

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ

№ 1 (39) 2014

Периодическое научное издание

Учреждено в 1915 г.
Возобновлено в 2004 г.

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия Российской Федерации (*Свидетельство о регистрации средства массовой информации от 10. 11. 2004 г. ПИ № ФС77-18838*).

**Издание Института
нового индустриального развития (ИНИР)**

в сотрудничестве с Межрегиональной
Санкт-Петербурга и Ленинградской области
общественной организацией
«Вольное экономическое общество России»

Входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (*Решение Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России от 2 февраля 2012 года № 8/13*).

Журнал включен в базу данных «Российский индекс научного цитирования» и размещается на сайте Научной электронной библиотеки (НЭБ)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

С. Д. Бодрунов, главный редактор, д-р экон. наук, профессор;

А. А. Золотарев, заместитель главного редактора, канд. экон. наук;

Е. А. Малинин, генеральный директор ООО «Санкт-Петербургское агентство новостей» («СПАН»), член Союза журналистов Санкт-Петербурга.

Институт нового индустриального развития (ИНИР) работает под научно-методическим руководством Отделения общественных наук РАН.

Полное или частичное воспроизведение материалов, содержащихся в настоящем издании, допускается с письменного разрешения редакции. Ссылка на журнал «Экономическое возрождение России» обязательна.

Электронная версия журнала e-v-r.ru

Выпускающий редактор Л. А. Мозгунова
Верстка И. Г. Бондарев

Адрес редакции:

197101, Санкт-Петербург, ул. Б. Монетная, д.16
Тел.: (812) 313-82-68, E-mail: evr@inir.ru

Подписано к печати 20.03.2014 г.

Формат 84×108 1/16. Бумага офсетная.

Печ. л. 10,5. Усл. печ. л. 17,64.

Тираж 2000 экз. Заказ 178.

Первая Академическая типография «Наука»
199034, Санкт-Петербург, В.О., 9-я линия, д. 12

© Экономическое возрождение России, 2014

НАУЧНО-РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

В. В. Ивантер, д-р экон. наук, профессор, академик РАН, председатель научно-редакционного совета;

С. Д. Бодрунов, д-р экон. наук, профессор;

В. М. Геец, д-р экон. наук, профессор, академик НАН Украины;

Р. М. Георгиев, д-р экон. наук, профессор (Болгария);

Р. С. Гринберг, д-р экон. наук, профессор, чл.-корр. РАН;

И. И. Елисеева, д-р экон. наук, профессор, чл.-корр. РАН;

М. А. Икрамов, д-р экон. наук (Узбекистан);

А. Е. Карлик, д-р экон. наук, профессор;

В. С. Кравцов, д-р экон. наук (Украина);

И. А. Максимцев, д-р экон. наук, профессор;

А. Д. Некипелов, д-р экон. наук, профессор, академик РАН;

Л. Васа, д-р экон. наук (Венгрия);

В. В. Окрепилов, д-р экон. наук, профессор, академик РАН;

Ю. П. Панибратов, д-р экон. наук, профессор, академик РААСН;

Н. Я. Петраков, д-р экон. наук, профессор, академик РАН;

Г. Х. Попов, д-р экон. наук, профессор;

В. Реген, д-р экон. наук, профессор, иностранный член РААСН (Германия);

З. А. Самедзаде, д-р экон. наук, профессор, академик НАН Азербайджана

MEMBERS OF THE SCIENTIFIC EDITORIAL BOARD

V.V. Ivanter, Doctor of Economics, Professor, academician of Russian Academy of Sciences, Chairman of the scientific editorial board;

S. D. Bodrunov, Doctor of Economics, Professor;

V. M. Geets, Doctor of Economics, Professor, academician of National Academy of Sciences of Ukraine;

R. M. Georgiev, Doctor of Economics, Professor (Bulgaria);

R. S. Grinberg, Doctor of Economics, Professor, corresponding member of Russian Academy of Sciences;

I. I. Eliseeva, Doctor of Economics, Professor, corresponding member of Russian Academy of Sciences;

M. A. Ikramov, Doctor of Economics (Uzbekistan);

A. E. Karlik, Doctor of Economics, Professor;

V. S. Kravtsov, Doctor of Economics (Ukraine);

I. A. Maksimtshev, Doctor of Economics, Professor;

A. D. Nekipelov, Doctor of Economics, Professor, academician of Russian Academy of Sciences;

L. Vasa, Doctor of Economics (Hungary);

V.V. Okrepilov, Doctor of Economics, Professor, academician of Russian Academy of Sciences;

Yu. P. Panibratov, Doctor of Economics, Professor, academician of Russian Academy of Architecture and Construction Sciences;

N.Ya. Petrakov, Doctor of Economics, Professor, academician of Russian Academy of Sciences;

G. Kh. Popov, Doctor of Economics, Professor;

V. Regen, Doctor of Economics, Professor, foreign member of Russian Academy of Architecture and Construction Sciences (Germany);

Z. A. Samedzade, Doctor of Economics, Professor, academician of National Academy of Sciences of Azerbaijan

CONTENTS

On the way to revival

<i>Mindeli L. E., Chernykh S. I.</i> Priorities in the development of science and technology, and priority areas for research in the Russian academy of sciences.....	6
<i>Kotov A. I.</i> Economic development and innovative economy formation.....	15
<i>Tatarkin A. I., Tarasov A. I.</i> Transformation of foreign trade activities of Russian regions under regulatory impact WTO.....	21
<i>Glazunov S. N.</i> The ruble rate and Russian Economy.....	31
<i>Nikiforova L. Yu.</i> Development and implementation of integrated investment plans of modernization of single-industry towns of Russian arctic zone.....	37
<i>Tsvirko S. E.</i> Problems of public and private debt of the Russian Federation.....	43
<i>Tsyppin A. P., Timofeev D. N.</i> Statistical studying of development of the industry of Russia during 1930–2011.....	54

Theoretical problems of economics

<i>Sirotkin V. B.</i> Alterations analyses of economic environment: conclusions of the worldwide system analysis theory and of the institutional theory.....	60
<i>Kaisarova V. P.</i> Transfer of urban strategies into the action: methodology and opportunities of the concept of the value-based management.....	69
<i>Generalnitskiy D. S., Demidenko D. S.</i> Special aspects of investment project implementation by joint ventures.....	73

Business economics and innovation economics

<i>Vetrova E. N., Lugeumbiza D. D.</i> The concept of creation of the centralized resources system of providing at the integrated industrial enterprise.....	78
<i>Osipenko A. S.</i> Technological transfer in the system of industry innovative development.....	83
<i>Makarova O. J., Olkova A. E.</i> System approach to realization of cluster policy as the condition of the sustainable development.....	89
<i>Faskhiev Kh. A.</i> Intellectual capital of the enterprise: assessment, management.....	101
<i>Bodrunova S. S.</i> Political autonomy of media systems and its economic basis: the experience of stable democracies	122
<i>Petuhova T. V.</i> Harmonization of the Russian and the Western risks insurance systems in construction.....	127
<i>Bravaya Y. Y.</i> University's business incubator as part of the innovation ecosystem.....	132
<i>Gurevich M. E., Gritsaeva M. V.</i> Optimizing the size of industrial enterprise market factors.....	136
<i>Lin A. A., Slepnev D. M., Rumyantseva M. S.</i> Total import dependence of the pharmaceutical market as threat to national security of Russia.....	141
<i>Belopolskiy N. G., Kharchenko V. A.</i> Parameters of strategic system of industrial enterprises' development management.....	150

Abstracts	157
------------------------	-----

СОДЕРЖАНИЕ

По пути к возрождению

<i>Миндели Л.Э., Черных С.И.</i> Приоритеты в развитии науки и технологий и приоритетные направления исследований Российской академии наук.....	6
<i>Котов А.И.</i> Экономическое развитие и формирование инновационной экономики.....	15
<i>Татаркин А.И., Тарасов А.И.</i> Трансформация внешнеторговой деятельности регионов России в условиях членства в ВТО.....	21
<i>Глазунов С.Н.</i> Курс рубля и экономика России.....	31
<i>Никифорова Л.Ю.</i> Разработка комплексных инвестиционных планов модернизации монопрофильных городов Арктической зоны Российской Федерации	37
<i>Цвирко С.Э.</i> Проблемы государственного и частного долга Российской Федерации.....	43
<i>Цытин А.П., Тимофеев Д.Н.</i> Изучение развития промышленности России в 1930–2011 годах с использованием статистических методов.....	54

Теоретические проблемы экономики

<i>Сироткин В.Б.</i> Анализ изменений хозяйственной среды: выводы теории миросистемного анализа и институциональной теории.....	60
<i>Кайсарова В.П.</i> Методология и возможности концепции ценностно-ориентированного менеджмента.....	69
<i>Генеральный Д.С., Демиденко Д.С.</i> Особенности реализации инвестиционных проектов на условиях партнерства.....	73

Экономика предпринимательства и инновации

<i>Ветрова Е.Н., Лугеумбиза Д.Д.</i> Концепция построения централизованной системы ресурсного обеспечения на интегрированном промышленном предприятии.....	78
<i>Осипенко А.С.</i> Технологический трансфер в системе обеспечения инновационного развития промышленности.....	83
<i>Макарова О.Ю., Олькова А.Е.</i> Системный подход к реализации кластерной политики как условие устойчивого развития.....	89
<i>Фасхиев Х.А.</i> Интеллектуальный капитал предприятия: оценка и управление.....	101
<i>Бодрунова С.С.</i> Политическая автономия медиасистемы и ее экономические основания: опыт стабильных демократий.....	122
<i>Петухова Т.В.</i> Гармонизация российской и западной систем страхования рисков в строительстве.....	127
<i>Бравая Ю.Ю.</i> Университетский бизнес-инкубатор как элемент инновационной экосистемы.....	132
<i>Гуревич М.Е., Грицаева М.В.</i> Оптимизация размера промышленного предприятия с учетом рыночных факторов.....	136
<i>Лин А.А., Слепнев Д.М., Румянцева М.С.</i> Тотальная импортозависимость фармацевтического рынка — угроза национальной безопасности России.....	141
<i>Белопольский Н.Г., Харченко В.А.</i> Параметры стратегической системы управления развитием промышленного предприятия.....	150
Рефераты	157

Члены научно-редакционного совета и редакционной коллегии журнала «Экономическое возрождение России», коллектив Института нового индустриального развития (ИНИР) в связи со смертью Николая Яковлевича Петракова выражают самые искренние соболезнования его родным и близким.

Академик Николай Яковлевич Петраков являлся учителем и наставником нескольких поколений российских экономистов. Его научные достижения и большая организационная работа в области экономической науки и подготовки научных кадров отмечены многочисленными наградами.

Более двадцати лет Николай Яковлевич руководил Институтом проблем рынка РАН. Многие годы он возглавлял секцию экономики в Российской академии наук.

Н. Я. Петраков был членом научно-редакционного совета журнала «Экономическое возрождение России».

Академик Н. Я. Петраков широко известен в России и за рубежом как один из наиболее авторитетных специалистов в области экономико-математического моделирования, методов и механизмов ценообразования и рыночного регулирования.

Память об академике Н. Я. Петракове, великом ученом и светлой личности и навсегда останется в наших сердцах.

Члены научно-редакционного совета
и редакционной коллегии журнала
«Экономическое возрождение России»,
коллектив Института нового
индустриального развития (ИНИР)

ПО ПУТИ К ВОЗРОЖДЕНИЮ

Л. Э. Миндели¹, С. И. Черных²

ПРИОРИТЕТЫ В РАЗВИТИИ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК³

Основная системная проблема развития отечественных научно-технической, инновационной и образовательной сфер связана с тем, что темпы их развития и структура не в полной мере отвечают задачам модернизации и растущему спросу со стороны экономики на передовые технологии и квалифицированные кадры. При этом предлагаемые российским сектором исследований и разработок научные результаты мирового уровня не находят применения вследствие низкой отечественной восприимчивости к инновациям. Такое положение представляет серьезные угрозы для национальной безопасности, связанные с деформацией научно-технологического потенциала. В первую очередь это отставание в процессах информатизации и перехода к новому технологическому укладу, дестабилизация общества в региональном и социальном разрезе, широкое использование устаревших и экологически опасных технологий, распространение информационных и социальных продуктов, направленных на размывание национально-культурного пространства.

Как эти угрозы, так и тенденции развития российского сектора исследований и разработок определяют необходимость формирования единого эффективного научно-технологического пространства страны, смещения акцента с наращивания общего объема поддержки всех составляющих национальной инновационной системы на радикальное повышение эффективности, концентрацию усилий государства на решении критических для инновационного развития проблем. Эксперты ОЭСР отмечают: «... есть надежда, что правительство (Российской Федерации — *авторы*) станет рассматривать государственные расходы на науку и технологии как стратегические инвестиции, которые должны быть защищены от дальнейших сокращений, поскольку они существенны для успеха программы инноваций и экономической модернизации в России» [1].

Государство должно поддерживать научно-исследовательские организации и инновационно-активные компании, уравнивать условия конкуренции с зарубежными исследователями и производителями инновационной продукции, содействовать привлечению инвестиций в передовые технологии и благодаря этому создавать оптимальные условия для реализации всей инновационной цепочки: воспроизводство знаний посредством фундаментальных исследований — проведение прикладных исследований и разработок — внедрение научно-технических результатов в производство — производство конкурентоспособной инновационной продукции. Требуется опережающее развитие

¹ *Леван Элизбарович Миндели*, директор Института проблем развития науки РАН, член-корреспондент РАН, д-р экон. наук, профессор, e-mail: L.Mindeli@issras.ru

² *Сергей Иннокентьевич Черных*, зав. сектором Института проблем развития науки РАН, д-р экон. наук, профессор, e-mail: esterbio@rambler.ru

³ Статья подготовлена при поддержке РГНФ (проект № 14–02–00345).

отдельных направлений научных исследований и технологических разработок, способствующих расширению «окна возможностей» для перехода к инновационной экономике и достижению глобального лидерства России в ключевых технологических сферах. Такое «окно возможностей» стало приоткрываться у нас в стране в июне 1996 г., когда Президентом РФ была одобрена подготовленная по поручению Правительства РФ заинтересованными правительственными и неправительственными организациями Доктрина развития российской науки. В данном документе подчеркнута важность обеспечения устойчивого бюджетного финансирования государственных академий наук, государственных научных центров и организаций, работающих по приоритетным направлениям развития науки и техники [2]. Затем в нормативных документах и экономической литературе появились понятия «приоритетные направления развития науки, техники и технологий», «приоритетные направления развития науки и технологий».

В Прогнозе научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года, разработанном Минобрнауки России и утвержденном Председателем Правительства РФ 20 января 2014 г., под *приоритетными направлениями развития науки и технологий* понимаются «... тематические направления научно-технологического развития межотраслевого (междисциплинарного) значения, способные внести наибольший вклад в обеспечение безопасности, ускорение экономического роста, повышение конкурентоспособности страны, решение социальных проблем за счет развития технологической базы экономики и наукоемких производств» [3]. К сожалению, в данном определении отсутствует упоминание об *исследованиях и разработках* как важнейшем факторе их реализации. Поэтому нам представляется более корректным говорить о приоритетных направлениях развития науки, технологий и техники как об основных областях исследований и разработок, реализация которых должна обеспечить значительный вклад в социально-экономическое и научно-техническое развитие страны.

В каждом из приоритетных направлений развития науки, технологий и техники можно выделить некоторую совокупность критических технологий. Под *критическими* понимаются технологии, которые носят межотраслевой характер, создают существенные предпосылки для развития многих технологических областей или направлений исследований и разработок и вносят в совокупности основной вклад в реализацию приоритетных направлений развития науки и техники.

Впервые на федеральном уровне приоритетные направления развития науки и техники, а также критические технологии были утверждены в июле 1996 г. Правительственной комиссией по научно-технической политике. Приоритетными были названы следующие направления: фундаментальные исследования; информационные технологии и электроника; производственные технологии; новые материалы и химические продукты; технологии биологических и живых систем; транспорт; топливо и энергетика; экология и рациональное природопользование. Данный перечень периодически как бы обновляется. Последний вариант (почти не отличающийся от предыдущего) был утвержден Президентом РФ в июле 2011 г. В него вошли безопасность и противодействие терроризму; индустрия наносистем; информационно-телекоммуникационные системы; науки о жизни; перспективные виды вооружения; рациональное природопользование; транспортные и космические системы; энергоэффективность и ядерная энергетика.

Фундаментальные исследования в число приоритетных направлений вошли в первый и последний раз в 1996 г. Затем стало подразумеваться, что они «присутствуют» во всех остальных приоритетах в качестве необходимого базиса. Однако, к сожалению, не все так хорошо.

В последнее время наши правительственные и законодательные круги представляют себе фундаментальную науку как вид интеллектуального потребления, который не вносит вклада в технологический прогресс и который могут себе позволить только очень развитые страны. Поэтому законодательное регулирование проведения фундаментальных исследований должно ужесточаться в направлении заданной потенциальной применимости результатов. Это ужесточение у нас четко прослеживается начиная с 2010 г.: 1-й шаг — принятие Федерального закона от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ

«О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»; 2-й шаг — принятие Федерального закона от 6 ноября 2011 г. № 291-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в части, касающейся деятельности государственных академий наук и подведомственных им организаций»; 3-й шаг — принятие Федерального закона от 27 сентября 2013 г. № 253-ФЗ «О Российской академии наук, реорганизации государственных академий наук и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Если первые два шага были направлены на усиление коммерциализации науки в целом, ее трансформацию в отрасль товарного производства, «сферу услуг», функционирующую на сугубо рыночных началах, то последний шаг — движение к жесткой регламентации деятельности главного проводника фундаментальных исследований. Все это находит отражение в тенденции сокращения расходов на фундаментальные исследования в структуре ассигнований на гражданскую науку из средств государственного бюджета: по данным Института проблем развития науки РАН этот показатель в 2008 г. составлял 51,3 %, в 2009 г. — 47,9 %, в 2010 г. — 44,7 %, в 2011 г. — 30,1 %, в 2012 г. — 26,7 %, в 2013 г. (оценка) — 26,6 % [4].

Приоритетные направления развития науки, технологий и техники (в том числе и их базис — фундаментальные исследования) должны иметь соответствующее приоритетное финансирование. Основным источником финансирования исследований и разработок по приоритетным направлениям являются средства федерального бюджета (63 %), причем по направлению «науки о жизни» они составляют более 80 %. Лишь исследования в области энергетики на 52 % осуществляются за счет внебюджетных средств. Средства бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов обеспечивают всего 1 % затрат на ИР по приоритетным направлениям, в том числе 4 % — в области рационального природопользования и 3 % — живых систем.

Таким образом, бюджетные средства федерального уровня — основной источник практической реализации формируемых приоритетов. Необходимость совершенствования системы государственного обеспечения приоритетных направлений развития науки, технологий и техники и разработки критических технологий диктуется тем, что, с одной стороны, именно в эти области поступает значительная доля государственных ассигнований на поддержку науки и инноваций; с другой — от результативности их расходования во многом зависят технологический облик и, в конечном счете, конкурентоспособность национальной экономики.

