной сферы, широко привлекая к учебному процессу опытных руководителей и специалистов этих организаций. Ежегодно набирая студентов на обучение по программе подготовки магистров «Государственное управление в социальной сфере» (руководитель – профессор Р.Р.Салахутдинова), кафедра участвует в реализации задачи повышения общепрофессионального и научного потенциала управленческих кадров в соответствующих органах государственного управления и учреждениях социальной сферы (здравоохранения, образования, культуры, спорта и т. д.).

Развивая накопленный потенциал, кафедра видит большие перспективы расширения направлений профессиональной подготовки бакалавров, магистров, перечня специальностей, по которым осуществляется подготовка аспирантов кафедры, программ профессиональной переподготовки, направлений научных изысканий. Тенденции развития и роста, сложившиеся за эти годы, позволяют всем нам смотреть в будущее с оптимизмом.

И.КАРЕЛИН,

заведующий кафедрой экономической теории
и социально-экономической политики БАГСУ

АННОТАЦИИ И КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА ABSTRACTS AND KEY WORDS

С.ЛАВРЕНТЬЕВ, Р.ЛАТЫПОВ. Потенциал гражданского общества в создании системы интеллектуальной поддержки управленческих решений в Республике Башкортостан

В статье рассматриваются проблемы институционализации системы интеллектуальной поддержки принятия управленческих решений в России и Республике Башкортостан. На основе анализа опыта США и Евросоюза показано, что существует мировой тренд передачи этой функции государством в аутсорсинг особым институтам гражданского общества – некоммерческим аналитическим центрам, мозговым трестам и т. д. Актуализируется проблема формирования подобных центров в Башкортостане, обоснована необходимость их включения в процесс принятия управленческих решений.

Ключевые слова: аналитический центр, мозговой трест, прогнозирование, управленческое решение, некоммерческие организации.

S.LAVRENTYEV, R.LATYPOV. Civil Society Potential in Creating System of Intellectual Support of Management Decisions in the Republic of Bashkortostan

In the article there have been regarded the institutionalization problems of the system of intellectual support of taking management decisions in Russia and the Republic of Bashkortostan. On the basis of the USA and the EU experience there has been demonstrated the world trend of the state transferring this function to outsourcing to special institutes of the civil society – noncommercial analytical centers, brain trusts, etc. There has been actualized the problem of creating similar centers in Bashkortostan and the necessity of their inclusion to the process of taking management decisions has been proved.

Key words: analytical center, brain trust, prediction, management decision, non-profit organizations.

С.КАБАШОВ. Конституционное закрепление государственной службы в Российском государстве: историко-правовой взгляд

В статье рассматривается эволюция правового закрепления института государственной службы в России начиная с законодательства Петра I до сегодняшнего дня. Особое внимание уделено развитию теоретического осмысления в отечественной правовой науке XVIII–XX вв. понятия «государственная служба».

Ключевые слова: государство, государственная служба, чины, должности, законодательство о государственной службе.

S.KABASHOV. Constitutional Strengthening of Public Administration in the Russian State: Historical-Legal View

In the article there has been considered evolution of legal strengthening of the public administration institution in Russia from the period of Peter I legislation up to the present moment. Special attention has been paid to development of theoretical understanding of the notion «public administration» in the national legal science of the XVIII–XX centuries.

Key words: state, public administration, officials, occupations, legislation on public administration.

Н.СОЛОДИЛОВА, Р.МАЛИКОВ, К.ГРИШИН, Ф.ИСАЕВ. О новых подходах к методологическому обеспечению эффективной предпринимательской политики в муниципальных образованиях

В статье рассматриваются новые организационно-управленческие подходы к деятельности по развитию малого и среднего предпринимательства в муниципальных образованиях. Обосновывается необходимость принятия мер, направленных на снижение объемов «неформальной» экономики за счет вовлечения субъектов, функционирующих в неформальном режиме, в легальную институционально-правовую сферу деятельности. Предложен методологический инструментарий формализации предпринимательской деятельности в муниципальном образовании.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, неформальная экономика, институционально-правовая сфера деятельности.

N.SOLODILOVA, R.MALIKOV, K.GRISHIN, F.ISAEV. New Approaches to Methodological Provision of Effective Entrepreneurial Activity in Municipal Entities

In the article there have been considered new organizational-managerial approaches to the activity of developing small and medium business in municipal entities. There has been proved the necessity of implementing measures of decreasing volumes of «informal» economy through attracting subjects that perform in the informal regime to the institutional-legal sphere of activity. There have been offered methodological tools of formalizing entrepreneurial activity in a municipal entity.