В начале января 2014 г. Председатель Правительства РФ поручил Минобрнауки, Минпромторгу и Минюсту России совместно с Российской академией наук подготовить и внести в установленном порядке проект указа Президента РФ, предусматривающего внесение изменений в приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и в перечень критических технологий РФ. Срок исполнения — 3 ноября 2014 г. [5]. Вместе с тем, как уже отмечалось, 20 января 2014 г. Председатель Правительства утвердил подготовленный Минобрнауки Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года. В прогноз включены следующие приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации: информационно-коммуникационные технологии, биотехнологии, медицина и здравоохранение, новые материалы и нанотехнологии, рациональное природопользование, транспортные и космические системы, энергоэффективность и энергосбережение [6]. Возникает законный вопрос: эти приоритетные направления уже априори утверждены (практически в действующем с 2004 г. виде) или разработанный Прогноз к концу года подвергнется существенной корректировке в соответствии с новым перечнем? Следует также учитывать, что в начале февраля 2014 г. Правительство РФ сформировало перечень 16 приоритетных научных задач в целях повышения эффективности деятельности центров коллективного пользования научным оборудованием [7].

Основной целью формирования, корректировки и реализации приоритетных направлений и перечня критических технологий должно являться уточнение ориентиров развития отечественного

научно-технического комплекса и национальной инновационной системы исходя из национальных интересов России и тенденций мирового научного, технологического и инновационного развития, среднесрочных задач социально-экономического развития страны с учетом необходимости формирования экономики знаний, разработки и реализации важнейших государственных программ и проектов. Существенная роль в этом процессе принадлежит Российской академии наук.

Согласно законодательству, РАН «... осуществляет свою деятельность в целях обеспечения преемственности и координации фундаментальных научных исследований и поисковых научных исследований, проводимых по важнейшим направлениям естественных, технических, медицинских, сельскохозяйственных, общественных и гуманитарных наук, экспертного научного обеспечения деятельности органов государственной власти, научно-методического руководства научной и научно-технической деятельностью научных организаций и образовательных организаций высшего образования» [8, ст. 2]. Законодатель установил, что академия «... участвует в установленном порядке в разработке и экспертизе нормативных правовых актов в сфере научной, научно-технической и инновационной деятельности, охраны интеллектуальной собственности; ... разрабатывает предложения о приоритетных направлениях развития фундаментальных наук, а также о направлениях поисковых научных исследований» [8, ст. 7]. Кроме того, в перечне поручений по итогам заседания Совета по науке и образованию, состоявшегося 20 декабря 2013 г., Правительству РФ совместно с РАН предложено обеспечить совершенствование предусмотренного Программой фундаментальных научных исследований в Российской Федерации на долгосрочный период (2013–2020 гг.) механизма формирования и корректировки приоритетов фундаментальных научных исследований с учетом конкурентных преимуществ в различных областях науки, перспективных задач социально-экономического развития страны, в том числе отдельных субъектов РФ, обеспечения национальной безопасности.

Определение приоритетов фундаментальных исследований — вопрос достаточно сложный. Профессор В. В. Иванов отмечает: «Приоритеты фундаментальных исследований неформализуемы в принципе — это суть фундаментальной науки. Они определяются, когда это необходимо, экспертным путем. Трудно себе представить, чтобы государственные структуры смогли такие приоритеты определить: во всем мире это дело научного сообщества. Поэтому вопрос совершенствования механизмов их выбора может решаться только в одном направлении — предоставление ученым свобод в части выбора направлений исследований и распределения ресурсов» [9].

В развитие этой темы отметим серьезные недостатки при разработке перечня приоритетных направлений развития науки и критических технологий. Минобрнауки РФ разрабатывает свой перечень приоритетов, который соответствует его зоне ответственности. Другие ведомства разрабатывают собственные приоритеты, в том числе в области производственных технологий. Ведомственные приоритеты никак не согласовываются на межведомственном уровне, отсутствует координация при их определении и реализации. Вместе с тем Минобрнауки фактически отводится роль главного ведомства, организующего и проводящего работу по корректировке приоритетных направлений и перечня критических технологий, что нашло отражение в Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. При этом научная общественность и представители бизнеса, как и прежде, недостаточно привлекаются к данной работе.

Отсутствие общей координации в финансировании отдельными органами федеральной исполнительной власти исследований и разработок, в том числе фундаментальных, приводит к параллелизму в их проведении и препятствует консолидации финансовых, кадровых и организационных ресурсов государства в целях реализации крупных научно-технических проектов и внедрения в хозяйственную практику результатов исследований и разработок. Выбор приоритетов еще слабо увязан с решением насущных задач социально-экономического развития страны — структурной перестройкой и диверсификацией российской экономики. Специалисты Института народнохозяйственного прогнозирования РАН справедливо отмечают: «... нестыковка, несопряженность технологий приводят к большим

экономическим потерям. Чтобы этого избежать, необходимо создать методы анализа и механизмы согласования технологий в рамках технологических прогнозов и перспективных планов развития». Последние, в свою очередь, «... должны быть нацелены на развитие высокотехнологичных производств и учитывать в инновационном развитии интересы наукоемких производств среднего уровня, к которым относятся многие ресурсодобывающие и ресурсоперерабатывающие подотрасли» [10].

Как показывает мировой опыт, выработка приоритетных направлений развития науки и технологий должна происходить при непосредственном участии научного сообщества и с учетом выявленных государством потребностей общества. Фактически при определении направлений государственной научно-технической политики не обеспечиваются условия гласности, не проводятся общественные обсуждения, экспертизы и конкурсы. Более того, сами ученые пока не заинтересованы в участии в этой работе, поскольку не видят связи между государственными приоритетами и реальным финансированием своих научных организаций и коллективов. Механизм учета приоритетных направлений развития науки, технологий и техники при разработке федерального бюджета не прозрачен. Весьма вероятно, что при распределении большей части финансовых средств эти приоритеты вообще никак не учитываются. В силу этого соответствующие перечни еще не являются реальным инструментом проведения государственной политики в области науки.

При дальнейшей корректировке приоритетных направлений, по нашему мнению, следует учитывать, что России необходим прорыв на международный рынок наукоемкой продукции, чтобы защитить ее внутренний рынок и остановить процесс деградации научного, интеллектуального и производственного потенциала. Это по силам только государству, так как ни одна, даже очень крупная, компания не в состоянии самостоятельно выйти на внешний рынок наукоемкой продукции и закрепиться на нем, поскольку нужно постоянно обновлять продукцию и тратить значительные средства на сети сервисного обслуживания. Мы также согласны с академиком С. Ю. Глазевым и чл.-корр. РАН Г. Г. Фетисовым в том, что «... при выборе приоритетов необходимо не только исходить из прорывных технологий, которыми обладает Россия, но и учитывать ее нынешнее положение в мировом разделении труда. Значительная часть российской промышленности, в том числе высокотехнологичной, в обозримой перспективе будет работать на обеспечение потребностей добычи и переработки природного сырья» [11]. Вместе с тем следует учитывать, что развитие альтернативной энергетики, появление экономически эффективных технологий добычи углеводородов из нетрадиционных источников (сланцы, нефтеносные пески и т. д.) может привести к снижению спроса и цен на ключевые товары российского сырьевого экспорта и сокращению поступления в экономику финансовых ресурсов, необходимых для модернизации. Кроме того, как отмечалось ранее: наша страна «... должна быть готова к вызову со стороны экономики знаний и активно использовать открывающиеся новые возможности, если хочет сохранить свои позиции в мировой экономике, завоеванные упорным трудом нескольких поколений» [12].

Реализация приоритетных направлений развития науки и технологий в рамках экономики знаний должна основываться на расширении *наукоемких производств*. В целом, наукоемкой экономикой признается экономика, основанная на выпуске продукции пятого и более высоких технологических укладов. В настоящее время, по оценкам экспертов, в России доминируют технологии четвертого и третьего укладов — соответственно более 50 и около 30%. Технологии пятого уклада составляют примерно 10% и сосредоточены в основном в военно-промышленном и авиакосмическом комплексах. Для сравнения: в США доля пятого технологического уклада составляет 60%, четвертого — 20, порядка 5% уже приходится на шестой технологический уклад [13].

Основными отличительными признаками становления наукоемких производств и формирования наукоемкого рынка в индустриально развитых странах являются передовые наука и научные школы по всем главным направлениям фундаментальных и прикладных исследований; эффективная и общедоступная система образования и подготовки высококвалифицированных кадров; эффективная система защиты прав интеллектуальной собственности и распространения инноваций; развитое ре-

гулирование гражданско-правовых и других отношений, складывающихся в научно-технологической сфере. Наличие большого числа наукоемких производств означает научно-технологическое лидерство страны в мировых масштабах.

Картина глобальной расстановки стран-лидеров в основных технологических областях (см. таблицу) показывает, что за США остается первенство во всех областях, кроме автомобилестроения. Китай, существенно усиливший свои позиции в последние годы почти во всех областях, приблизился к основному лидеру: ему принадлежит одно второе, четыре третьих, три четвертых и одно пятое место. Таким образом, по количеству глобальных технологических заделов Китай сопоставим или опережает Японию, Германию, Великобританию. Россия получила одно второе место по направлению «оборона и безопасность».

Страны — глобальные лидеры в девяти технологических областях*

Технологические области	Рейтинги стран-лидеров				
	1	2	3	4	5
Сельское хозяйство, продовольствие	США	Китай	Индия	Бразилия	Япония
Медицина, биотехнологии	США	Великобритания	Германия	Япония	Китай
Нанотехнологии, новые материалы	США	Япония	Германия	Китай	Великобритания
Энергетика	США	Германия	Япония	Китай	Великобритания
Оборона, безопасность	США	Россия	Китай	Израиль	Великобритания
Электроника, компьютерная память	США	Япония	Китай	Южная Корея	Германия
ПО, управление информацией	США	Индия	Китай	Япония	Германия
Автомобилестроение	Япония	США	Германия	Китай	Южная Корея
Авиация, ж/д транспорт	США	Япония	Китай	Германия	Франция

* Итоги экспертного интернет-опроса, в котором участвовали 378 руководителей компаний, научных лабораторий и центров, аналитиков и экспертов из научной среды. Более половины ответивших (53 %) представляли США, что могло привести к завышению оценки американского лидерства. В опросе активно участвовали представители Великобритании, Японии, Индии, России и Китая (по материалам R&D Magazine. — 2010. — December.).

Как показывает зарубежный опыт, для успешного развития НИС необходимы наличие общей воли и понимание целей данного процесса всем обществом, а не отдельными представителями государственной власти. Вместе с тем нельзя полностью исключать и «ручное управление». Россия — специфическая страна со своей во многом уникальной историей развития, в которой человеческий фактор всегда играл существенную роль. Очень важно также, чтобы государственная научно-технологическая политика была направлена на повышение роли фундаментальной науки в решении задач модернизации, а академический сектор сохранил позиции ведущего научно-исследовательского центра страны.

Российская академия наук, обладая уникальным кадровым и техническим потенциалом, способна выдвигать и реализовывать крупнейшие инновационные проекты для обеспечения серьезных технологических прорывов и расширения наукоемких производств, в том числе в интересах национальной безопасности и обороны страны. Представляется возможной постановка задачи приоритетного развития в РАН исследований в рамках 10 направлений, по которым уровень знаний, сконцентрированных в академии, приближается к мировому или даже превосходит его. Данные направления частично совпадают с приоритетными направлениями развития науки и технологий и научно-технологическими приоритетами РАН, выделенными в Программе развития инновацион-

ной деятельности Российской академии наук. Вместе с тем они отражают наше видение перспектив развития НИР в академии в свете совершенствования механизма формирования и корректировки приоритетов фундаментальных научных исследований.

1. *Информационные технологии* (стратегические информационные технологии, включая вопросы создания суперкомпьютеров и разработки программного обеспечения; новая элементная база и новые принципы для электроники, фотоники, информационных технологий)

Импорт в Россию готовых технологий позволяет приблизиться к мировому уровню и повысить общую технологическую культуру, но не может обеспечить технологический прорыв. Такая задача решается только путем опережающего развития новых, нарождающихся направлений, возникающих на базе достижений фундаментальной науки. Создание в РАН (в кооперации с ведущими зарубежными производственными и научными центрами) отечественных современных инженерных технологий (включая технологии создания суперЭВМ высшего класса, программного обеспечения для них и соответствующих телекоммуникационных систем) обеспечит формирование к 2020 г. реального сектора экономики России, способного адекватно ответить на политические, экономические, военные и социальные вызовы первой половины XXI в.

2. *Космические исследования* (космические технологии, прежде всего связанные с телекоммуникациями и системой ГЛОНАСС, а также развитие наземной инфраструктуры; противодействие космическим угрозам; фундаментальные исследования Земли из космоса в рамках Федеральной космической программы; космические исследования Солнечной системы, Солнца и солнечно-земных связей; астрономия и космология)

Реализация данного направления позволит, во-первых, создать систему использования космического пространства в интересах граждан России и, во-вторых, стимулировать развитие различных отраслей науки и технологий. Выделенные направления в полной мере учитывают существующий академический научно-технический задел и ставят новые достаточно сложные задачи, решение которых выведет российскую космическую науку и промышленность на новый уровень.

3. *Исследования в интересах обеспечения национальной безопасности и обороны* (ядерные технологии; термоядерная энергетика; синтез сверхтяжелых элементов; физика элементарных частиц; суперускорители, суперлазеры и т. п.)

Данное направление выбрано с учетом состояния соответствующих фундаментальных и прикладных исследований в мире и России, а также научно-технического задела институтов РАН. Задача — вывести создание и производство вооружений и военной техники на новый уровень развития и достичь технологического лидерства в глобальном масштабе за счет передовых компетенций. Существенным фактором здесь является усиление исследовательского взаимодействия руководителей профильных академических институтов и генеральных конструкторов предприятий ОПК. Кроме того, актуальными являются работы по своевременному выявлению рисков и предотвращению разного вида угроз, созданию систем пороговых значений индикаторов национальной безопасности.

4. *Топливо и энергетика будущего* (энергоэффективность и энергосбережение; возобновляемые источники энергии; поиск альтернативных путей удовлетворения потребностей в топливе; глубокая переработка нефти и газа)

Институты РАН на протяжении многих лет ведут интенсивные теоретические и экспериментальные исследования по проблемам, связанным с развитием топливно-энергетического комплекса, осуществляя широкую творческую кооперацию с отраслевой и вузовской наукой. В результате этих исследований получены результаты мирового уровня по многим разделам современной энергетике. Имеющийся научный задел институтов РАН позволяет в кратчайшие сроки осуществить проектирование, строительство и ввод в эксплуатацию современных топливных и энергетических предприятий на базе новейших, не имеющих аналогов в мире, высокоэффективных отечественных экологически чистых технологий.

5. *Технологии и материалы будущего, в том числе для экстремальных условий* (создание современной отрасли производства мономеров, олигомеров и связующих для полимерных композиционных и функциональных материалов; создание современной отрасли производства нового поколения углеродных наполнителей, связующих и полимерных композиционных материалов)

В институтах РАН накоплен достаточный опыт для создания промышленных технологий получения различных типов материалов будущего. Например, технология синтеза из газовой фазы (CVD метод) полупроводникового монокристаллического алмаза применима для создания активных электронных устройств, работающих при высоком напряжении, высокой частоте и высокой мощности. Такие устройства могут использоваться для работы в жестких химических, биологических, тепловых или радиологических условиях. Ожидаемое улучшение качества монокристаллического алмазного материала позволит применять его в разнообразных квантовых технологиях, таких как квантовые вычисления и связь, а также для создания различных новых сенсоров (химических, магнитных, биологических, медицинских).

6. *Исследование и освоение Арктики и Антарктики*

Направление отвечает за научное обеспечение реализации геополитических и экономических интересов страны в арктической и антарктической зонах. Речь идет о создании современных научных и информационных основ управления соответствующими территориями, разработке современных средств для решения экономических и геополитических задач в сложных природно-климатических условиях, исследовании изменения климата на планете и т. д. Важным фактором является использование научно-исследовательского флота РАН.

7. *Минерально-сырьевые ресурсы России* (геотехнологии разведки месторождений, добычи, переработки и обогащения природного сырья; металлургические технологии; технологии комплексной переработки, утилизации отходов горно-металлургических производств, нейтрализации и очистки воды, рекультивации земель; оборудование и приборы для горно-металлургического комплекса; экологическая безопасность и мониторинг состояния окружающей среды)

В институтах РАН получены существенные фундаментальные и прикладные результаты по решению проблем горного недроведения, горной системологии, технологии обогащения полезных ископаемых, геомеханики и современной геодинамики; по освоению и эксплуатации глубокозалегающих месторождений минерального сырья со сложными горно-геологическими и горно-техническими условиями. В частности, выявлены источники, причины и механизмы природно-техногенных катастроф на объектах недропользования, в том числе крупнейших катастроф последних десятилетий на поверхностных и подземных сооружениях по добыче полезных ископаемых, магистральных газопроводах, транспортных сооружениях, гидравлических и атомных электростанциях, в жилых и общественных зданиях.

8. *Фундаментальные и прикладные исследования в области медицины* (медицинские технологии, включая средства диагностики и терапии; медицинская техника; разработка искусственных тканей и органов; решение проблемы увеличения продолжительности жизни)

В настоящее время РАН становится не только генератором фундаментальных знаний, но и ключевым элементом в разработке новейших технологий, медицинской техники и лекарств в целях модернизации и инновационного развития системы здравоохранения. В конце 2009 г. РАН подготовила стратегию научных исследований по этому направлению до 2020 г., основанную на серьезной аналитической и организационной работе нескольких последних лет.

9. *Социально-экономические технологии*

Задача данного направления — решение проблемы обеспечения устойчивого социально-экономического развития на основе формирования и использования прогнозно-модельного аппарата, способствующего эффективной реструктуризации и модернизации экономической и социальной сфер, в первую очередь на уровне субъектов РФ. Оценка и построение прогнозов предполагают использование возможностей информационно-вычислительной среды регионов, в которых располо-

жены научные центры РАН, и активное применение суперкомпьютерных центров коллективного пользования. Институты РАН занимаются также построением институциональной среды, обеспечивающей развитие процессов генерации знаний, что позволяет снизить неопределенность данного вида деятельности, способствует ее активизации и привлечению необходимых ресурсов.

10. Гуманитарные технологии

Направление нацелено на информационно-аналитическое обеспечение эффективного взаимодействия власти и общества в целях социальной и правовой модернизации современной России с учетом глобальных проблем и места страны в полицентричном мире. Характер этого взаимодействия во многом определяет внутренний потенциал РФ, ее способность к конструктивному решению возникающих проблем и, соответственно, к поступательному развитию. Институты РАН имеют заделы для разработки научно обоснованных гуманитарных технологий, направленных на создание эффективных социальных механизмов, способствующих консолидации российского социума, в том числе формированию устойчивого чувства культурно-исторического единства; стимуляции и правовому обеспечению конструктивной гражданской активности в социально-экономической, общественно-политической и культурной сферах человеческой жизнедеятельности.

Траектория развития российской экономики, как показывает анализ, остается на пути экстенсивного роста. Правительственные прогнозы и программы, всякого рода «дорожные карты» несмотря на провозглашаемые цели перехода к интенсивному (инновационному) развитию строятся таким образом, что способствуют, скорее, воспроизводству сложившейся деформированной экономической структуры. Консерватизм, как мы видели, наблюдается и при корректировке приоритетных направлений развития науки и технологий. Между тем в современном мире они (наука и технологии) развиваются чрезвычайно быстро. Предсказать, что будет актуальным и перспективным, например, в 2030 г., можно лишь приблизительно. Необходим постоянный мониторинг науки и технологий, наукоемких производств, чтобы периодически принимать правильные корректирующие решения по научно-технологическому развитию, в том числе по приоритетным направлениям исследований в Российской академии наук.

Список литературы

1. Обзоры ОЭСР по инновационной политике. Российская Федерация. — М., 2011.
2. Доктрина развития российской науки. — М.: ЦИСН, 1996.
3. Сайт Правительства РФ. <http://government.ru/media/files/41d4b737638b91da2184.pdf>
4. Наука, технологии и инновации России: крат. стат. сб. — М.: ИПРАН РАН, 2013.
5. РИА Новости. <http://ria.ru/science/20140109/988323529.html#ixzz2psrtH2O3>
6. Сайт Правительства РФ. <http://government.ru/news/9800>
7. Сайт Правительства РФ. <http://government.ru/orders/10326>
8. Федеральный закон от 27 сентября 2013 г. № 253-ФЗ «О Российской академии наук, реорганизации государственных академий наук и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. — 2013 г. — 27 сен.
9. Пространство поручений: Президент сделал заказ на новую научно-техническую политику // Поиск. — 2014. — № 3.
10. Перспективы развития экономики России: прогноз до 2030 года / под ред. В. В. Ивантера и М. Ю. Ксенофонтова. — М.: АНК ИЛ, 2013.
11. Глазьев, С. Ю. Новый курс: стратегия прорыва: науч. док л. / С. Ю. Глазьев, Г. Г. Фетисов // Современные производительные силы. — 2012. — № 1. — С. 16.
12. Дагаев, А. А. Современные проблемы развития инвестиционного потенциала России / А. А. Дагаев // Экономическое возрождение России. — 2013. — № 4 (38). — С. 53.
13. Информационно-аналитический бюллетень ЦИСН. — 2012. — № 4. — С. 4.

*А. И. Котов*¹

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Экономика города является материальной основой социально-экономического развития Санкт-Петербурга. Нынешние темпы роста валового регионального продукта (ВРП) не в состоянии в полной мере обеспечить решение стоящих перед городом задач. Достижение более высоких темпов роста экономики за счет использования лишь традиционных факторов развития (земли, труда и капитала) представляется маловероятным. Налицо — фактическое исчерпание указанных ресурсов или их предельно высокая стоимость, что особенно характерно для экономики Санкт-Петербурга. Устойчивому росту ВРП препятствует также снижение инвестиционной привлекательности Санкт-Петербурга, наиболее ярко проявляющееся в последнее время. Рост издержек и административные ограничения существенно уменьшают степень экономической мотивированности предпринимательского сообщества на инвестирование в развитие бизнеса. При этом активизировать процесс привлечения инвестиций в экономику Санкт-Петербурга возможно лишь при условии последовательной реализации в городе принципов экономической свободы и улучшения делового климата, что, безусловно, будет способствовать как развитию предпринимательства, так и росту экономики.

Таким образом, с учетом замедления темпов роста ВРП, обусловленного институциональными и структурными проблемами существующей модели экономического развития, становится очевидной необходимость реализации в Санкт-Петербурге такой экономической политики, которая способствовала бы улучшению условий для ведения предпринимательской деятельности и развития конкуренции, а также была бы направлена на переход к инновационной экономике, основанной на широком использовании в хозяйственной деятельности инноваций. В этой связи, а также с учетом действующих документов стратегического планирования и поручений Президента РФ приоритетом в решении задач экономического развития должен стать переход к экономике, основанной на использовании в качестве основного источника роста информации и знаний, т. е. переход к экономике, основанной на знаниях. Такая экономика характеризуется:

- высокой степенью экономической свободы, предусматривающей отсутствие государственного воспрепятствования производству, распределению и потреблению продукции, за исключением обеспечения прав и свобод граждан;
- приоритетным развитием высокотехнологичного и наукоемкого секторов экономики, ростом инновационной активности субъектов экономической деятельности;
- увеличением объема инвестиций в сектор знаний, включая расходы на образование, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, а также в разработку программного обеспечения;
- широким распространением информационных и коммуникационных технологий и использованием, в том числе в домашних хозяйствах, персональных компьютеров;
- возрастанием на рынке финансовых услуг роли и значения венчурного капитала в качестве основного источника финансирования новых разработок и компаний;

¹ *Анатолий Иванович Котов*, председатель Комитета по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга

- ростом численности специалистов, занятых в сфере науки и научной деятельности, а также выполняющих научные исследования и разработки;
- углублением кооперации между научно-образовательными учреждениями и производственными предприятиями, в том числе на международном уровне;
- повышением мобильности специалистов, особенно высокой квалификации, а также студентов, желающих получить знания по перспективным направлениям обучения;
- эффективным функционированием системы патентования результатов новых разработок и изобретений и наличием возможностей для их коммерциализации.

Потенциальными предпосылками для формирования экономики знаний в Санкт-Петербурге являются следующие обстоятельства.

Первое. Наличие в Санкт-Петербурге значительного научно-образовательного потенциала. Преимущественно он включает потенциал высших учебных заведений и научных организаций, который может быть выражен в численности студентов, научных работников и исследователей; наличии нематериальных активов, разработок и идей; состоянии материально-технической базы исследований и подготовки кадров. В настоящее время в Санкт-Петербурге осуществляют свою деятельность более 80 вузов, около 350 научных организаций и 41 учреждение РАН, отсюда следует сделать очевидный вывод о возможностях использования имеющегося потенциала в интересах социально-экономического развития Санкт-Петербурга посредством его коммерциализации и вовлечения в хозяйственный оборот.

Второе. В Санкт-Петербурге за последние годы при государственной поддержке созданы или создаются разнообразные объекты инновационной инфраструктуры: бизнес-инкубаторы, технопарк, особая экономическая зона технико-внедренческого типа, специальные фонды. Накопленный опыт работы этих объектов по предоставлению услуг инновационного характера не только подтверждает их высокую востребованность, но и свидетельствует о сложившейся в городе системе поддержки инноваций и продвижения их на рынок. В Санкт-Петербурге имеются яркие примеры коммерциализации идей и капитализации компаний, подтверждающие практическую работоспособность созданной системы. Вместе с тем эффективность ее функционирования пока оставляет желать лучшего.

Третье. В настоящее время рынок труда Санкт-Петербурга характеризуется достаточно высоким уровнем образованности рабочей силы. Согласно данным статистики за 2012 г., около 30 % всех трудовых ресурсов имеют высшее образование. С учетом особой роли знаний для нынешнего этапа развития экономики следует иметь в виду то обстоятельство, что конкурентоспособность компаний сегодня в значительной мере определяется уровнем квалификации и подготовленности персонала. При этом подготовка квалифицированных кадров и эффективное использование творческого потенциала человека в производственном процессе становятся непременным условием преобразования информации и знаний в инновационный продукт, обладающий безусловными конкурентными достоинствами и обеспечивающий таким образом преимущество на рынке.

И, наконец, *четвертое.* Уже сегодня около 15 % ВРП Санкт-Петербурга формируются за счет высокотехнологичного и наукоемкого секторов экономики, составляющих, как известно, основу экономики знаний. Поскольку производство продукции судостроения, автомобилестроения, энергетического и транспортного машиностроения, электротехнического и оптического приборостроения, электроники, телевидения и связи, фармацевтики, нано-, био- и IT-технологий является ведущим направлением в деятельности петербургских предприятий машиностроительного комплекса, можно сделать вывод о значительном потенциале инновационного развития экономики и возможности увеличения вклада инноваций в развитие промышленности и других отраслей городской экономики.

Меры по формированию и развитию экономики знаний должны предусматривать:

1. *Формирование требований по улучшению экономических условий хозяйствования и развития инновационной деятельности.* Условия хозяйствования и развития инновационной деятельности определяются действием ряда основополагающих нормативных документов, регулирующих отношения в денежно-кредитной сфере, в сферах налогообложения, научной и научно-технической деятельности, размещения государственных закупок, развития конкуренции, рынка труда и др. Сложившаяся в настоящее время ситуация в экономике позволяет оценивать экономические условия как неблагоприятные для предпринимательства в целом и ведения инновационной деятельности в частности. В этой связи необходимо принятие мер по формированию инновационной модели экономики, характеризующейся постоянным наращиванием инвестиций в инновации, обновлением продукции и технологий, завоеванием новых рынков. Для этого было бы целесообразно реализовать в рамках государственных программ развития мероприятия, направленные на совершенствование действующего законодательства в части установления норм, *стимулирующих* внедрение в реальном секторе экономики инноваций; *способствующих* развитию конкуренции и снижению административных барьеров и ограничений; *обеспечивающих* эффективную поддержку субъектов малого бизнеса, осуществляющих инновационную деятельность, *устанавливающих* условия для снижения издержек при ведении бизнеса.

2. *Повышение эффективности экономики и снижение издержек, связанных с непроизводительными расходами.* Новое качество экономического роста в значительной степени определяется эффективностью экономики, представляющей собой результативность экономической системы и выражающейся в отношении полезных конечных результатов ее функционирования к затраченным ресурсам. В этой связи принятие действенных мер по повышению эффективности производства, социальной сферы и государственного управления является задачей первостепенной важности. В рамках программ развития было бы целесообразно реализовать мероприятия по повышению производительности труда, энергоэффективности и фондоотдачи, рентабельности и прибыльности предприятий, а также мероприятия, связанные с ресурсо- и энергосбережением. Кроме того, с учетом существенного влияния государственных финансов на экономику Санкт-Петербурга должны быть реализованы мероприятия, направленные на повышение бюджетной эффективности, тесно связанной с общей проблемой повышения эффективности экономики.

3. *Развитие системы профессионального образования и обеспечение ее эффективной связи с рынком труда.* Система профессионального образования — важнейший инструмент подготовки кадров. Без современной системы профессионального образования и подготовки кадров, удовлетворяющей потребности производства и сферы социальных услуг в специалистах широкого профиля, отличающихся профессиональной компетенцией, мобильностью и способностью учитывать динамичную специфику конкретной формы трудовой деятельности, невозможно обеспечить развитие человеческого капитала, а следовательно, и формирование экономики знаний. В этой связи меры по развитию эффективной системы профобразования должны предусматривать в первую очередь:

- создание сети образовательных учреждений всех уровней профессионального образования и структуры подготовки специалистов и рабочих кадров, соответствующих потребностям современной экономики;
- обеспечение инновационного характера профессионального образования на основе внедрения современных образовательных технологий, реализации новых подходов к организации обучения;
- развитие кадрового потенциала, материально-технической базы и социальной инфраструктуры с использованием разнообразных инструментов финансирования расходов;
- создание условий для перехода от системы массового образования к непрерывному индивидуализированному профессиональному образованию, ориентированному на формирование социально ответственной личности;

- возможность осуществления в рамках системы профобразования научной деятельности, проведения научных исследований и разработок в интересах экономики знаний.

По мере развития экономики, основанной на знаниях, благодаря предпринимаемым мерам в системе профессионального образования будет усиливаться роль дополнительного профессионального образования, а также профессионального обучения, которые, в свою очередь, будут определять качество и структуру трудовых ресурсов. В частности, ускоренными темпами будет расти подготовка специалистов с высшим образованием для таких сфер экономики, как высокотехнологичные и наукоемкие производства, научные исследования и разработки, здравоохранение и образование. Важно отметить также возрастание в системе профессионального образования роли профориентации, усилия которой будут направлены в первую очередь на детей и молодежь.

4. *Реализация научно-технологического потенциала инновационного развития городской экономики.* Использование результатов научной деятельности, создание и внедрение новых технологий — важнейшее условие технологической модернизации (обновления) экономики и повышения ее конкурентоспособности, решающий фактор для перехода к инновационной экономике, основанной на информации и знаниях. В свою очередь, фундаментальной основой для решения указанной задачи является эффективная региональная инновационная система, интегрированная в общероссийскую и мировую инновационные системы. В этой связи меры по развитию инновационной системы Санкт-Петербурга должны обеспечивать:

- формирование условий для устойчивого спроса на инновации со стороны субъектов экономической деятельности, прежде всего на основе реализации принципа экономического стимулирования;
- совершенствование инновационной инфраструктуры Санкт-Петербурга и повышение эффективности ее взаимодействия с институтами развития;
- повышение результативности сектора генерации знаний, прежде всего исследований и разработок, как в сфере фундаментальной, так и прикладной науки.

С учетом наличия в Санкт-Петербурге значительного научно-технологического потенциала региональная инновационная система должна способствовать тесному взаимодействию науки, бизнеса, государства и гражданского общества в развитии перспективных направлений технологического развития (в том числе при формировании технологических платформ), а также обеспечивать поддержку инновационной деятельности на протяжении всего процесса генерации, коммерциализации и внедрения инноваций. При этом главным критерием оценки эффективности функционирования инновационной системы Санкт-Петербурга должна стать ее способность реализовывать научно-технологический потенциал и превращать его в инновационные продукты, а также обеспечивать увеличение вклада субъектов инновационной деятельности в развитие экономики.

С учетом ориентации части научных и научно-производственных учреждений Санкт-Петербурга на потребности оборонно-промышленного комплекса меры по обеспечению инновационного развития этих предприятий должны быть направлены в первую очередь на подготовку высококвалифицированных кадров, оказание содействия в технологической модернизации и повышении производительности труда, развитие инновационных партнерств и кластеров. Кроме того, в рамках общих мер по инновационному развитию целесообразно принятие мер по поддержке субъектов малого предпринимательства, учреждаемых в порядке 217 Федерального закона 2010 г., осуществляющих свою деятельность прежде всего в таких сферах, как инжиниринг, дизайн, испытания и сертификация, производственный субконтрактинг.

5. *Повышение инвестиционной привлекательности и инвестиционного имиджа Санкт-Петербурга.* С учетом исключительной роли инвестиций в обеспечении экономического роста и решении социально-экономических задач, а также наметившейся в последнее время тенден-

ции замедления темпов прироста инвестиций в основной капитал повышение инвестиционной привлекательности должно стать одним из важнейших направлений экономической политики исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга. Для устойчивого развития городской экономики необходимо обеспечить ее рост на уровне 5...6% в год, соответственно доля инвестиций в основной капитал должна быть доведена до 20...25% от ВРП (по итогам 2012 г. эта доля составила 14%). Очевидно, что для достижения столь существенных показателей необходимо принятие ряда существенных мер, направленных на снижение издержек при ведении предпринимательской деятельности и повышение доходности от вложенных инвестиций, а также предпринять усилия по улучшению делового (инвестиционного) климата и снижению инвестиционных рисков. Основные меры по повышению инвестиционной привлекательности Санкт-Петербурга будут включены в инвестиционную стратегию Санкт-Петербурга — документ, определяющий, наряду с текущим состоянием инвестиционного климата, приоритетные направления привлечения инвестиций для обеспечения достижения стратегических целей социально-экономического развития Санкт-Петербурга. При этом инвестиционная стратегия Санкт-Петербурга вместе с рядом других документов системы государственного планирования должны составить экономическую политику Санкт-Петербурга, определяющую в конечном счете основные направления деятельности исполнительных органов государственной власти по реализации приоритетов и достижению стратегических целей социально-экономического развития Санкт-Петербурга.

6. *Формирование системы управления устойчивым развитием Санкт-Петербурга.* Переход к устойчивому развитию Санкт-Петербурга — задача большой сложности, с одной стороны, и объективная потребность — с другой. В этой связи необходимость рационального использования ресурсов окружающей среды и стабильности социокультурной системы при одновременном стремлении обеспечить рост экономики должна стать важнейшим направлением социально-экономического развития. Меры по обеспечению указанного направления должны быть направлены прежде всего на разработку и создание модели развития городской экономики и информационно-аналитической системы управления социально-экономическим развитием Санкт-Петербурга, разработку алгоритмов расчета и оценки социально-экономических показателей, стандартов проживания и нормативов. В основу создаваемой модели должна быть заложена динамическая система сбалансированного развития, предусматривающая оценку выходных значений социально-экономического характера, учет внешних факторов и применение управляющих воздействий. Без создания такого механизма осуществлять эффективное управление мегаполисом невозможно.

7. *Развитие международного и межрегионального экономического сотрудничества, интеграция в мировую экономику.* Одной из наиболее характерных черт современного этапа экономического развития Санкт-Петербурга является глобализация петербургской экономики. В перспективе эта тенденция получит дальнейшее развитие. При этом ускоренными темпами будут развиваться внешняя торговля товарами и услугами, а также инвестиционная деятельность. Меры по развитию указанного направления будут направлены на развитие инфраструктуры коммуникаций сотрудничества.

В результате мер по экономическому развитию и формированию основ экономики знаний к 2030 г. планируется достичь следующих результатов (в сравнении с 2012 г.).

Доля экономики Санкт-Петербурга в экономике России увеличится не менее чем до 5% (в 2012 г. — 3,8%).

Значение ВРП увеличится в 2,6 раза и достигнет 14000 млн рублей (в 2012 г. — 2358 млн рублей). ВРП на душу населения возрастет до 2385 тыс. рублей (в 2012 г. — 472,4 тыс. рублей).

Инвестиции в основной капитал вырастут в 3,5 раза и составят около 3000 млрд рублей (в 2012 г. — 351,9 млрд рублей). Инвестиции в основной капитал на душу населения возрастут до 511,1 тыс. рублей (в 2012 г. — 70,5 тыс. рублей).

Производительность труда в экономике в сравнении с 2012 г. увеличится в 2,5...2,8 раза.

Доля высокотехнологичных и наукоемких секторов в формировании ВРП составит не менее 25 % (в 2012 г. — 15,6 %).

Число высокопроизводительных рабочих мест возрастет до не менее 400 тыс. человек (в 2012 г. — 102,7 тыс. человек).

Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, составит не менее 114 тыс. человек (в 2012 г. — 80,7 тыс. человек).

Степень износа основных фондов снизится до 30 % (в 2011 г. — 37,6 %).

Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной петербургскими предприятиями продукции составит не менее 30 % (в 2012 г. — 12,1 %).

Число созданных передовых производственных технологий увеличится до не менее 450 (в 2012 г. — 259).

В рамках экономической деятельности субъектами хозяйствования будет использовано не менее 17 тыс. передовых производственных технологий (в 2012 г. — 6,5 тыс.).

Список литературы

1. *Глухов, В. В.* Инновационное развитие экономики мегаполиса / В. В. Глухов, М. Э. Осевский. — СПб.: Лань, 2010.
2. *Квинт, В. Л.* Стратегическое управление и экономика на глобальном формирующемся рынке / В. Л. Квинт. — Нью-Йорк: Routledge, 2009.
3. *Окрепилов, В. В.* Пространственное развитие и экономика качества / В. В. Окрепилов // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. — 2011. — № 2–3 (45).

А. И. Татаркин¹, А. И. Тарасов²

ТРАНСФОРМАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА В ВТО

Внешняя торговля российских регионов претерпевает глубокую трансформацию, связанную с присоединением России к ВТО. С целью достижения большей согласованности в формировании глобальной экономической стратегии ВТО взаимодействует по мере необходимости с Международным валютным фондом, Международным банком реконструкции и развития и связанными с ними организациями. Очевидно, что государства не в состоянии решить существующие проблемы без международных экономических организаций, созданных для обеспечения устойчивого развития системы мирового хозяйства, выработки новых подходов к его регулированию, содействия включению всех стран мира в мировую экономику, сокращению масштабов бедности. Вместе с тем деятельность указанных институтов в большей степени направлена на разработку ответных мер на конкретные вызовы, чем на предотвращение кризисных явлений в мировой экономике.

ВТО, являясь автономным учреждением, представляет собой систему многосторонних соглашений, направленных на регулирование мировой торговли [10]. В условиях усиления процессов глобализации исследование регулирующей деятельности ВТО становится одним из ключевых моментов в определении задач развития мировой экономики, выработке механизмов смягчения возможных кризисов в будущем и реформировании существующей системы экономического миропорядка; имеет важное научное и практическое значение для развития новых подходов к совершенствованию деятельности этого института.