Key words: small and medium business, informal economy, institutional-legal sphere of activity.

Н.МАНЬКО. Анализ мирового опыта развития и функционирования государственно-частного партнерства

Статья посвящена анализу закономерностей развития института государственно-частного партнерства в различных странах мира. Показано, что каждое государство имеет свою, особенную правовую форму государственно-частного партнерства. Автор приходит к выводу, что эффективность используемых при этом правовых средств обусловлена учетом особенностей национального правового порядка той или иной страны.

Ключевые слова: социальное партнерство, государственно-частное партнерство, международные принципы и нормы.

N.MANKO. Analyzing World Experience of State-Private Partnership Development and Functioning

The article is devoted to analysis of development principles of the state-private partnership institution in different countries of the world. It has been shown that every state has its own individual form of the state-private partnership. The author has concluded that efficiency of the used legal facilities is conditioned by taking into account peculiarities of the national law enforcement of this or that country.

Key words: social partnership, state-private partnership, international principles and regulations.

И.МЕРЗЛОВ. Мировой опыт учета рисков составляющей в проектах государственно-частного партнерства

В статье представлен анализ двух альтернативных методик учета рисков при реализации инфраструктурных проектов. Рассматриваемые методики используются органами государственной власти Великобритании и Австралии при расчетах эффективности реализации проектов государственно-частного партнерства в сравнении с государственными закупками.

Ключевые слова: инфраструктура, ставка дисконтирования, государственно-частное партнерство, государственные закупки.

I.MERZLOV. World Experience of Considering Risk Component in Projects of State-Private Partnership

In the article there has been presented an analysis of two alternative methodologies of considering risks in infrastructural project implementation. The methodologies are used by the British and Australian bodies of state power while assessing the efficiency of state-private partnership projects implementation in comparison with the state purchases.

Key words: infrastructure, discount rate, state-private partnership, state purchases.

И.ДЕГТЯРЕВА. Совершенствование корпоративного управления: институциональный аспект

В статье с использованием методологии институциональной теории рассматриваются современное состояние и актуальные проблемы законодательного регулирования и саморегулирования системы корпоративного управления. Сформулирован ряд предложений по повышению его эффективности.

Ключевые слова: корпоративное управление, акционеры, менеджеры, формальные нормы, неформальные правила, институциональные изменения.

I.DEGTYAREVA. Corporate Management Improvement: Institutional Aspect

In the article using the institutional theory methodology there have been considered current state and actual problems of legislative regulation and self-regulation of the corporate management system. There has formulated a number of offers on increasing its efficiency.

Key words: corporate management, shareholders, managers, formal norms, informal regulations, institutional changes.

И.КАРЕЛИН. Модернизация системы образования как фактор инновационного развития территории

Автор рассматривает современную систему образования как один из основных факторов инновационного развития территории. Показано, что процесс накопления и реализации потенциала развития территорий может происходить на базе конкурентоспособной системы образования. Обоснована необходимость стимулирования развития образовательной составляющей человеческого потенциала.

Ключевые слова: управление социально-экономической системой, выгоды от образования, потенциал инновационного развития территории, новая миссия образования в развитии территории, национальное богатство.

I.KARELIN. Education System Modernization as Factor of Territorial Innovation Development

The author has considered the modern system of education as one of the main factors of territorial innovation development. It has been demonstrated that the process of accumulating and implementing the potential of territorial development can flow on the base of the education system competitiveness. The necessity of stimulating the development of educational component of the human potential has been proved.

Key words: social-economic system management, educational benefits, potential of territorial innovation development, new mission of education in territory development, national wealth.

О.МАЛЫХ, А.ШАМСУТДИНОВА. Эволюционный подход в исследовании экономического развития города

В статье обосновывается необходимость использования эволюционного подхода в изучении вопросов развития городов. Делается вывод о том, что смещение центра тяжести экономики от производственной деятельности к обслуживающей усиливает экономическую роль крупных городов, а также делает знание и информацию наиболее значимыми ресурсами городского развития.

Ключевые слова: теории развития общества, город, информация, знание, инструменты городского развития, экономические ресурсы.

O.MALYKH, A.SHAMSUTDINOVA. Evolutionary Approach to Researching City Economic Development

In the article there has been proved the necessity of implementing evolutionary approach to studying the issues of city development. It has been concluded that the removal of center of economic gravity from the production activity to the service one strengthens the economic role of big cities and makes expertise and information the most significant resources of city development.

Key words: theories of society development, city, information, expertise, tools of city development, economic resources.

Г.РОССИНСКАЯ, Я.СКРЯБИНА. Проблема рождаемости: о необходимости междисциплинарного подхода к анализу

В статье обоснована необходимость комплексного междисциплинарного подхода к анализу демографических процессов и тенденций, в частности, рождаемости и репродуктивного поведения населения.

Ключевые слова: междисциплинарный подход, репродуктивное поведение, рождаемость.

G.ROSSINSKAYA, Ya.SKRYABINA. Birth Rate Problem: Necessity of Interdisciplinary Approach to Analysis

In the article there has been proved the necessity of a complex interdisciplinary approach to demographic processes and tendencies analysis, particularly the birth rate and reproductive behavior of the population.

Key words: interdisciplinary approach, reproductive behavior, birth rate.

О.КОТОМИНА. Дефиниции интеллектуальных услуг: некоторые аспекты систематизации

Изучение сектора интеллектуальных услуг в России, а также прогнозирование его развития затруднено отсутствием четких границ сектора, вызванным неоднозначным пониманием критерия выделения этих услуг. В статье предпринята попытка систематизировать существующие дефиниции интеллектуальных услуг и их классификации, рассмотрены особенности данного сектора как четвертичного сектора экономики.

Ключевые слова: интеллектуальные услуги, знаниеемкие бизнес-услуги, экономика знаний, четвертичный сектор экономики.

О.КОТОМИНА. Definitions of Intellectual Services: Some Aspects of Systematization

Development of the Russian sector of intellectual services and prediction of its development are impeded by a lack of well-defined borders of the sector which is caused by ambiguous interpretation of the criteria of assigning the services. In the article there has been made an attempt to systemize the existing definitions of intellectual services and their classification. The specific features of the sector as a quaternary sector of the economy have been considered.

Key words: intellectual services, knowledge business-services, economy of knowledge, quaternary sector of economy.

И.КОЩЕГУЛОВА, Е.СИНИЦЫНА. Кластерное развитие региона как база для реализации открытых инноваций

Статья посвящена анализу возможностей использования открытых инноваций в Башкортостане в контексте дальнейшего развития кластерных инициатив республики. Рассмотрены особенности и перспективы формирования инновационного пространства кластерных образований на основе принципов открытых инноваций.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, кластер, открытые инновации, открытая бизнес-модель, полицентризм.

I.KOTSCHEGULOVA, E.SINITSYNA. Cluster Development of a Region as Base for Realizing Open Innovations

In the article there have been analyzed opportunities of using open innovations in Bashkortostan in the context of further development of cluster initiatives of the republic. There have been considered features and perspectives of creating an innovation field for cluster formations on the basis of open innovations principle.

Key words: competitiveness of a region, cluster, open innovations, open business model, polycentrism.

А.АВБАКУМОВ. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: методика отбора механизмов реализации

Рассмотрены механизмы реализации государственно-частного партнерства в России. Предложена методика отбора наиболее подходящего для осуществления инновационной деятельности механизма государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инновационная деятельность, методика отбора механизма реализации, морфологическая модель.

A.AVVAKUMOV. State-Private Partnership in Innovation Sphere: Methodology of Selecting Mechanisms of Realization

There have been regarded mechanisms of implementing state-private partnership in Russia. There has been offered methodology of selecting the state-private partnership mechanism which suits more to implement innovational activity.

Key words: state-private partnership, innovational activity, methodology of selecting mechanism of realization, morphological model.

Л.БАЙГУЗИНА. Развитие инновационного потенциала высшего учебного заведения

Автор рассматривает инновационный потенциал вуза как иерархически организованную систему отношений. Приведены некоторые важные индикаторы, характеризующие инновационный потенциал вуза, показана динамика этих индикаторов; сформулированы предложения по повышению инновационного потенциала вуза.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный потенциал, конкурентоспособность, высшее учебное заведение.

L.BAIGUZINA. Development of Higher Education Innovation Potential

The author considers innovation potential of higher educational institutions as a hierarchically organized system of relations. There have been provided some important indicators that characterize the innovation potential of a higher educational institution and their dynamics have been shown. There have been suggested measures of increasing the innovation potential of a higher educational institution.

Key words: innovational activity, innovation potential, competitiveness, higher educational institution.