Процесс трансформации внешней торговли России в сложной экономической ситуации переходного периода членства в ВТО носит системный характер и не только формирует ее новую экономическую структуру, но и меняет сам механизм и содержание реализации и управления внешнеторговой деятельностью. В связи с этим исследование всех аспектов трансформационного процесса внешнеторговой деятельности России и ее регионов в условиях членства в ВТО, являющегося важнейшим фактором становления новой национальной экономической системы, представляется *авторам* весьма актуальным.

Прежде всего определим значение термина *трансформация*. Юридический словарь дает следующее определение: *трансформация* — вид процедуры в международном праве, при которой международные нормы и принципы должны войти в систему права определенного государства для регулирования внутриобщественных отношений. С правовой точки зрения нормы и принципы права международного характера самостоятельно не могут регулировать отношения в конкретном государстве, это возможно только после процедуры их трансформации, т. е. преобразования в нормы национального законодательства. В этом понимании термин

¹ Александр Иванович Татаркин, директор Института экономики Уральского отделения РАН, г. Екатеринбург, д-р экон. наук, профессор, академик РАН, e-mail: tatarkin_ai@mail.ru

² Александр Ильич Тарасов, руководитель управления Министерства промышленности и торговли России по Уральскому району, e-mail: aleksandraskovalov@mail.ru

трансформация используется с давнего времени, начиная с периода возникновения и применения международного права.

Авторами настоящей статьи понятие *трансформация внешнеторговой деятельности* трактуется как эволюционный переход от одного качества и объема внешней торговли к другому, более развитому ее состоянию с учетом современных правил, норм и требований ВТО. В данной трактовке термин трансформация используется в национальной экономике относительно недавно, с конца 80-х гг. прошлого столетия, когда началась либерализация внешнеэкономической деятельности в СССР. Достаточно широко он стал применяться с конца XX столетия, что обусловлено реформами в сфере ВТД, связанными с процессом присоединения России к ВТО.

В этой связи трансформационные изменения в сфере внешней торговли России могут быть *классифицированы* по следующим признакам:

- по своим последствиям — они могут принести как новые возможности (выгоды), так и ограничения (потери);
- по мерам государственного регулирования ВТД — организационные, технические, законодательные и др.;
- по начальной дате их применения — они могут реализовываться как с момента вступления России в ВТО, так и в течение переходного периода (до 9 лет). Отметим, что некоторые трансформационные изменения во внешней торговле Россия стала реализовывать с момента принятия обязательств по двухсторонним соглашениям в ходе проведения переговоров о вступлении в ВТО.

Приведем перечень трансформационных изменений в ВТД в условиях членства России в ВТО, *классифицируя* их по последствиям.

Возможности, полученные Россией от членства в ВТО:

- участие в выработке новых правил международной торговли с учетом национальных текущих и стратегических интересов;
- более благоприятные условия доступа российской продукции на иностранные рынки;
- создание более благоприятного климата для привлечения иностранных инвестиций в Россию, расширение возможностей для российских инвесторов, что позитивно отразится на развитии внешней торговли;
- создание условий для устранения дискриминации российских товаров и услуг на внешних рынках;
- возможность ведения переговоров об улучшении условий доступа на рынки, снижении тарифов, снятии ограничений на поставку услуг;
- доступ к системе разрешения споров ВТО и возможности принудительного исполнения решений;
- возможность получения компенсаций за ущерб, нанесенный при дальнейшем расширении Таможенного союза ЕС;
- укрепление отношений в рамках СНГ.

Ограничения в сфере ВТД после присоединения России к ВТО:

- Россия ограничена в возможности принятия самостоятельных экономических решений, что может нанести непоправимый ущерб целым отраслям промышленности;
- Россия не может автономно повышать импортные таможенные тарифы выше уровня, согласованного с членами ВТО;
- Россия должна «связать» импортные таможенные пошлины на промышленные и сельскохозяйственные товары, т. е. установить их максимальные пределы по каждой отдельной позиции с постепенным их снижением в течение 5...7 лет до определенной величины;
- должны быть приняты обязательства по размеру государственных экспортных субсидий;

- банковская и страховая сферы деятельности России вступают в жесткую конкуренцию с ведущими иностранными компаниями. Россия не может включать в инвестиционные соглашения обязательства инвестора приобретать товары на внутреннем рынке, применять максимальные или минимальные обязательные цены, предоставлять привилегии государственным предприятиям или монополиям, вовлеченным в торговлю, ограничивать текущие платежи по внешнеторговым сделкам;

- политика регулирования доступа на рынок подчиняется ясным правилам, так как Россия связана жесткими обязательствами, в том числе обязательством недискриминации;

- предполагаются пересмотр и стабильность российского внешнеторгового и таможенного законодательства, в том числе в области интеллектуальной собственности, стандартов и сертификации, капиталовложений;

- Россия не имеет права дискриминировать импортные товары на всех стадиях транспортировки и продажи, включая налогообложение и предложение к продаже, рекламу, применение технических барьеров, стандартов и пр.;

- Россия не может дискриминировать товары, услуги и их поставщиков одних стран по сравнению с товарами, услугами и их поставщиками других стран по любым признакам; увязывать импорт с обязательством экспорта; дискриминировать поставщика услуги или услугу по сравнению с отечественным поставщиком или услугой;

- Россия не вправе ограничивать транзит и доступ к транзитным сетям, ухудшать условия доступа на рынок и деятельности на рынке услуг по сравнению с параметрами, установленными соглашениями;

- нельзя применять количественные ограничения (за исключением случаев использования специальных защитных мер), а также меры, ограничивающие торговлю, без их заблаговременного опубликования.

К числу главных угроз для российской экономики вследствие присоединения к ВТО можно отнести колебание цен на энергоносители; снижение уровня таможенных пошлин на импортируемые товары; недостаточно эффективную государственную поддержку промышленности, в особенности сельского хозяйства; свободный доступ иностранных компаний на российский рынок и снятие нетарифных ограничений. Данный перечень отражает практически весь спектр издержек от вступления России к ВТО. Все остальные негативные явления, так или иначе, входят в этот список.

Положительные эффекты от вступления РФ в ВТО сводятся к следующему: признание России страной с рыночной экономикой; адаптация законодательства к международным нормам; исключение дискриминации российских товаров на зарубежных рынках; прекращение негативного воздействия на российский экспорт тарифных и нетарифных внутренних ограничений; улучшение условий разрешения торговых противоречий и споров с помощью механизмов ВТО, более надежные гарантии предотвращения торговых войн; большая стабильность внутреннего политического и экономического режимов; усиление позиций страны в мире.

Баланс *выгод и потерь* России от присоединения к ВТО зависит от следующих факторов:

- уровня международной конкурентоспособности национальной экономики и позиций в мировой торговле;

- принятых страной обязательств по уровню либерализации ее участия в международной торговле при присоединении к ВТО;

- эффективности государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

Россия в стадии стартовых условий членства в ВТО в значительной мере может использовать преимущества от участия в данной международной организации только при своевременном и эффективном решении государством этих вопросов.

По мнению авторов, в краткосрочной перспективе потери от внешнеторговой либерализации будут неизбежны и достаточно существенны, так как на этот период приходится действие отраслевых факторов снижения занятости в импортоориентированных отраслях, а также издержек межотраслевого перетока факторов производства. В то же время будет проявляться и ряд выгод от присоединения к ВТО, прежде всего за счет роста иностранных инвестиций в Россию. Однако с течением времени общий баланс выгод и потерь должен будет складываться в пользу России.

После присоединения России к ВТО (2012 г.) определенный научный и практический интерес представляют анализ и сопоставление динамики развития внешней торговли России и ее регионов в достартовый, а в дальнейшем и в постстартовый период. В этих целях приведем данные по итогам внешнеторговой деятельности России и субъектов Федерации в последние годы [8].

В 2012 г. внешнеторговый оборот Российской Федерации составил 779,1 млрд долларов и по сравнению с 2011 г. вырос на 2,2 %. Доля экспорта во внешнеторговом обороте составила 62,3 %, импорта — 37,7 % (рис. 1).

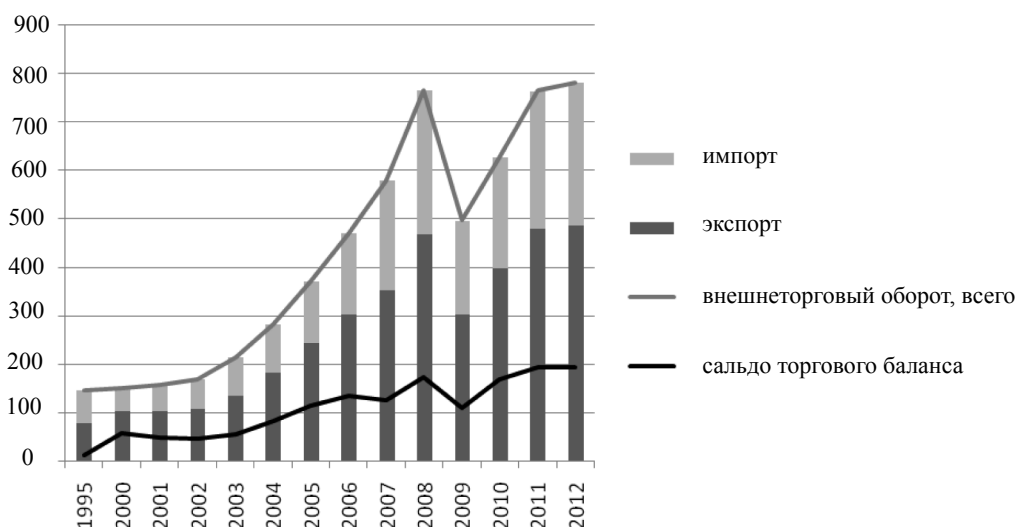


Рис. 1. Внешняя торговля России в 1995–2012 гг. [8], млрд долл.

Объем российского экспорта товаров в 2012 г. составил 485,7 млрд долларов, что на 1,7 % больше, чем в 2011 г. Этот рост был обусловлен прежде всего увеличением экспортных поставок участниками внешнеэкономической деятельности, зарегистрированными в следующих субъектах Российской Федерации: в Москве — на 6,3 %, Саратовской области — на 81,9 %, Иркутской — на 16,3 %, Московской — на 27,7 %, Пермском крае — на 14,2 %. При этом в некоторых субъектах России произошло серьезное снижение объемов вывоза товаров: в Тюменской области — на 15,6 % (без учета экспорта углеводородов), Ненецком автономном округе — на 58,5 %, Красноярском крае — на 12,2 %, Мурманской области — на 40 %, Самарской — на 15,8 %.

В 2012 г. объем импорта составил 293,4 млрд долларов и по сравнению с 2011 г. вырос на 3,1 %. Существенное увеличение объемов импорта отмечено: в Москве — на 5 %, Санкт-Петербурге — на 9,6 %, Московской области — на 7,7 % (2,2 млрд долларов), Калининградской области — на 16,9 %, Приморском крае — на 17,2 %. В некоторых субъектах РФ произошло

значительное снижение стоимости импортированных товаров: в Ленинградской области — на 31,8 %, Белгородской — на 21,6 %, Тюменской — на 37,1 %, Ростовской — на 6,6 %.

Внешняя торговля субъектов Федерации Уральского федерального округа (УрФО) в 2010–2012 гг. приведена в табл. 1.

Таблица 1

Внешняя торговля субъектов Федерации УрФО в 2010–2012 гг. * [8], млн долл.

Регион	Объем			Динамика, %	
	2010	2011	2012	2011 к 2010	2012 к 2011
<i>Товарооборот</i>					
УрФО в целом	21592,9	23679,3	22466,9	109,7	94,9
Курганская обл.	344,3	463,5	444,7	134,6	96,0
Свердловская обл.	11691,5	11349,3	11955,3	97,1	105,4
Тюменская обл. (с учетом АО)	1776,7	4370,9	3690,5	246,0	84,4
Ханты-Мансийский автономный округ	904	1324,2	939,3	146,5	71,0
Ямало-Ненецкий автономный округ	330,4	488,6	767,9	147,9	157,2
Челябинская обл.	7780,4	7495,6	6376,3	96,3	85,1
<i>Экспорт</i>					
УрФО в целом	14564	15752,7	16134,0	108,2	102,4
Курганская обл.	220,7	326,9	314,0	148,1	95,1
Свердловская обл.	8595,7	8065,9	9082,3	93,8	112,6
Тюменская обл. (с учетом АО)	634,2	1894,6	2132,5	298,7	112,6
Ханты-Мансийский автономный округ	306	57,9	123,6	18,9	220,0
Ямало-Ненецкий автономный округ	266,8	316,0	403,7	118,4	127,8
Челябинская обл.	5113,4	5465,3	4605,2	106,9	84,3
<i>Импорт</i>					
УрФО в целом	7028,9	7926,6	6332,9	112,8	79,9
Курганская обл.	123,6	136,6	130,7	110,5	95,7
Свердловская обл.	3095,8	3283,4	2873,1	106,1	87,5
Тюменская обл. (с учетом АО)	1142,5	2476,3	1558,0	216,7	62,9

Регион	Объем			Динамика, %	
	2010	2011	2012	2011 к 2010	2012 к 2011
Ханты-Мансийский автономный округ	598	1266,3	815,7	211,8	64,4
Ямало-Ненецкий автономный округ	63,6	172,6	364,2	271,4	211,0
Челябинская обл.	2667	2030,3	1771,1	76,1	97,2

*Сведения по Тюменской области, Ханты-Мансийскому и Ямало-Ненецкому автономным округам приведены по данным Уральского таможенного управления без учета экспорта углеводородов

Как следует из данных табл. 1, по итогам 2012 г. после присоединения России к ВТО объемы внешней торговли сократились в четырех из шести регионов УрФО и в целом по округу на 5,1 %. Рост внешнеторгового оборота произошел только в Ямало-Ненецком автономном округе (на 57,2 %) и Свердловской области (на 5,4 %). Анализ внешнеторговой деятельности субъектов Федерации в последние годы свидетельствует о неодинаковой вовлеченности ее регионов во внешнюю торговлю (впрочем, это касается и многих других сфер). Это обусловлено различиями в экономическом потенциале, структуре экономики, географическом положении, финансовой устойчивости, наличии природных ресурсов. Объемы экспорта и импорта зависят от исторически сложившейся отраслевой специализации регионов. Реализация инвестиционных проектов также влияет на развитие внешней торговли регионов. Отметим, что в некоторых субъектах Федерации, в частности в большей части регионов УрФО, внешняя торговля в 2012 г. несколько сократилась (в сравнении с 2011 г.) при общем росте объема ВТД России.

Однако, на наш взгляд, увязывать это с вступлением России в ВТО достаточных оснований нет, так как условия внешней торговли в начале переходного периода, если и изменились, то незначительно, что не могло сильно повлиять на объемы внешней торговли. Их колебание в ряде субъектов Российской Федерации вызвано другими причинами, специфичными для каждого отдельного региона.

Таким образом, оценить реальное влияние ВТО на внешнеторговую деятельность субъектов Федерации пока не представляется возможным в связи с непродолжительностью членства России. При этом очевидно, что катастрофические прогнозы в этой связи не сбываются [4]. Вместе с тем также очевидно, что рано или поздно влияние ВТО скажется на внешнеторговой деятельности как субъектов Федерации, так и России в целом. С учетом этого все проблемы в развитии ВТД субъектов Федерации в настоящее время и пути их преодоления необходимо рассматривать через призму правил норм ВТО. По нашему мнению, следует обратить внимание прежде всего на следующие направления.

В новых экономических условиях Россия приняла на себя определенные обязательства и соответственно должна трансформировать свою внешнеторговую политику. Необходима также трансформация ВТД субъектов Федерации, так как значение российских регионов и муниципальных образований как субъектов международной деятельности в последнее время существенно повышается, а органы местного самоуправления все активнее занимаются внешнеторговой деятельностью, помогая предприятиям региона осваивать зарубежные рынки, формируя условия для эффективной ВТД [2]. При этом особое внимание следует обратить на информационное обеспечение ВТД, а также на создание финансовой заинтересованности органов муниципальной власти в развитии ВТД (например, в получении части налоговых отчислений участниками ВТД).

Развитие ВТД субъекта Федерации осуществляется на основе разработки и реализации соответствующей стратегии [6]. В условиях членства России в ВТО для трансформации ВТД региона необходимо формирование новой стратегии ее развития (табл. 2). Ее разработка должна осуществляться с учетом требований и обязательств, которые Россия взяла на себя в ходе переговоров по присоединению к ВТО.

Таблица 2

**Этапы и содержание стратегии развития ВТД субъекта Федерации
в условиях членства России в ВТО**

Этапы	Информационная и аналитическая база для разработки	Содержание
1. Подготовительный	Мониторинг готовности к функционированию в новых экономических условиях и прогноз изменения внутренних и внешних факторов	Определение целей и задач функционирования внешнеэкономического комплекса региона
2. Сбор, анализ и обработка исходной информации	Мониторинг и анализ тенденций развития ВТД, в том числе по ее видам (внешняя торговля, производственная кооперация, инвестиционное сотрудничество и др.)	Оценка текущего состояния и прогноз развития внешнеэкономической деятельности региона
3. Определение приоритетов в развитии ВТД в соответствии со структурой экономики региона	Специализация и конкурентные преимущества субъекта Федерации	Обоснование приоритетов в развитии ВТД
4. Разработка перспективных направлений и комплекса мер по развитию ВТД	Перечень внешнеэкономических приоритетов в условиях членства России в ВТО	План перспективных направлений и мероприятий по развитию ВТД субъекта Федерации
5. Оформление стратегии развития ВТД региона в условиях членства России в ВТО	Информация, подготовленная на предварительных этапах разработки стратегии	Введение, содержание, завершение стратегии развития ВТД региона и необходимые приложения
6. Корректировка стратегии в ходе реализации при изменении стартовых условий	Выделение и анализ внешних и внутренних факторов развития ВТД, в том числе требований ВТО	Внесение соответствующих изменений в содержание стратегии
7. Подготовка итогов развития ВТД за определенный период (год)	Статистические данные о ВТД субъекта Федерации	Отчет с аналитической информацией и предложениями по дальнейшему развитию ВТД

Эффективная стратегия развития ВТД субъекта Федерации в условиях членства России в ВТО должна содержать, как и ранее [6], все возможные механизмы развития внешнеторговой деятельности, в том числе программы стимулирования экспорта и импортозамещения, приоритетные и перспективные направления развития ВЭД, комплексные меры по развитию инфраструктуры международных и внешнеэкономических связей, улучшению внешнеэкономического

имиджа и повышению инвестиционной привлекательности, совершенствованию кадрового и информационного обеспечения ВЭД, развитию законодательной базы внешнеторговой деятельности с учетом всех требований ВТО и др. (рис. 2).



Рис. 2. Стратегия развития ВТД субъекта Федерации в условиях членства России в ВТО

Членство России в ВТО неизбежно приведет в самое ближайшее время к изменениям внешней среды и прежде всего к усилению конкуренции на внутреннем рынке за счет выполнения требований ВТО: снижения тарифных барьеров, уменьшения количественных ограничений, сокращения протекционистских мер государства и т. д. Это упростит проникновение на внутренний рынок и приведет к значительному увеличению потока импортных товаров и услуг. Кроме того, российские предприятия в соответствии с грядущими изменениями законодательства в области технического регулирования должны будут в обязательном порядке использовать международные технические нормы и процедуры подтверждения соответствия [5].

Не секрет, что многие российские регионы конкурируют на внешних рынках (например, Челябинская и Свердловская области при экспорте металлургической промышленности и др.), что негативно влияет на российскую экономику в целом. В программе социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. предусматриваются межрегиональное разделение труда и специализация субъектов Федерации по конкурентоспособным направлениям деятельности. Представляется также логичной специализация российских регионов в ВТД (прежде всего в экспорте). Для этого необходима разработка механизмов координации внешнеторговой деятельности субъектов Федерации.

Для развития внешнеторговой деятельности субъектов Федерации эффективным инструментом в условиях членства в ВТО является повышение инвестиционной привлекательности и формирование положительной репутации региона у иностранных партнеров за счет регулярных презентаций и позиционирования внешнеэкономического потенциала. Здесь уместно сказать о X форуме межрегионального сотрудничества России и Казахстана, прошедшем 10–11 ноября 2013 г. в г. Екатеринбурге с участием президентов двух стран. На выставке, посвященной данному форуму, были представлены стенды и экспонаты более 20 регионов из России и Казахстана, вызвавшие огромный интерес у российских и казахстанских бизнесменов.

В меняющихся экономических условиях необходим постоянный мониторинг отношений с каждой страной, на основе которого выявляются препятствия и трудности, сдерживающие развитие сотрудничества. Особенно важное значение во внешнеэкономической политике России имеют отношения со странами СНГ, нашими ближайшими соседями, живущими на территории некогда единого государства с общим экономическим пространством.

В отношениях между странами СНГ внешняя торговля по-прежнему играет важнейшую роль, и это экономически обосновано. Опыт стран, входящих в Европейский союз, доказывает, что именно увеличение обмена произведенными в них товарами стало стимулом развития экономики каждого государства.

Россия, стремящаяся сохранить свое влияние на постсоветском пространстве на долгие годы, заинтересована в углублении интеграции на некогда единой экономической территории. Вместе с тем реальность постсоветского развития свидетельствует о снижении доли стран СНГ во внешней торговле России (табл. 3).

Таблица 3

Страны СНГ во внешней торговле России в 1995–2012 гг., млрд долл. [8]

Показатель	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Внешнеторговый оборот, всего	145,0	149,9	212,0	280,6	369,2	468,6	578,2	763,5	495,2	625,4	762,3	779,1
Со странами СНГ	96,8	25,4	33,6	47,2	51,6	64,7	82,6	106,3	68,5	91,3	64,2	59,6
Доля стран СНГ во внешнеторговом обороте России, %	19,4	16,9	15,8	16,8	13,4	13,8	14,3	13,9	13,8	14,6	8,4	7,6

В условиях ВТО необходимо усилить роль торговых представительств Российской Федерации за рубежом. Система торговых представительств в целом должна соответствовать географической структуре экспорта и отражать приоритеты внешнеэкономической стратегии Российской Федерации на долгосрочную перспективу с учетом необходимости освоения новых международных рынков стран-партнеров.

Определяющими факторами реализации стратегии инновационного развития российской экономики в рамках присоединения к ВТО являются обеспечение реальной правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности в соответствии с требованиями Соглашения ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) и эффективное распоряжение правами интеллектуальной собственности, в том числе созданной за счет средств федерального бюджета.

Для углубления международной интеграции России требуется масштабная и скоординированная работа федерального центра и субъектов Российской Федерации по подготовке последних к работе в условиях присоединения России к ВТО. Очевидно, что при растущей

дифференциации социально-экономического развития российских регионов присоединение России к ВТО по-разному скажется на экономике субъектов Российской Федерации и формировании региональных бюджетов.

Важными условиями обеспечения региональной конкурентоспособности являются наличие обоснованной программы по подготовке экономики региона к работе в условиях присоединения России к ВТО, а также эффективная координация действий федеральных и региональных органов власти [1].

Требуется также разработка и реализация комплекса мер по стимулированию внешнеэкономических связей на уровне муниципальных образований, которые пока в большей части находятся за пределами нормативно-правового регулирования, так как остаются неясными объем их полномочий и роль органов государственной власти субъектов РФ в координации международных и внешнеэкономических связей на территориях муниципалитетов [7].

Таким образом, в новых экономических условиях для развития ВТД субъектов Российской Федерации необходима ее трансформация с учетом саморегулирующего воздействия ВТО. Для этого потребуются дальнейшее развитие и совершенствование законодательства, а также повышение эффективности системы управления внешнеторговой деятельностью на федеральном, региональном и муниципальном уровнях с учетом требований, норм и правил данной международной организации.

Список литературы

1. Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. — 2008. — № 12 (132).
2. *Вардомский, Л. Б.* Внешнеэкономическая деятельность регионов России: учеб. пособие / Л. Б. Вардомский, Е. Е. Скатерщикова. — М.: КНОРУС, 2010. — 448 с.
3. Конституция Российской Федерации. <http://www.constitution.ru/>
4. *Оболенский, В. П.* Присоединение к ВТО: Катастрофические прогнозы не оправдываются / В. П. Оболенский // Российский внешнеэкономический вестник. — 2013. — № 1. — С. 5–9.
5. *Сабельников, Л. В.* Возможности оптимизации членства России в ВТО / Л. В. Сабельников // Российский внешнеэкономический вестник. — 2013. — № 2. — С. 3–12.
6. *Тарасов, А. И.* Формирование стратегии внешнеторговой деятельности субъекта Российской Федерации в условиях ВТО / А. И. Тарасов // Известия УрГЭУ. — 2012. — № 5 (43). — С. 95–100.
7. *Татаркин, А. И.* Присоединение России к Всемирной торговой организации как важнейшее условие ее интеграции в мировую глобализованную экономику / А. И. Татаркин, А. Ф. Линецкий // Журнал экономической теории. — 2011. — № 4 (29). — С. 147–152.
8. Федеральная таможенная служба РФ. <http://www.customs.ru>
9. *Чекунов, А. С.* Деятельность ВТО по либерализации мировой торговли: неоднозначность оценок / А. С. Чекунов // Российское предпринимательство. — 2010. — № 9. — Вып. 1. — С. 118–123.
10. www.wto.ru & www.wto.org.

С. Н. Глазунов¹

КУРС РУБЛЯ И ЭКОНОМИКА РОССИИ

Замедление темпов роста ВВП России наблюдается уже несколько лет. В 2013 г. ВВП увеличился примерно на 1,4 %, чего недостаточно для динамичного роста экономики и развития страны в целом. Среди причин замедления роста ВВП — высокая инфляция, высокие процентные ставки по кредитам, неблагоприятный инвестиционный и деловой климат, проблемы с демократией, правами человека и т. д. Безусловно, все эти факторы оказывают свое негативное влияние. Однако в анализе экономистов, особенно либеральных (в том числе правительственных), недостаточно учитываются такие важные факторы, как сырьевая ориентированность российской экономики, ее зависимость от экспорта сырьевых ресурсов (прежде всего углеводородов), высокие доходы от экспорта, высокие объемы импорта и формирующийся в зависимости от этого курс рубля. В то же время обменный курс рубля заметно влияет на динамику промышленного производства, особенно в импортозамещаемых отраслях.

Современное состояние российской экономики можно охарактеризовать как весьма неустойчивое, зависящее от конъюнктуры мировых рынков, спроса на наши экспортные товары, прежде всего на нефть, газ и цветные металлы. В течение нескольких последних лет происходит изменение структуры ВВП: увеличивается доля сферы услуг (торговли, аренды, посредничества), снижается доля промышленного производства и еще быстрее снижается производство высокотехнологичных товаров [1]. Последние 2–3 года российский ВВП рос практически только за счет сферы обслуживания и госпрограмм. Это связано как с объективными, так и с субъективными причинами. К объективным причинам относится резкий рост мировых цен на российскую экспортную продукцию (прежде всего на нефть и газ). За 13 лет (1999–2012 гг.) цена на нефть (в долларах) выросла почти в 7 раз (рис. 1). За счет этого значительно увеличился совокупный объем ее экспорта при практически неизменном уровне добычи [2]. Приток в страну иностранной валюты послужил основой для укрепления обменного курса рубля. Объясняется это рыночными законами: чем больше на рынке некоторого товара (в данном случае долларов США), тем он дешевле.

В результате за период с 1999 по 2013 г. рубль по отношению к доллару укрепился более чем в 4,5 раза (см. таблицу). Динамика укрепления обменного курса рубля (рис. 2) хорошо коррелирует с динамикой чистого экспорта (экспорт минус импорт), что свидетельствует в пользу естественного, а не искусственного укрепления рубля.

Индекс укрепления курса рубля (см. таблицу) рассчитан как отношение курса 1999 г. в текущих ценах к фактическому среднегодовому значению курса. По мере укрепления обменного курса рубля растет рентабельность (прибыльность) операций по торговле импортными товарами (закупка товаров за рубежом с последующей их продажей на внутреннем рынке). Рентабельность торговли импортом можно определить из простой модели: пусть вложенные средства составляют $N1$ рубль, при конвертации в доллары мы получим $N1/R$ долларов, где R — курс рубля, р. за 1 долл. При покупке товаров за рубежом на эти деньги можно купить $N1/RC1$ единиц товара, где $C1$ — цена единицы товара на внешнем рынке, долл. Затем товар

¹ Сергей Николаевич Глазунов, ст. научный сотрудник Института проблем управления им. В. Трапезникова РАН, канд. техн. наук, e-mail: gsn222@yandex.ru

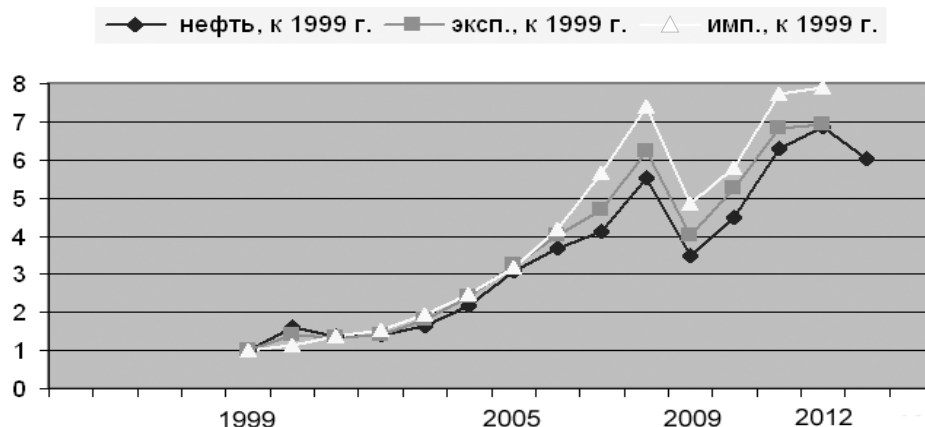


Рис. 1. Динамика цен на нефть и совокупного объема российского экспорта и импорта (источник: сайт ФТС РФ)

Годы	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Курс рубля к долл., факт., р.	9,7	24,6	28,1	29,2	31,4	30,7	28,8	28,3
Индекс потребительских цен	1,84	1,36	1,21	1,19	1,15	1,12	1,12	1,11
Курс 1999 г. в текущих ценах, р.	—	24,6	33,5	40,5	48,2	55,4	62,0	69,5
Годы	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Курс рубля к долл., факт., р.	27,2	25,6	24,8	31,7	30,4	29,4	30,3	31,8 *
Индекс потребительских цен	1,09	1,12	1,13	1,09	1,09	1,06	1,07	
Курс 1999 г. в текущих ценах, р.	77,1	84,1	94,2	106,4	116,0	126,4	134,0	143,4

* Среднее значение за I полугодие 2013 г.

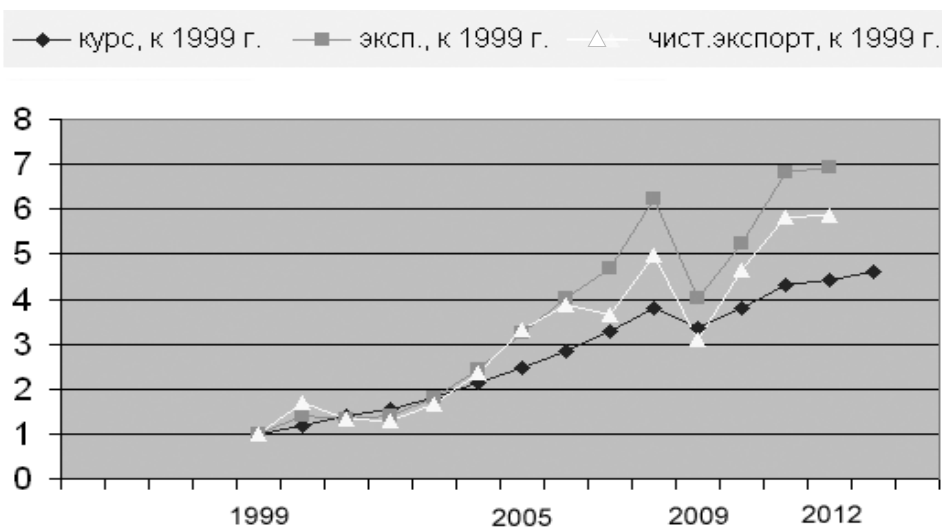


Рис. 2. Динамика обменного курса рубля (с учетом внутренней инфляции), российского экспорта и чистого экспорта (источник: Росстат)

продается в России, при этом выручка составит $N2=C2 \cdot N1/R \cdot C1$, где $C2$ — цена единицы товара на внутреннем рынке, p . Таким образом, эффективность операции $E=N2/N1$ можно выразить формулой

$$E=C2/RC1. \quad (1)$$

При $R < C2/C1$ торговля конкретным иностранным товаром становится рентабельной (т. е. выручка от операции превышает затраты). Поскольку рентабельность торговли импортом обратно пропорциональна курсу рубля, очевидно, что при сильном укреплении рубля рентабельность может достигать значительных величин. Действительно, в последние годы мы видим необычайный расцвет торговли импортом, которая превратилась в огромную сверхприбыльную часть экономики страны (по некоторым товарам рентабельность достигает 400...500%). Это способствует насыщению российского рынка товарами, вносит вклад в ВВП страны, что, в принципе, неплохо. Однако имеется и крайне негативный эффект: иностранные товары вытесняют российские с рынка, отечественные предприятия не выдерживают конкуренции с дешевым импортом и разоряются.

Конкурентоспособность K некоторого товара X на рынке прямо пропорциональна его потребительной стоимости и обратно пропорциональна его цене:

$$K_X = k(P_X/C_X),$$

где k — некий коэффициент пропорциональности.

Поэтому при равной потребительной стоимости на рынке остается товар с более низкой ценой. Из формулы (1) следует, что $C2=RC1 \cdot E$ (E — некоторая приемлемая для торговли рентабельность), т. е. цена импортного товара на внутреннем рынке прямо пропорциональна обменному курсу рубля. При укреплении рубля почти в 5 раз теоретически цены на импортные товары снизились тоже в 5 раз, т. е. их конкурентоспособность выросла в 5 раз (!). Следствием этого стал практически полный захват российского рынка иностранными товарами.

По некоторым данным, в настоящее время более 50 % всех продающихся в РФ товаров являются иностранными. В качестве примера приведем несколько цифр. Доля импорта на российском рынке оборудования в 2008 г. составляла: в металлургии — 75 %, химической промышленности — 60 %, машиностроении — 56 %, лесопромышленном комплексе — 67 %, горной отрасли — 40 %, подъемно-транспортном оборудовании — 50 %, нефтегазовой сфере — 70 %. В 2011 г. доля импорта на российском рынке составляла: говядина — 65 %, лекарственные средства — 71 %, обувь кожаная — 91 %, машины стиральные — 45 %. В 2012 г. авиапарк РФ на 65 % состоял из иностранных самолетов, в 2013 г. доля иностранных автомобилей на российском рынке составила 85 %, импортной сельхозтехники — 72 % [3] и т. д.

Многие отечественные предприятия, не выдерживая конкуренции со сверхдешевым импортом, разоряются и закрываются, люди теряют работу и заработок. Происходящее в российской экономике многие экономисты обозначают термином *деиндустриализация*, и это не преувеличение. Россия из индустриальной страны превращается в страну торговли и торговцев (чужими товарами), посредников и спекулянтов.

В России сформировалась экономическая модель, основанная на экспорте сырьевых ресурсов и импорте промышленных товаров [4]. В целом, российское население обеспечено всем необходимым для жизни, даже предметами роскоши. Однако в этой модели нет места для отечественной промышленности, она оказалась не нужна, а что не востребовано, то неизбежно отмирает, таковы законы природы.

Сырьевая модель и деиндустриализация влекут за собой множество тяжелых негативных последствий для страны и общества. Приведем лишь несколько наиболее важных:

1. Зависимость от импорта (иностранных производителей) снижает системную устойчивость России, степень национальной безопасности страны.

2. С падением производства снижается спрос на квалифицированную рабочую силу, инженеров и технологов, на НИОКР и т. д., что ведет к общему снижению интеллектуального, научного и технического потенциала общества.

3. Закрытие промышленных предприятий в регионах ведет к деградации российской провинции, перетоку населения в центральные районы. По той же причине погибает российское сельское хозяйство, пустеют деревни и села.

4. Тяжелые транспортные, экологические, градостроительные и другие проблемы, перенаселенность Москвы и московского региона (следствие массовой миграции населения в поисках работы). Сложившийся в России экономический механизм, как вихрь, опустошает провинцию и затягивает все в Москву. Без кардинального изменения макроэкономической политики проблемы Москвы не решить.

5. Привычка жить за счет продажи сырья, проедания природных ресурсов формирует в обществе иждивенческую, потребительскую психологию.

6. Неопределенность будущего страны: что мы будем делать в случае падения спроса на наше сырье (например, в результате технологической революции)? К тому времени производственный, технологический и научный потенциал страны может быть полностью утрачен.

Список негативных последствий деиндустриализации для страны и общества можно продолжить. Очевидно одно — существует реальная угроза национальной безопасности и огромные риски для будущего страны.

К субъективным причинам замедления роста ВВП относятся ошибки в определении экономической политики, ее приоритетов, при принятии конкретных экономических решений. Главным приоритетом правительство считает достижение низкой инфляции, что приведет к уменьшению ставок по кредитам, и улучшение инвестиционного климата для привлечения крупных инвестиций (прежде всего иностранных), в результате чего должен начаться быстрый рост российской экономики. Ошибочность такой экономической политики вполне очевидна. Импортозамещаемые отрасли (а это, по некоторым оценкам, от 40 до 50 % всей экономики РФ) устойчиво находятся в зоне отрицательной рентабельности. Даже при нулевой инфляции и 0 % ставки по кредитам инвестиционные проекты в этой сфере не будут окупаться. Можно приобрести оборудование и сырье, нанять рабочих и произвести продукцию, но продать ее нельзя — российский рынок занят сверхдешевым импортом. Это вполне устраивает иностранных производителей (захват огромного рынка сбыта), обслуживающих их интересы политиков и их лоббистов в наших органах власти, но противоречит национальным интересам России. Не находя окупаемых проектов в России, капитал (в том числе российский) выводит средства за границу — отсюда такие масштабы «бегства капитала».

На сегодняшний день возможности сырьевой модели развития страны практически исчерпаны. Рост российской экономики возможен только за счет развития отечественной промышленности, необходима замена сырьевой модели на индустриальную.

Что можно сделать для оживления и подъема российской промышленности? Повысить в разы конкурентоспособность отечественных товаров в условиях жестокого (за счет крепкого рубля, т. е. наших нефти и газа) ценового демпинга импортных товаров на российском рынке нереально. Поднять таможенные пошлины на иностранные товары, ограничив их доступ на внутренний рынок, по правилам ВТО уже нельзя. Наоборот, мы обязаны их снижать, тем самым увеличивая конкурентоспособность импорта.