Г.УМАТКУЛОВА. Моделирование процесса управления инновационной инфраструктурой региона

Предложена модель управления инновационной инфраструктурой региона, проведена оценка уровня инновационной инфраструктуры регионов Приволжского федерального округа. Представлена классификация регионов по уровню инновационного развития, предложены направления развития инновационной инфраструктуры регионов в зависимости от уровня их инновационного развития.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, модель управления инновационной инфраструктурой, уровень инновационного развития, регион.

G.UMATKULOVA. Modeling Process of Regional Innovation Infrastructure Management

There has been offered a model of managing regional innovation infrastructure. The level of innovation infrastructure of the Privolzhsky Federal district regions has been assessed. There has been presented classification of the regions according to the level of innovation development and directions of developing the regions infrastructure development have been suggested depending on the level of their innovation development.

Key words: innovation infrastructure, model of managing innovation infrastructure, level of innovation development, region.

Р.ИБАТУЛЛИН, С.ИБАТУЛЛИНА. Обращение с отходами производства: от оптимизации деятельности предприятия к решению стратегических задач

В статье рассматривается интегрированный подход к проблеме управления отходами производства, основанный на применении математических методов оптимизации на уровне предприятия. Полученные решения могут быть использованы для выработки государственной стратегии в области обращения с отходами производства.

Ключевые слова: методы оптимизации, система экологического менеджмента, обращение с отходами производства.

R.IBATULLIN, S.IBATULLINA. Production Wastes Treatment: From Optimizing Enterprise Activity to Solving Strategic Tasks

In the article there has been considered integrated approach to the problem of managing production wastes which is based on applying mathematic methods of optimization at an enterprise level. The obtained results can be used at developing the state strategy in the sphere of production wastes.

Key words: methods of optimization, system of ecological management, production wastes treatment.

М.ГАЙФУЛЛИНА. Управление рисками устойчивого развития промышленного предприятия (на примере предприятий нефтяного комплекса)

В статье рассмотрен подход к управлению рисками устойчивого развития промышленного предприятия, основанный на экспертной оценке и ранжировании рисков. Предлагается модель управления рисками устойчивого развития промышленного предприятия. На основе предложенного подхода к оценке рисков осуществлено ранжирование рисков устойчивого развития нефтяной компании.

Ключевые слова: устойчивое развитие, модель управления рисками, факторы риска, оценка рисков, предприятие нефтяного комплекса.

M.GAIFULLINA. Managing Sustainable Development Risks of Industrial Enterprises (on the Example of Oil Complex Enterprises)

In the article there has been regarded an approach to managing risks of sustainable development of an industrial enterprise based on expert evaluation and risk ranking. A model of risks management of an industrial enterprise sustainable development has been offered. Due to the suggested approach there has been performed risk ranking of an oil company sustainable development.

Key words: sustainable development, risk management model, risk factors, risk evaluation, oil complex enterprise.

З.ГАРЕЕВА, И.ИВАНОВА. Управление по целям и ключевые показатели эффективности на предприятиях ТЭК

Определены цели использования ключевых показателей эффективности деятельности, выявлены типичные ошибки при использовании этих показателей в процессе управления, представлены варианты формирования и использования ключевых показателей эффективности в компаниях топливно-энергетического комплекса.

Ключевые слова: управление по целям, мотивация персонала, ключевые показатели эффективности для нефтяных компаний.

Z.GAREEVA, I.IVANOV. Management-by-Objectives and Key Efficiency Indices of Heat and Power Complex Enterprises

There have been specified the objectives of using key indices of performance efficiency and typical mistakes of using these indices in management. Variants of forming and implementing the key efficiency indices in the heat and power complex companies have been suggested.

Key words: management-by-objectives, personnel motivation, key indices of efficiency for oil companies.

В.ТЕПЛОВ. Проектно-процессный подход к формированию инновационной стратегии предприятия

В статье предлагается авторский подход к формированию инновационной стратегии развития крупных промышленных предприятий. Проанализированы результаты, на которые можно рассчитывать при реализации подобных стратегий, сформированных на основе проектно-процессного подхода.

Ключевые слова: инновационная стратегия развития, процессный подход, управление инновациями, логика построения бизнес-процессов, информационные технологии.

V.TEPOV. Project-Processing Approach to Creating Enterprise Innovation Strategy

In the article there has been offered the authors's approach to creating innovation strategy of large industrial enterprises development. The results that can be accounted for while realizing the suggested strategies which are formed on the basis of the project-processing approach have been analyzed.