В арсенале экономических методов имеется очень эффективное средство: ослабление обменного курса рубля, что приведет к удорожанию импортных товаров и снижению их конкурентоспособности. В результате платежеспособный спрос переориентируется на отечественные товары, стимулируя рост их производства. Для достижения серьезного положительного эффекта рубль должен быть ослаблен не на 20...30%, а в 2–3 раза (до уровня 80...100 р./долл.). Точнее, речь идет о прекращении избыточного укрепления рубля за последние 15 лет. Фундаментальной предпосылкой этого может быть только уменьшение объема иностранной валюты в стране. Для этого необходимо:

1. Стерилизовать излишки долларов в различных фондах.
2. Максимально снижать экспорт, особенно сырья и продукции с низкой добавленной стоимостью.
3. Снизить цены на сырье для некоторых покупателей (Украины, Белоруссии, членов ТС, дружественных славянских стран и т. д.).
4. Принять меры по ограничению экспорта в несырьевых отраслях — экономика должна работать на внутренний рынок. Отказаться от программ стимулирования экспорта.
5. Установить государственный контроль (путем приобретения контрольного пакета акций) над крупнейшими сырьевыми компаниями с последующим ограничением добычи и экспорта (добыча — главным образом для внутренних нужд).
6. Ограничить выдачу и использование лицензий на разработку сырьевых месторождений.
7. Принять федеральный закон, согласно которому сырьевая компания может экспортировать, например, не более 50% объема добычи. Т. е., реализуй сначала 100 т нефти на внутреннем рынке и только тогда еще 100 т можешь отправить «за бугор». Экспорт снизился бы да и бензин в России подешевел бы.

Существенное ослабление обменного курса рубля станет важнейшим фактором *реиндустриализации* страны. Но этого недостаточно. Необходима разумная и заинтересованная промышленная политика государства по поддержке отечественных производителей: снижение налогов на несырьевой сектор, а также цен на производственные ресурсы (электроэнергию, топливо, металл, сырье, тарифы на перевозки и т. д.).

При этом существенно возрастет инвестиционная привлекательность России прежде всего для российских инвесторов. Для иностранных инвесторов тоже: продажа в России производимых товаров — это экономия на перевозках и более низкая конкуренция, чем на перенасыщенных товарами европейских рынках. Вот тогда в Россию действительно пойдут инвестиции, прежде всего внутренние (у россиян много денег в западных банках и офшорах, которые некуда вложить), а также иностранные. Это позволит восстановить российскую промышленность и экономику, которая может производить качественные товары народного потребления, способные конкурировать с заполонившими Россию китайскими изделиями.

Среди положительных эффектов ослабления рубля — дополнительные доходы бюджета и компенсация доходов экспортеров от уменьшения экспорта. При восстановлении производства в импортозамещаемых отраслях можно ожидать ежегодного роста ВВП на 5...7%.

Однако ослабление обменного курса рубля имеет и негативные стороны:

1. Подорожание импортных товаров приведет к росту потребительских цен (инфляции) и снижению жизненного уровня населения. Но этот рост будет кратковременным, ограниченным периодом девальвации. По мере замещения импортных товаров отечественными инфляция будет снижаться. Отечественные товары тоже могут подорожать, что приведет к росту рентабельности их производства и дополнительным инвестициям. В последующем конкуренция между российскими производителями будет способствовать повышению качества товаров и снижению их цены.
2. Некоторые жизненно важные импортные товары, например определенные виды лекарств, могут стать слишком дорогими и недоступными для населения. Поэтому необходимо

дотирование импорта товаров, которые трудно или невозможно производить в РФ (к примеру, бананов и апельсинов), а также товаров инвестиционного спроса и технологий. Дотирование иностранных производителей не противоречит правилам ВТО.

Но все это — временные трудности. Очевидно, что ослабление обменного курса рубля должно происходить постепенно, в течение 8...10 лет. Экономике надо постепенно перестраиваться, а людям — привыкать к новой жизни.

Через несколько лет реализации новой экономической политики (политики реиндустриализации) мы получим:

1. Восстановление производства товаров народного потребления в стране, создание большого количества рабочих мест, прежде всего в провинции; рост производства в обрабатывающей промышленности и высокотехнологичных отраслях, увеличение спроса на инновации.

2. Восстановление отечественного сельскохозяйственного производства, возврат людей в деревню, возрождение русской деревни.

3. Переток трудовых ресурсов из торговых, посреднических, спекулятивных сфер в производственные и научные.

4. Оживление депрессивных и дотационных регионов, обратный отток трудовых ресурсов из ЦФО и московского региона в провинцию, существенное сокращение внутренней трудовой миграции. Этому поможет также перенос регистрации офисов сырьевых компаний из Москвы в места их фактической работы — в регионы.

5. Облегчение многих проблем Москвы (транспортных, градостроительных, экологических); уменьшение численности населения; снижение цен на жилье; «разгрузка» Москвы и московского региона.

6. Социальное выравнивание: люди станут больше зарабатывать, а «олигархов» (прежде всего «сырьевых») станет меньше.

7. Рост спроса на качественное образование и науку, на инженерно-технические знания; восстановление престижа знаний, науки и производственных профессий.

8. Рост устойчивости страны как социально-экономической системы, снижение ее зависимости от колебаний на мировых рынках.

9. Увеличение рождаемости благодаря появлению новых рабочих мест (родители будут уверены, что их дети не станут лишними и не пополнят ряды безработных).

Для реализации этой программы необходимы твердая политическая воля и понимание того, что иначе у России нет будущего, что наша гордая страна с великой историей и культурой превратится в сырьевой придаток индустриально развитых стран.

Список литературы

1. Национальные счета России в 2005–2012 гг. — М.: Росстат, 2013.
2. Сайт Федеральной таможенной службы. <http://www.customs.ru>
3. Социально-экономическое положение России — 2013 г. — М.: Росстат, 2013.
4. Глазьев, С. О стратегии развития экономики России / С. Глазьев, В. Ивантер, В. Макаров [и др.] // Экономическая наука современной России. — 2011. — № 3.
5. Цыгичко, В. Н. Прогнозирование социально-экономических процессов / В. Н. Цыгичко. — М.: КомКнига, 2007.

Л. Ю. Никифорова¹

**РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПЛАНОВ
МОДЕРНИЗАЦИИ МОНОПРОФИЛЬНЫХ ГОРОДОВ
АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ²**

Особенностью Арктической зоны РФ (АЗРФ) является сложившаяся региональная инфраструктура, на формирование которой оказали влияние процессы освоения природных ресурсов, развития средств коммуникаций и транспорта. В итоге большинство населенных пунктов на Севере имеют статус моногородов, обслуживающих крупные промышленные предприятия, порты.

На протяжении многих лет не принимались необходимые меры и не разрабатывались мероприятия по изменению структуры экономики моногородов, которые столкнулись с множеством проблем. Предпринимались попытки преодолеть зависимость этих городов от градообразующих предприятий за счет развития малого бизнеса. Однако, как правило, программы поддержки малого бизнеса основывались на инерционном сценарии и не решали главной задачи — создание хорошо оплачиваемых рабочих мест. Отсутствие возможности трудоустройства заставляет экономически активную часть населения моногородов, и прежде всего молодежь, уезжать в более крупные и экономически развитые города.

В настоящее время на уровне региона и отдельных населенных пунктов разработаны стратегические документы, направленные на повышение устойчивости и диверсификацию экономики, в рамках которых реализуются проекты по развитию местного бизнеса и улучшению инфраструктуры.

Минрегионразвития России в 2009 г. разработал методику подготовки комплексных инвестиционных планов (КИП) модернизации моногородов как одного из инструментов вывода их из кризисной ситуации [1]. По мнению одного из разработчиков КИП, члена экспертного совета секции «Моногорода» Союза российских городов А. М. Прилепина, «... главной целью КИП является вывод моногорода из зоны неуправляемых рисков в зону управляемых рисков с тем, чтобы, в том числе, обеспечить условия для реализации комплексной программы модернизации в целом и выход моногорода на расширенное производство и устойчивое социально-экономическое и экологическое развитие» [2].

Комплексный инвестиционный план модернизации моногорода — это программа действий на средне- и долгосрочную перспективу, необходимых для модернизации моногорода и реализации инновационного сценария, создания условий для расширенного воспроизводства и устойчивого социально-экономического развития. КИП должны быть увязаны со стратегией долгосрочного социально-экономического развития субъекта Федерации, с текущими приоритетами и стратегиями развития страны в целом.

Создание КИП, по нашему мнению, должно способствовать:

- подготовке инструментария управления рисками, препятствующими устойчивому развитию городов и выходу их на инновационный сценарий развития;

¹ *Лина Юрьевна Никифорова*, научный сотрудник лаборатории комплексного исследования пространственного развития регионов Института проблем региональной экономики РАН, канд. экон. наук, e-mail: nikiforova_1@mail.ru

² Работа выполнена при поддержке РГНФ (проект № 12-32-06001 «Российская Арктика: современная парадигма развития»).

- разработке документов для получения финансирования из различных бюджетов и других источников;

- включению администрации городов и регионов, экспертного сообщества в работу по мониторингу состояния социально-экономического развития моногородов и оперативному реагированию.

Согласно методическим рекомендациям [1], основными целями реализации КИП модернизации моногородов являются:

- в краткосрочной перспективе — обеспечение занятости части работников градообразующих предприятий, находящихся в критическом состоянии, в том числе за счет создания рабочих мест и организации общественных работ;

- в средне- и долгосрочной перспективе — снижение доли градообразующего предприятия (предприятий) для исключения города из перечня монопрофильных поселений [1].

Несмотря на различия моногородов все КИП предусматривают несколько стратегических направлений модернизации их экономики:

- развитие потенциала и увеличение удельного веса предприятий, не определяющих монопрофильный характер развития города, и создание новых;

- развитие малого и среднего бизнеса, обеспечение самозанятости и занятости трудовых ресурсов, повышение уровня доходов жителей, совершенствование социальных институтов и отношений, развитие личности;

- содействие институциональному развитию моногородов, стратегическому планированию этого развития, эффективному информационному взаимодействию участников всех сторон, заинтересованных в результатах развития или имеющих возможность влиять на них;

- развитие механизмов поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности продукции предприятий моногородов, и содействие эффективности их взаимодействия;

- формирование благоприятных условий развития, включая повышение эффективности системы профессионального образования, содействие развитию сотрудничества между предприятиями, научными и образовательными организациями;

- привлечение инвестиций в инженерную и транспортную инфраструктуру, жилищное строительство с учетом задач развития моногородов, осуществление государственной поддержки в соответствии с действующим законодательством и снижение административных барьеров;

- повышение ответственности государственных и муниципальных служб, призванных обеспечивать поддержку и социальную защиту населения.

Исходя из масштабности монопрофильных городов в экономике АЗРФ, а также ухудшения в них социально-экономической ситуации рассмотрим пути реальной модернизации с учетом факторов, связанных с инновационным развитием территорий. Для анализа были выбраны КИП городов Ковдор (Мурманская область), Инта (Республика Коми), Губкинский (Ямало-Ненецкий АО) и Норильск (Красноярский край) [3–6]. Определялось:

- насколько основные мероприятия и ключевые инвестиционные проекты, содержащиеся в КИП, соответствуют целям и задачам;

- какие ключевые целевые показатели раскрывают социально-экономическое положение моногородов и характеризуют основные мероприятия КИП;

- с помощью каких инструментов предлагается решать поставленные задачи;

- в каком объеме, из каких источников и на какие цели направлены выделяемые денежные средства.

В ходе анализа особое внимание уделялось системе показателей, характеризующих проблемы моногорода, в том числе уровню безработицы, доле градообразующего предприятия в общем объеме производства и зависимости от него экономики города, индексу производства,

финансовым показателям предприятий, организаций и др. Рассматривались также изученность преимущества моногорода и соответствие его потенциала выбранным целям и задачам.

Поскольку экономика моногорода напрямую зависит от развития градообразующего предприятия, в каждом из выбранных КИП анализировались экономическое состояние этого предприятия и стратегия его развития. При этом учитывалось, насколько обосновано сохранение высокого уровня монозависимости, т.е., показано ли управление рисками монозависимости, а не только реконструкция или модернизация производства.

КИП предусматривает характеристику основных инвестиционных проектов. В этой связи нами были проанализированы предлагаемые инвестиционные проекты, степень их подготовки, технико-экономическое обоснование и приоритетные проекты, которые должны улучшить структуру экономики и привлекательность моногорода. Помимо проектов и мероприятий по развитию производственной деятельности авторы проанализировали наличие в КИП предложений по модернизации социальной сферы, в том числе программ развития системы образования, здравоохранения, ЖКХ и др., а также программ развития малого и среднего бизнеса. При этом оценивалось, носят ли предлагаемые мероприятия декларативный или конкретный характер и как это способствует минимизации рисков монозависимости.

Одними из наиболее важных моментов, на которые в ходе анализа обращалось особое внимание, стали механизм финансирования мероприятий КИП в разрезе реализации всех ключевых проектов и программ, источники (федеральный, региональный, местный и внебюджетные), инструменты финансирования, а также система управления проектами с участием администрации моногорода и региона, руководства градообразующего предприятия, научных и проектных организаций, учебных заведений, бизнес-сообщества и общественных организаций. Подробно с результатами анализа КИП моногородов АЗРФ можно ознакомиться в статье [7].

На наш взгляд, главной задачей КИП моногородов АЗРФ является поиск путей их модернизации и создания условий для инновационного развития экономики. Отметим, что при разработке КИП были предусмотрены проекты, которые либо не могут являться первоочередными, либо технически и технологически невыполнимы. Заказчики, по сути, надеялись на средства федерального бюджета, так как муниципальных и региональных бюджетов едва хватает на обеспечение функционирования объектов социальной сферы. Полагаем, что средства федерального бюджета должны быть направлены в основном на создание условий для привлечения отечественных и зарубежных инвесторов, например, на подготовку промышленных зон для реализации инвестиционных проектов, развитие инновационной инфраструктуры и улучшение привлекательности города.

В КИП, помимо проектов модернизации градообразующих предприятий и повышения их конкурентоспособности, предусмотрены мероприятия по созданию инновационных предприятий сферы услуг, в том числе малого и среднего бизнеса, а также по реализации жилищной политики. Это позволит создать высокооплачиваемые рабочие места и благоприятный предпринимательский климат, так как наличие и качество жилья в моногороде играют важную роль в привлечении инвестиций.

К недостаткам разработанных КИП можно отнести недостаточное технико-экономическое обоснование модернизации действующих и создания новых объектов, что потребует их доработки.

Значимым этапом разработки КИП является их эффективная реализация. Прежде всего это связано с осуществлением профессионального управления через специально отобранную (желательно по конкурсу) управляющую команду. Важными элементами успешной реализации КИП являются продвижение и поддержка инвестиционных проектов администрацией города, в том числе в вопросах подготовки документов, получения финансовых и иных ресурсов, поиска инвесторов и т. д. Необходимо создать условия для оперативного и полного мониторинга

выполнения КИП, организовать обучение и повышение квалификации административных работников на каждом этапе формирования и реализации КИП.

Для успешной реализации мероприятий КИП моногородов АЗРФ, по нашему мнению, необходимо сформировать эффективный организационно-экономический механизм. Этот механизм можно определить как совокупность организационных и экономических принципов, форм, методов управленческого воздействия на все элементы системы, направленных на реализацию целей развития.

Достижение главной цели социально-экономического развития моногорода — модернизации экономики и повышения уровня жизни населения — предусматривается путем активного управленческого воздействия на градообразующие предприятия, бизнес-структуры, отрасли социальной сферы в направлениях, предусмотренных КИП. Механизм реализации КИП можно представить в виде трех блоков: организационного, правового и финансового.

Организационный блок формируется путем взаимоувязки планирования, реализации, мониторинга, корректировки и независимой оценки влияния осуществляемых мероприятий на достижение целей КИП. Он включает два этапа [8]:

- 1) утверждение КИП моногорода, определение сроков и ответственных органов администрации;
- 2) мониторинг реализации мероприятий КИП и достижение основных показателей развития.

Для обеспечения более полного и эффективного взаимодействия субъектов хозяйствования и органов местного самоуправления в процессе реализации КИП моногорода необходимо:

- создать Координационный совет по реализации КИП моногорода (в него должны войти представители всех участников и заинтересованных сторон);
- инициировать заключение соглашений между органами местного самоуправления и потенциальными инвесторами при участии региональных властей и Министерства регионального развития РФ.

Оперативное управление реализацией КИП возлагается на главу администрации моногорода, который является председателем Координационного совета. В ходе реализации конкретных мероприятий возможно создание проектных групп, в состав которых будут входить представители инвесторов, администрации, других участников и заинтересованных сторон.

Правовой блок (совершенствование законодательной базы) обеспечивает единство понимания и исполнения решений по реализации плана. Основой правовых механизмов является построение и оформление правовых отношений между органами власти всех уровней (федеральной, региональной, муниципальной), бизнесом и общественными организациями. Причем на муниципальном уровне целесообразно провести системную работу по совершенствованию правового регулирования инвестиционной деятельности в моногороде.

Совершенствование нормативно-правовой базы стратегической деятельности заключается в придании соответствующего статуса разрабатываемым документам: стратегиям, программам, проектам.

Финансирование мероприятий КИП производится с учетом возможностей и в пределах средств, предусмотренных в региональном и местном бюджетах на год и среднесрочную перспективу. Возможно финансирование на условиях государственно-частного партнерства, предоставления налоговых льгот предприятиям приоритетных видов экономической деятельности, предоставления гарантий и компенсации части процентной ставки по кредитам.

Для эффективной реализации стратегических инвестиционных проектов органы местного самоуправления моногорода и бизнес должны активно сотрудничать с федеральными органами государственной власти в области финансирования приоритетных региональных инвестиционных проектов на территории моногорода. Представляется, что перед моногородами региона открываются большие возможности по диверсификации экономик за счет включения в долгосрочные проекты по освоению территорий АЗРФ.

Один из основных элементов организационно-экономического механизма реализации КИП — мониторинг, который является одной из основных функций государственного регулирования развития моногорода. Он должен осуществляться в течение всего срока реализации плана. К основным направлениям мониторинга реализации мероприятий КИП моногорода, на наш взгляд, относятся:

- анализ выполнения плана по конкретным направлениям и оценка промежуточных, итоговых результатов и эффективности их реализации в соответствии с целевыми показателями;
- при сокращении объемов финансовых средств по инвестиционным проектам комплексного плана — корректировка перечня мероприятий и вводимых объектов на очередной год, определение приоритетов, принятие мер по привлечению внебюджетных источников для финансирования плана.

На государственном уровне мониторинг и контроль за эффективностью реализации КИП моногорода осуществляют региональные власти и Министерство регионального развития РФ. Информация о ходе реализации мероприятий КИП моногородов АЗРФ приведена в таблице.

Реализация мероприятий КИП модернизации монопрофильных городов АЗРФ

Город, год	Ход реализации
Норильск, 2012	Исполнение мероприятий по основным приоритетным направлениям к плановым показателям бюджета: • инвестиционный проект развития рудника «Скалистый» — 100,2%; • модернизация жилищного фонда города — 91,6%; • модернизация и развитие объектов инженерной инфраструктуры города — 100%; • переселение граждан, проживающих в МО «Город Норильск», в рамках реализации ДЦП «Переселение граждан, проживающих в городском округе город Норильск и городском поселении город Дудинка Красноярского края, в районы с благоприятными природно-климатическими условиями на территории Российской Федерации» — 100%; • строительство объектов социальной инфраструктуры — 75,6%
Ковдор, 2011	Завершена реализация трех из семи проектов повышения финансовой устойчивости градообразующего предприятия ОАО «Ковдорский горно-обогатительный комбинат»: • в рамках реализации инвестиционного проекта «Реформирование жилищно-коммунального хозяйства» выполнен капитальный ремонт восьми многоквартирных домов с общим объемом денежных средств в сумме 43,3 млн рублей; • проведены следующие мероприятия: «Реконструкция участков тепловой сети, инвентарный номер 2298». Работы выполнены в объеме более 800 пог. м (93%); «Реконструкция участков тепловой сети, инвентарный номер 2299». Общая протяженность трассы по техническому заданию — 2085 пог. м (в двухтрубном варианте). Выполнение составило 2040,3 пог. м (97%); «Реконструкция участка магистрального водовода, инвентарный номер 2292». Общая протяженность участка водовода по техническому заданию составляет 6703 пог. метра. Общий объем выполненных работ — 3340 пог. м; • в рамках реализации инвестиционного проекта «Капитальный ремонт дорожного покрытия подъездной дороги к производственным объектам в целях реализации инвестиционного проекта по строительству и модернизации горнодобывающего и обогатительного производства вермикулита, флогопита и пегматита (ООО «Ковдорслюда») выполнены работы по укладке асфальтобетонного дорожного покрытия (5568 пог. м)
Инта	Нет данных
Губкинский	Нет данных

Анализ КИП выбранных моногородов АЗРФ показал, что они обладают большим потенциалом для устойчивого развития. В результате их реализации могут произойти изменения, которые затронут все стороны экономического и социального развития. Эффективный организационно-экономический механизм реализации КИП моногородов является обязательным условием достижения намеченных целей.

Список литературы

1. Методические рекомендации по подготовке и реализации комплексных инвестиционных планов развития монопрофильных населенных пунктов. — URL. <http://gov.cap.ru/home/24/oip/17.doc>
2. Опыт составления комплексных инвестиционных планов моногорода. Поиск эффективных решений от IMC Montan/WYG International. — URL. <http://www.imcmontan.ru/team/publication/Presentation.pdf>
3. Комплексный инвестиционный план модернизации монопрофильного города Ковдор городского округа Ковдорский район Мурманской области. — URL. http://minec.gov-murman.ru/opencms/export/sites/mineconomy/content/devel_city/sub06/sub04/2.doc
4. Комплексный инвестиционный план развития моногорода Губкинский. — URL. <http://www.gubadm.ru/documents/reformafinans/12.03.2012.doc>
5. Комплексный инвестиционный план развития муниципального образования городского округа «ИНТА». — URL. <http://www.adminta.ru/index.php/docssovets/project/1724-qq>
6. План модернизации моногорода Норильска (утв. 02.08.2011). — URL. http://econ.krskstate.ru/dat/bin/art_attach/1730_kompleksnij_investicionnij_plan_modernizacii_monogoroda_norilxska.pdf
7. Кузнецов, С. В. Комплексные инвестиционные планы модернизации монопрофильных городов Арктической зоны Российской Федерации / С. В. Кузнецов, Л. Ю. Никифорова // Север и рынок: формирование экономического порядка. — Апатиты, 2013. — 4 (35). — С. 8–14.
8. Стратегическое развитие промышленных моногородов России: научное обеспечение и пути реализации / под ред. д-ра экон. наук, проф. С. В. Кузнецова и д-ра экон. наук, проф. А. Е. Карлика. — СПб.: ГУАП, 2013. — 230 с.

С. Э. Цвирко¹

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ЧАСТНОГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Государственная и частная задолженность представляет проблему для многих стран мира. Эта проблема существенно обострилась в ходе мирового финансово-экономического кризиса, первая волна которого относится к 2008 г. Во многих странах мира кризисный процесс начался с проблем в банковском и корпоративном секторах. Антикризисные меры, предложенные правительствами большинства стран, имели неоднозначные последствия. Политика значительных финансовых вливаний государств в экономику привела к ухудшению финансового положения ряда стран. Так, по данным ОЭСР, в 2010 г. произошло увеличение долга центрального правительства по отношению к ВВП по сравнению с показателями 2008 г.: в Ирландии — с 28,0 до 60,7 % ВВП, в Венгрии — с 44,2 до 81,3 % ВВП, в Греции — с 110,6 до 147,8 % ВВП, в Португалии — с 68,9 до 88,0 % ВВП, в Великобритании — с 61,1 до 85,5 % ВВП, в Италии — с 98,1 до 109 % ВВП, в Испании — с 33,7 до 51,7 % ВВП [1]. Новая волна кризиса, возникшая в 2011 г., связана уже с проблемами суверенных долгов ряда стран.

В 2012 г. совокупный государственный долг в еврозоне составлял 94 % ВВП, долг домохозяйств — 71 % ВВП, нефинансовых компаний — 138 % ВВП, финансовых организаций — 145 % ВВП; в США — соответственно 107, 86, 89 и 88 % ВВП [2, р. 22]. На этом фоне ситуация в Российской Федерации с показателями внутреннего и внешнего государственного долга в 12 % ВВП и корпоративного долга в 30 % ВВП представляется благополучной. Однако в долговой сфере Российской Федерации имеется ряд проблем.

Эволюция проблемы государственного долга Российской Федерации

Одной из наиболее тяжелых экономических проблем России в 90-х гг. XX в. было накопление государственной задолженности с конца 80-х гг., что обусловлено экономическим спадом, хроническим дефицитом госбюджета, а также неспособностью правительства держать под контролем динамику финансовой ситуации.

В 2000-х гг. острота проблемы обслуживания долга России спала в первую очередь из-за благоприятной внешнеторговой конъюнктуры. Уже в начале 2000-х гг. показатели долговой устойчивости Российской Федерации, разработанные в соответствии с международной методикой, свидетельствовали о том, что страна преодолела последствия финансового кризиса 1998 г. и существенно сократила бремя государственного долга.

К 2003 г. по основным показателям долговой нагрузки Российская Федерация относилась к государствам с умеренным уровнем долга. Политика Правительства Российской Федерации была направлена на отказ от новых внешних заимствований и активное управление государственным внешним долгом. Сохранение в течение нескольких лет большого положительного сальдо платежного баланса, быстрый рост золотовалютных резервов, профицит бюджета позволили повысить суверенный кредитный рейтинг Российской Федерации. В этих условиях проблема внешнего долга, его погашения и обслуживания перестала оказывать определяющее

¹ Светлана Эдуардовна Цвирко, докторант Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, e-mail: s_ts@mail.ru

влияние на развитие экономики страны и бюджетную политику государства. На рынке государственного внутреннего долга также происходили позитивные перемены. Однако в ходе мирового финансово-экономического кризиса, начавшегося в 2008 г., появились новые проблемы. Со второго квартала 2009 г. впервые за 11 лет, прошедшие после кризиса 1998 г., начался рост государственного внешнего долга, вызванный необходимостью покрыть дефицит бюджета. Был возобновлен выпуск еврооблигаций Российской Федерации на международных финансовых рынках.

Из опубликованных Министерством финансов Российской Федерации «Основных направлений государственной долговой политики на 2013–2015 гг.» следует, что запланировано увеличение как внешнего, так и внутреннего государственного долга. Основным инструментом покрытия дефицита федерального бюджета в 2013–2015 гг. будет являться выпуск государственных ценных бумаг на внутреннем рынке. Объемы чистых внутренних заимствований, по прогнозу, могут превышать 1 трлн рублей в год. В последние годы уже наблюдалась тенденция к росту внутренних заимствований. Если 01.01.2009 г. объем государственного внутреннего долга составлял 1499,82 млрд рублей, то 01.01.2013 г. — 4977,90 млрд рублей, увеличившись более чем в 3 раза за четыре года. За этот же период государственные гарантии Российской Федерации, включаемые в объем государственного долга, выросли с 72,49 до 906,6 млрд рублей (в 12,5 раз) [3].

Как с внешними, так и с внутренними заимствованиями связан ряд рисков. Что касается внешних заимствований, то в настоящее время бюджеты многих государств не сбалансированы, потребности суверенных заемщиков в финансовых ресурсах растут, следовательно, стоимость заемных средств может увеличиться. В такой обстановке необходимо тщательно прорабатывать условия эмиссии и определять время выхода на еврооблигационный рынок.

Невысокие показатели государственного долга выгодно отличают Россию от большинства развитых стран и государств с формирующимися рынками. По ряду макроэкономических показателей экономическое положение России лучше, чем у развивающихся стран категории «BBB», а в некоторых случаях лучше, чем у стран категории «А». Однако кредитные рейтинги, присвоенные России ведущими международными агентствами («BBB» со стабильным прогнозом от Fitch, «Baa1» со стабильным прогнозом от Moody's и «BBB» со стабильным прогнозом от Standard&Poor's), свидетельствуют, что наша страна недооценена, поэтому проблемой для России являются ее относительно низкие кредитные рейтинги [4, с. 12].

В свою очередь, значительные внутренние государственные заимствования приводят к вытеснению частных заемщиков с внутреннего рынка. Компаниям и банкам, вероятно, станет труднее и дороже получать финансовые ресурсы на рынке облигаций внутреннего займа, особенно при таких высоких темпах роста внутренних заимствований, которые запланированы правительством и уже реализуются.

Неоднозначность ситуации с государственным долгом заключается в том, что эти заимствования слабо используются для государственных инвестиций в экономику страны. Одновременно с государственными заимствованиями происходит аккумуляция средств в резервном фонде. Объемы внешнего и внутреннего государственного долга сопоставимы с объемом средств под управлением в суверенных фондах России (рис. 1). При этом в экономике страны наблюдается нехватка финансовых ресурсов, что объясняет их стоимость (высокий уровень процентных ставок).

По данным Минфина, доходность размещения средств ФНБ на счетах в иностранной валюте в Банке России в 2012 г. составила 0,74 % годовых, на депозитах во Внешэкономбанке — 6,45 % годовых; доходность резервного фонда — 0,74 % в 2012 г. и 2,28 % годовых с момента создания [5]. Цена заимствований России значительно выше, чем доходность инвестирования средств ФНБ и Резервного фонда. С. Ю. Глазьев отмечает, что ежегодно в неэквивалентном внешнеэкономическом обмене Россия теряет 30...35 млрд долларов только на разнице процентных ставок между привлекаемыми из-за рубежа ссудами и размещаемыми за рубежом средствами [6, с. 7].

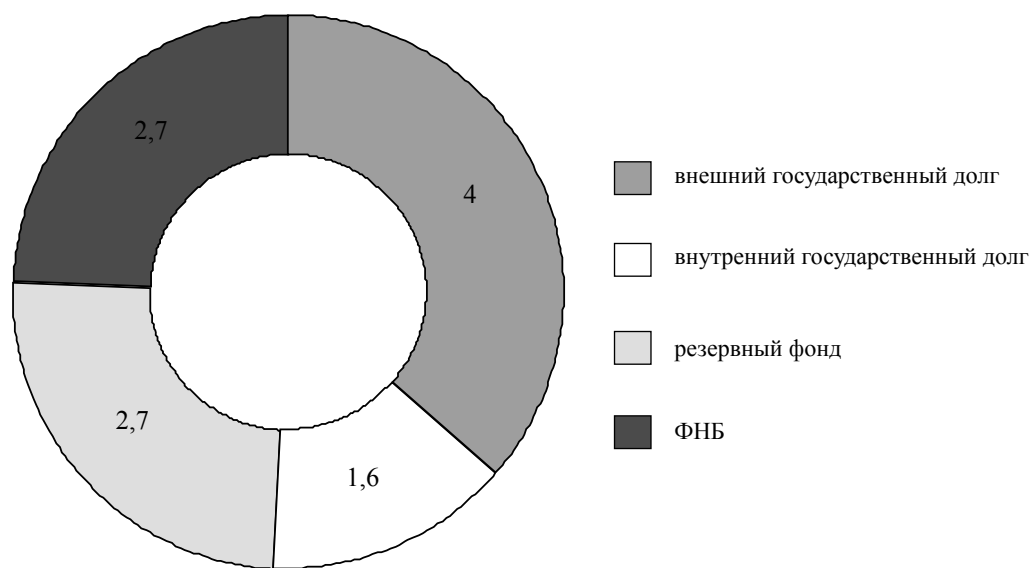


Рис. 1. Государственный долг и суверенные активы России по состоянию на 1 июня 2013 г., трлн р. [5]

Можно согласиться с тем, что средства, направляемые в резервные фонды, могли бы позволить отказаться от государственных заимствований и обеспечить бездефицитность бюджета. Это высвободило бы значительные финансовые ресурсы для повышения инвестиционной и инновационной активности, способствовало бы снижению процентных ставок и повышению доступности кредита для реального сектора.

*Проблемы динамики и эффективности государственных расходов
в России и других странах*

Государственный долг напрямую связан с государственными расходами и доходами. Проблемой Российской Федерации является достаточно высокий уровень государственных расходов при их низкой эффективности. Согласно расчетам Центра макроэкономических исследований Сбербанка России, величина фискального мультипликатора совокупных расходов расширенного бюджета РФ в 2000–2010 гг. составила лишь 0,13. Исследователи уточняют, что в кризисные периоды действенность фискальной политики повышается. Так, в 2009 г. за счет роста бюджетных расходов удалось избежать снижения физического объема ВВП на «дополнительные» 0,87 п. п. [7, с. 2]. При этом некоторые расходы (например, на «общегосударственные вопросы») являются контрпродуктивными с точки зрения влияния на экономический рост (–0,77 — величина мультипликатора) [7, с. 2]. Оцененный в работе С. А. Власова и А. А. Пономаренко фискальный мультипликатор (0,6) показывает кумулятивный рост ВВП в течение трех лет после увеличения доли госрасходов в ВВП на 1 п. п. [8]. В целом, полученные в двух работах результаты не противоречат друг другу. Доля государственных расходов в ВВП России составляет около 40 % [9].

Как пишет И. В. Днепровская, начиная с революции 1917 г. в России произошло почти полное огосударствление экономики, а с 1930-х гг. роль государства стала нарастать и в экономиках западных стран вследствие активного противостояния правительств падению уровня жизни и росту безработицы через организацию общественных работ и выплату социальных пособий [10, с. 32]. Значительное увеличение расходов государства в течение XX в. объясняется

потребностями в государственных затратах для достижения научно-технического прогресса. В силу специфики научных, образовательных услуг и здравоохранения как общественных благ государствам приходится финансировать около половины совокупных расходов на НИОКР и подавляющую часть расходов на образование и здравоохранение.

После начала мирового финансово-экономического кризиса доля государственных расходов в различных странах выросла на несколько процентных пунктов. Это вызвано необходимостью обеспечения стабильности финансовой системы и стимулирования экономики. Самый высокий рост государственных расходов как доли ВВП отмечался в Ирландии (с 34 % в 2005 г. до 67 % в 2010 г.), что связано с государственной поддержкой, оказанной банкам в форме вливаний капитала [1].

При понимании необходимости государственных расходов (и особенно их увеличения в кризисные периоды) целесообразно обратить внимание на нюанс, отмеченный И. В. Днепро-вской: «Гипертрофированные современные функции западных государств стали работать на разрушение их экономических систем, создавая угрозу экономической безопасности. Излишнее финансирование социальных программ и социальных расходов, причем не только коренного населения, но и разнообразных мигрантов, в настоящее время привело к огромной внешней задолженности этих стран ..., что, по сути, свидетельствует о проедании доходов будущих поколений. Попытка национальных правительств повысить пенсионный возраст (Франция, Греция — 2010 г.), а также ввести ужесточение дисциплины финансовой помощи внутри Евросоюза (Греция — 2010 г.) приводит к массовым беспорядкам» [10, с. 34].

В настоящее время экономика России повторяет худшие сценарии ряда европейских стран (Греции, Кипра, Испании и Италии) — с высокими значениями госрасходов, индивидуального потребления и предпосылками к быстрому росту государственной и частной задолженности. Низкая эффективность расходов ухудшает качество экономики. Главные причины затратности отечественной экономики следующие [11]:

- отсутствие внятной экономической стратегии страны и действенного государственного контроля над расходами, ценами и инфляцией;
- монополизм на рынках, в том числе практическое отсутствие конкурентного энергетического рынка в России;
- самодовлеющая и подавляющая роль бюрократического аппарата в экономике страны;
- ведомственный приоритет в планировании и решении стратегических задач макроэкономики;
- удручающе низкая эффективность администрирования, реализации госрасходов и инвестиционных проектов.

Проблемы региональных бюджетов

Серьезной проблемой является то, что значительная часть населения России проживает в регионах с узкой специализацией экономической деятельности. Монопрофильные территории с их неспособностью диверсифицировать риски могут столкнуться с серьезными проблемами, в частности, в связи с действием каких-либо неблагоприятных внешнеэкономических факторов. В условиях концентрации уязвимых, неконкурентоспособных отраслей в регионе вероятны резкое сокращение производства товаров и услуг, рост безработицы, падение доходов населения, сокращение налоговых поступлений в региональные бюджеты и, как следствие, дефициты региональных бюджетов.

Текущее состояние региональных бюджетов крайне неустойчиво. Как отмечают в Независимом институте социальной политики, доходы консолидированных бюджетов регионов за 2012 г. выросли лишь на 5 %, что ниже темпов инфляции; в реальном выражении они сократились на 2 %. На 3 % выросли поступления налога на прибыль (в 2011 г. рост был на 27 %). Только в 48 из 83 регионов темпы роста доходов бюджета превысили темпы инфляции. В 14 ре-

гионах доходы бюджета снизились, в их числе такие развитые субъекты, как Санкт-Петербург, Тюменская и Кемеровская области, Красноярский край. Причины разные — децентрализация налога на прибыль крупнейших холдингов (Санкт-Петербург), снижение федеральных трансферов (Тюменская область), экономическая стагнация в остальных регионах [12].

Налоги — крупный источник доходов регионов: в 2011 г. они в сумме составили 68 % всех доходов местных и региональных органов власти; трансферы — 27 %, а прочие доходы (арендный доход и иная плата за пользование имуществом, штрафы и поступления от продажи активов) — 5 % [13, с. 4.].

Например, в 2012–2013 гг. трудности испытывали регионы, налоговая база которых зависит от металлургического сектора. Так, за первые 6 месяцев 2012 г. в Красноярском крае, Белгородской, Вологодской и Липецкой областях, некоторых других регионах зафиксировано сокращение поступлений по налогу на прибыль на 10...30 % [14, с. 9]. Регионы, зависящие от волатильных поступлений от налога на прибыль, будут подвергаться риску снижения доходов.

Проблемы российских регионов связаны также с ростом операционных и капитальных расходов. В связи с обещаниями федеральных властей повысить заработную плату в бюджетной сфере расходы на оплату труда и социальные нужды в 2012 г. в среднем превысили 50 % текущих расходов российских регионов и муниципалитетов, а в беднейших регионах достигли 70 % расходов [14, с. 11].

Дополнительные расходные обязательства включают рост расходов на здравоохранение и дорожное строительство. В связи с созданием региональных дорожных фондов уменьшилась гибкость расходов регионов. Эти фонды, пополняемые за счет транспортного налога, акцизов на топливо и других доходов, предназначены исключительно для финансирования дорожного хозяйства, поэтому их доходы не могут использоваться на другие нужды.

Следствием роста расходов и снижения доходов станет рост дефицита бюджетов и долга регионов. Пока долговая нагрузка российских местных и региональных органов власти является умеренной. Совокупный прямой долг составляет около 20 % общих доходов. Агентство Standard&Poors полагает, что рынок облигаций регионов будет расти и к 2014 г. превысит 500 млрд рублей, при этом только за 2013–2014 гг. эмиссия облигаций составит примерно 200 млрд рублей в год. Информация о долгах регионов представлена в табл. 1.