Key words: innovation strategy of development, processing approach, innovation management, logic of creating business processes, information technologies.

Д.ЯРИН. Менеджмент рисков в интегрированных структурах

В статье рассматриваются характеристики рисков, возникающих при интеграции научных и производственных подразделений современных промышленных предприятий. Для идентификации этих рисков предложен вероятностно-экспертный метод их оценки, применяемый в процессе планирования мероприятий по слиянию научных и производственных подразделений.

Ключевые слова: риск, проект, аналитическая система, оценка и прогноз, мониторинг, рыночная ситуация.

D.YARIN. Risk Management in Integrated Structures

In the article there have been regarded features of risks which appear in integration of scientific and production units of the modern industrial enterprises. To identify the risks there has been suggested a probable-expert method of their evaluation which is applied in the process of planning measures on merging scientific and production units.

Key words: risk, project, analytical system, evaluation and prediction, monitoring, market situation.

О.СЕРГЕЕВА. Российский рекламный рынок как инструмент развития экономики

В статье анализируется развитие российского рынка рекламы с 1996 по 2012 г. Выявлена взаимосвязь развития рынка рекламы и экономики страны. Проведен анализ сегментов основных медианосителей за 2011–2012 гг.

Ключевые слова: рекламный рынок России, медиасегмент, медианосители, онлайн-реклама, рекламная индустрия.

O.SERGEEVA. Russian Advertising Market as Tool of Economy Development

In the article there has been analyzed development of the Russian advertising market since 1996 to 2012. There has been revealed interconnection of the advertising market and the

economy of the country. Segment analysis of the main media vehicles from 2011 to 2012 has been performed.

Key words: advertising market of Russia, media segment, media vehicle, on-line advertising, advertising industry.

Е.ШАМОНИН. Применимость принципов формирования управленческой отчетности в информационных системах

Рассмотрен один из подходов к оценке эффективности учетной информационной системы с позиции использования методов учета и соблюдения принципов формирования бухгалтерской управленческой отчетности в условиях применения современных информационных технологий и автоматизированных систем.

Ключевые слова: учетная система, принципы формирования бухгалтерской управленческой отчетности, методы учета, функциональные индикаторы учетной информационной системы.

E.SHAMONIN. Applying Principles of Creating Management Reporting in Information Systems

There has been considered one of the approaches to evaluating efficiency of accounting information system from a perspective of implementing accounting methods and obeying the principles of creating accounting management reporting in conditions of applying modern information technologies and automated systems.

Key words: reporting system, principles of creating accounting management reporting, accounting methods, functional indicators of accounting information system.

Я.ИСЛАМОВ. Методы и инструменты государственного регулирования инновационной деятельности нефтегазового сектора России

Дана оценка современного состояния нефтегазового сектора отечественной экономики, перспектив его развития; сформулированы основные проблемы, стоящие перед нефтегазовыми компаниями России; рассмотрены основные методы и инструменты государственного регулирования деятельности нефтегазового сектора.

Ключевые слова: нефтегазовый сектор, инновационная деятельность, инновационные технологии, государственное управление, государственное регулирование.

Ya.ISLAMOV. State Regulation Methods and Tools of Russia's Oil and Gas Sector Innovation Activity

There has been performed evaluation of the oil and gas sector current condition of the Russian economy and perspectives of its development. The main problems which the Russian oil and gas companies face have been outlined. There have been considered methods and tools of state regulation of the oil and gas sector performance.

Key words: oil and gas sector, innovation activity, innovation technologies, state administration, public regulation.

А.МУНАСЫПОВ. Проблемы развития и эффективного функционирования газовых компаний в посткризисный период

В статье показано, что для мирового рынка природного газа характерно наличие ряда проблем, требующих всестороннего анализа и системного подхода к их решению. Рассмотрены проблемы в сфере ценовой политики и механизма ценообразования, являющиеся актуальными для российских экспортно-ориентированных газовых компаний.

Ключевые слова: ценовая политика, механизм ценообразования, газовая компания, экспорт, природный газ.

A.MUNASYPOV. Problems of Gas Companies Development and Functioning in Post-Crisis Period

In the article it is shown that in the world market of natural gas there are several problems which need thorough analysis and systematic approach to their solution. There have been considered problems in the sphere of pricing policy and price formation mechanisms which are urgent for the Russian export-oriented gas companies.

Key words: pricing policy, mechanism of price formation, gas company, export, natural gas.