Заемствования регионов связаны с рядом рисков. Регионы и муниципалитеты с более низкими рейтингами полагаются на краткосрочные заимствования (используют краткосрочные банковские кредиты). До 40 % регионов подвергаются риску рефинансирования из-за того, что в структуре их долга преобладают краткосрочные обязательства, а уровни денежных резервов ниже средних показателей. Намерение федерального правительства сократить общий объем кредитов из федерального бюджета, предоставляемых субнациональным образованиям в 2013 г., в сочетании с необходимостью для регионов выплачивать кредиты с наступающими сроками приведет к росту рыночных заимствований. Использование рыночных заимствований увеличит бремя процентных расходов, так как ставки по кредитам, предоставляемым регионам на рыночных условиях, намного выше (по некоторым оценкам, 8...10 % годовых), чем по дешевым бюджетным кредитам (4 % годовых) [14, с. 17]. Следовательно, все большую значимость для регионов приобретает бесперебойный доступ к финансовым ресурсам.

По состоянию на 1 августа 2013 г. внешние заимствования имелись только у Москвы и Республики Башкортостан, суммы привлеченных ресурсов незначительны. Однако отмена запрета на выпуск внешних долговых обязательств для местных и региональных органов власти, у которых доля трансферов из федерального бюджета (за исключением субвенций) составляет менее 5 % их собственных консолидированных доходов за два из трех последних финансовых лет, в дальнейшем приведет к необходимости мониторинга величины внешнего долга регионов.

Долговая нагрузка отдельных субъектов Российской Федерации [15]

Субъект Российской Федерации	Госдолг на 01.01.2013, % к доходам бюджета субъекта РФ без учета безвозмездных поступлений	Госдолг на 01.01.2013, млн р.	Изменение госдолга в 2012 г., %
Ненецкий автономный округ	0,0	0,0	–
Пермский край	0,7	551,3	–40,1
Тюменская область	0,7	949,5	–32,0
Приморский край	0,9	448,5	–21,1
Ханты-Мансийский автономный округ Югра	1,6	2373,4	–60,4
Алтайский край	2,3	785,1	28,3
Иркутская область	3,2	2600,0	–42,3
Сахалинская область	4,5	2766,0	–2,2
г. Санкт-Петербург	6,5	21285,7	149,8
Владимирская область	6,7	1717,7	–16,6
Ямало-Ненецкий автономный округ	9,7	10000,0	566,7
Ленинградская область	10,3	5866,9	16,0
Хабаровский край	11,2	5591,8	96,6
Магаданская область	11,8	1323,7	–32,5
Ростовская область	12,7	9941,5	–4,3
г. Москва	13,4	188374,0	–19,5
Курская область	14,7	3666,2	–2,5
Республика Башкортостан	15,3	13830	19,8
Свердловская область	15,3	20742,0	5,6
Новосибирская область	15,6	11953,9	75,8

В целом, требуется усилить внимание к ситуации в сфере заимствований и государственного долга субъектов Российской Федерации. Необходимо тщательно анализировать риски в региональном аспекте, в том числе давать оценку состояния бюджетов субъектов Федерации и возможностей решить проблему дефицита региональных бюджетов.

Проблема частной и квазисуверенной задолженности России

Одним из последствий кризиса 2008 г. стало нарастание проблем, связанных с частным долгом. В предкризисный период резко росла корпоративная задолженность. В разгар мирового финансового кризиса, по данным Центрального банка на 1 октября 2008 г., внешняя задолженность российских компаний составляла 275,7 млрд долларов, а банков — 196,4 млрд долларов (без учета долговых обязательств перед прямыми инвесторами и предприятиями прямого инвестирования) [16].

В условиях кризиса многие российские компании испытывали трудности с исполнением своих внешних обязательств. В целях недопущения потери контроля над стратегическими активами и во избежание репутационных рисков Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» было дано право предоставлять организациям кредиты в иностранной валюте для погашения или обслуживания кредитов, полученных этими организациями до 25 сентября 2008 г. На данные цели государство выделило 50 млрд долларов; использовано было 11 млрд долларов. Источником реструктуризации ряда частных внешних долгов стали средства госбюджета и Резервного фонда.

Ситуация, сложившаяся в сфере частных внешних долгов, осложнила деятельность финансовых властей, в частности Центрального банка. По мнению некоторых экспертов, наличие значительной внешней задолженности было одной из причин поэтапной девальвации рубля и расходования золотовалютных резервов.

После некоторого замедления рост внешней задолженности российских компаний и банков продолжился и по состоянию на 1 января 2013 г. достиг 201,6 млрд долларов у банков и 363,3 млрд долларов у нефинансовых компаний. Частный долг составляет 88 % всего внешнего долга России [17]. Следует также отметить, что корпоративный долг в России сконцентрирован, в основном, у небольшого количества крупных российских компаний, как правило, сырьевого сектора.

По-прежнему сохраняются риски, связанные с возможностями выполнения своих долговых обязательств частными компаниями и банками.

Правительственный долг был бы значительно выше при включении в него квазисуверенной задолженности. По расчетам аналитиков Deutsche Bank, в 2011 г. госдолг России с учетом долга госкомпаний и госбанков должен был быть увеличен в два раза и составлять около 20 % ВВП [18, р. 1]. Формально Правительство России не несет ответственности по долгам госкомпаний, однако инвесторы и рейтинговые агентства рассчитывают на то, что в случае необходимости госкомпаниям будет оказана поддержка. Это видно по уровням рейтингов, когда компании со значительной госдолей и госкорпорации получают оценку на уровне суверенного рейтинга. Фактически речь идет именно о квазигосударственных долгах, а заемщики из числа государственных корпораций могут привлекать средства по более низким ставкам, так как риски невозврата практически не учитываются кредиторами.

Квазисуверенный долг (как в целом корпоративный долг) значительно концентрирован. Согласно данным Интерфакса-ЦЭА, почти три четверти (83,4 долларов) внешнего долга государственного небанковского сектора приходится на 4 компании: Газпром, Роснефть, Транснефть и РЖД [19, с. 18].

Государственный внешний долг в расширенном определении, охватывающий внешнюю задолженность органов государственного управления, ЦБ, а также тех банков и небанковских корпораций, в которых органы государственного управления и ЦБ владеют 50 % и более участия в капитале или контролируют их иным образом, неуклонно растет. Так, на 1 января 2007 г. этот показатель составлял 137,1 млрд долларов, на 1 января 2012 г. — 224,6 млрд долларов, а согласно последней информации (на 1 апреля 2013 г.) — 355 млрд долларов [20]. Уже в течение длительного периода экспертное сообщество поднимает вопрос о необходимости мониторинга ситуации с внешними долгами с точки зрения их концентрации у незначительного количества заемщиков, а также резкого роста квазисуверенной задолженности. Также актуальна разработка мер по предотвращению резкого роста такой задолженности, однако до настоящего времени не разработаны реальные механизмы по ограничению и контролю квазисуверенной задолженности.

Внешние долги банковского сектора России с точки зрения исполнения обязательств не вызывают серьезных опасений, поскольку российские банки в целом являются нетто-кредиторами. Основной причиной данной ситуации стало резкое снижение спроса российских заемщиков на кредиты в иностранной валюте при значительном привлечении средств в иностранной ва-

люте с внутреннего рынка, в частности от вкладчиков. В результате привлеченные (и часто весьма дорогие) средства банки вынуждены размещать за границей в низкодоходные активы. По мнению экспертов, такую практику можно объяснить тем, что в условиях кризиса рублевой ликвидности банки именно за счет ликвидных активов в валюте выполняют нормативы ликвидности [19, с. 16].

В результате значительная часть инвестиций в основной капитал (45,4% в 2012 г.) осуществляется российскими предприятиями за счет собственных средств, что выше, чем в 2006–2011 г. Доля капитальных вложений за счет кредитов банков и заемных средств других организаций в 2012 г. составила лишь 13,2% [21]. Выбор банками активов для вложений вызывает вопросы с точки зрения решения стратегических задач повышения инвестиционной и инновационной активности и достижения экономического роста в России в целом.

В исследовании Интерфакс-ЦЭА отмечается, что серьезные проблемы существуют в области внешнего корпоративного долга. М. Матовников считает, что большая часть долга нефинансового сектора фиктивна. По данным МСФО и US GAAP за 2012 г., внешний банковский долг 30 крупнейших частных компаний составил около 40 млрд долларов, остальных частных компаний — около 20 млрд долларов, 35 млрд долларов приходится на еврооблигации. Эти заимствования в размере 95 млрд долларов составляют 40% всего корпоративного долга. Остальная часть — заимствования на сумму около 50 млрд долларов в иностранной валюте и 100 млрд долларов в рублях — вызывает вопросы [19].

Привлекать рублевые заимствования у иностранных кредиторов могут только крупнейшие компании с инвестиционным рейтингом, в основном государственные. Отсюда следует, что порядка 150 млрд долларов внешнего долга частного сектора (около 60%) привлечено от компаний, связанных с акционерами российских компаний. Значительная часть этого долга (как минимум, его рублевая часть) могла быть создана искусственно для налоговой оптимизации. Дивидендные выплаты маскируются под проценты по кредитам, чтобы уменьшить налогооблагаемую прибыль в России. Другая задача, которую решают кредиты, привлеченные от акционеров, — защита бизнеса.

Еще одной важной чертой внешних заимствований частных и государственных компаний является то, что значительная часть кредитов от реальных иностранных партнеров тратится не на реальные инвестиции, а на слияния и поглощения. По оценке Интерфакс-ЦЭА, не менее 60 млрд долларов внешнего долга приходится на долги, связанные со сделками по слияниям и поглощениям (примерно четверть суммы рыночного долга небанковского сектора) [19].

Основные вызовы. Риски в долговой сфере

Важным аспектом государственного долга и управления им является проблема так называемых условных обязательств. С. А. Сторчак отмечает, что условные обязательства бюджета представляют собой финансовую категорию, отсутствующую в Бюджетном кодексе. Это обязательства, которые возникают у государства при определенных обстоятельствах в будущем. Например, как показали события второй половины 2008–2009 гг., полностью оправдались общественные настроения в части принятия властями конкретных мер по предотвращению краха банковской, а вместе с ней и финансовой, систем как отдельных стран, так и международной валютно-финансовой системы в целом.

Исходя из опыта зарубежных стран, С. А. Сторчак перечисляет условные обязательства, существующие в нескольких основных формах:

- государственные гарантии и системы государственного страхования;
- пенсионные обязательства будущих периодов;
- обязательства региональных и местных властей;
- обязательства в рамках государственно-частного партнерства;

- обязательства предприятий (корпораций, акционерных обществ) с государственным участием;
- обязательства по поддержанию жизнедеятельности и стабильности финансовой системы [22, с. 253].

В мире, в том числе в ведущих развитых странах, наблюдается устойчивый рост условных обязательств. Актуальна эта проблема и для нашей страны. В настоящее время в России продолжается реформа пенсионной системы. Проведя анализ доходов и расходов бюджета Пенсионного фонда России, эксперты пришли к выводу, что в долгосрочном периоде пенсионная система станет устойчиво дефицитной. Официальные прогнозы в плане фискальной нагрузки могут быть заниженными из-за неблагоприятно складывающейся демографической ситуации. По оценкам Standard&Poors, Россия столкнется с серьезными проблемами (уменьшением численности работающего населения, увеличением числа пенсионеров, ростом расходов на здравоохранение), что может привести к росту государственного долга до 124...585 % ВВП в 2050 г. [23, 26]. Таким образом, стареющее население представляет собой источник будущих значительных затрат, что не находит отражения в текущих бюджетных прогнозах.

Неучтенные риски, связанные с внешней частной задолженностью России, а также квазисуверенной задолженностью могут привести к необходимости дорогостоящих антикризисных мер, которые потребуют средств госбюджета и Резервного фонда.

Еще раз подчеркнем, что полного всеобъемлющего учета всех условных обязательств, накопленных правительствами, нет, что приводит к отсутствию у властей возможности эффективно управлять этими обязательствами и возникающими рисками.

Основной проблемой в области государственной и частной задолженности различных стран, в том числе и России, остается отсутствие возможности устойчивого рефинансирования долга за счет внутренних и внешних заимствований в необходимых объемах и на благоприятных условиях. Способность осуществлять внешние займы ограничивается не только сравнительно низким кредитным рейтингом Российской Федерации, но и риском сокращения доступа на рынки заимствований по причинам, не зависящим от Российской Федерации (политическая ситуация в мире, долговые кризисы в отдельных странах и регионах и т. д.). Следует учитывать, что сохраняется относительная структурная слабость экономики Российской Федерации — ее высокая зависимость от колебаний мировых цен на энергоносители. К рискам, связанным со структурой долга Российской Федерации, относятся:

- исторически сложившаяся достаточно высокая стоимость обслуживания государственного внешнего и внутреннего долга;
- ограниченные возможности рефинансирования государственного внешнего долга за счет внутренних заимствований без существенного ухудшения условий долга, например по срокам;
- неконтролируемые риски корпоративных, в том числе квазисуверенных, заимствований.

Для России велики риски, связанные с неэффективностью госрасходов. Известно, что в последнее время Правительство Российской Федерации использовало свои значительные возможности по расходованию бюджетных средств для решения (или снижения остроты) экономических и социальных проблем. Антикризисные меры российского правительства, по некоторым оценкам, были одними из наиболее значительных в мире.

Можно предположить, что тех возможностей для антикризисных мероприятий, которые были в 2009–2010 гг., у России сейчас нет. Если в предкризисный период (по состоянию на февраль — март 2009 г.) Резервный фонд Российской Федерации максимально составлял 137,34 млрд долларов (12,5 % ВВП), то на 01.08. 2013 г. — лишь 85,35 млрд долларов (4,2 % ВВП) [24]. Расчеты Минфина показывают, что средств Резервного фонда хватит только на один год, если из-за кризиса цена на нефть упадет вдвое до 2019 г.

В настоящее время идут активные дискуссии по вопросу использования средств Фонда национального благосостояния (ФНБ). Из него планируется выделить 450 млрд рублей на инфраструктуру, 100 млрд рублей для кредитования малого и среднего бизнеса. Не отрицая необходимости активизации инвестиционного процесса в России и стимулирования экономики, подчеркнем, что при использовании средств резервных фондов свобода маневра в случае кризиса ограничивается.

Замедление экономического роста и снижение цен на сырьевые товары в случае ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры будут ограничивать рост доходов бюджета. Имеющиеся у Правительства Российской Федерации возможности — активы, накопленные в резервных фондах, приватизация государственных предприятий или заимствования на финансовых рынках — неограничены и могут быть использованы лишь для финансирования умеренного дефицита бюджета в долгосрочном плане.

Способность Правительства сбалансировать тенденции к росту расходов в условиях ухудшения состояния экономики России в конечном счете будет влиять на кредитоспособность страны. Как отмечают аналитики рейтингового агентства Standard&Poors, если Правительство России примет решение об использовании резервов в целях популистских (или чрезмерных) расходов, то это может привести к негативным последствиям для суверенного рейтинга России [25].

Тенденции в долговой сфере акцентируют сегодняшние проблемы экономики Российской Федерации: низкую прозрачность компаний и сфер деятельности и, по сути, теневой характер экономики, неблагоприятный инвестиционный климат, отток капитала, офшоризацию бизнеса. Нынешнее увеличение государственного и частного долга обусловлено прежде всего затратностью и низкой эффективностью экономики России.

На первый план вышла проблема совершенствования хозяйственного механизма за счет более рационального использования государственных и частных заимствований. Важно выработать эффективную стратегию управления долгом, увязав ее с общей политикой стимулирования экономического роста. Одной из актуальных задач является корректировка целей привлечения долга: необходимо усилить его производительный характер. Заимствования должны стимулировать хозяйственную активность, способствовать расширению производства и занятости и, в конечном счете, являться источником увеличения национального богатства.

Список литературы

1. OECD StatExtracts // http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=MEI_FIN (дата обращения 12.04.2013)
2. Global Financial Stability Report. International Monetary Fund. October 2012 // www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2012/02/pdf/text.pdf (дата обращения 01.04.2013).
3. Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации // http://www1.minfin.ru/ru/public_debt/internal/structure/total/ (дата обращения 12.04.2013).
4. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2013–2015 гг. // http://www1.minfin.ru/ru/public_debt/policy/ (дата обращения 12.04.2013).
5. www.minfin.ru/ru/opendata/index.php (дата обращения 03.09.2013).
6. Глазьев, С. Ю. О целях, проблемах и мерах государственной политики развития и интеграции: науч. докл. / С. Ю. Глазьев. — М., 2013.
7. Иванова, Н. Эффективность госрасходов в России: обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России/Н. Иванова, М. Каменских // http://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press_center/Review_20110113.pdf (дата обращения 09.04.2013).
8. Власов, С. А. Роль бюджетной политики в условиях финансово-экономического кризиса / С. А. Власов, А. А. Пономаренко // Ж. Новой экономической ассоциации. — 2010. — № 6.

9. Медведев считает очень высокой долю госрасходов в ВВП <http://ria.ru/economy/20111028/473531953.html> (дата обращения 12.04.2013).
10. Днепроvская, И. В. Государственная составляющая в модели комплекса национальных интересов страны / И. В. Днепроvская // Современная экономика: проблемы и решения. — 2010. — № 8 (8).
11. Красс, М. С. Динамика затратной экономики / М. С. Красс, С. Э. Цвирко, В. А. Юрга // Финансы и бизнес. — 2012. — № 3.
12. http://www.socpol.ru/atlas/overviews/social_sphere/kris.shtml (дата обращения 15.04.2013).
13. Институциональная среда российских регионов: специальный отчет FitchRatings. — 2012. — 11 апр. // http://www.fitchratings.com/creditdesk/reports/report_frame.cfm?rpt_id=675056 (дата обращения 15.04.2013).
14. Российские РМОВ в 2013–2014 гг.: слабые теряют возможность маневрирования, однако сильные должны сохранить кредитоспособность: обзор Standard&Poors. 12 ноября 2012 г. // <http://www.standardandpoors.com/prot/ratings/articles/ru/ru/?articleType=HTML&assetID=1245343321677> (дата обращения 15.04.2013).
15. www.riarating.ru (дата обращения 03.09.2013).
16. Внешний долг Российской Федерации в национальной и иностранной валюте // http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_currency.htm (дата обращения: 05.02.2011).
17. Чистая позиция по внешнему долгу Российской Федерации на 1 января 2013 г. (по секторам экономики) // http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_sector_12_4.htm&pid=svs&sid=chpoz (дата обращения 31.08.2013)
18. Arakelyan, M. Russia's quasi-sovereign debt. — January 27, 2011/M. Arakelyan, T. Nestmann // Сайт Deutsche Bank. Систем. Требования: Adobe Acrobat Reader. URL: http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000269066.pdf (дата обращения: 05.02.2011).
19. Матовников, М. Удивительно прозрачная юрисдикция / М. Матовников // Эксперт. — 2013. — № 35 (865).
20. Внешний долг Российской Федерации (аналитическое представление) http://cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_an_new.htm& (дата обращения 31.08.2013).
21. http://www.budgetrf.ru/Publications/mert_new/2013/MERT_NEW201303282002/MERT_NEW201303282002_p_006.htm (дата обращения 03.09.2013).
22. Сторчак, С. А. Условные обязательства / С. А. Сторчак. — М.: АСТ; Зебра Е, 2009.
23. Старение населения — 2010: Российская Федерация: отчет Standard&Poors. Дата публикации 10.02.2011 // <http://www.standardandpoors.com/ratings/articles/ru/ru/?articleType=HTML&assetID=1245318586827> (дата обращения 11.04.2013).
24. Совокупный объем средств Резервного фонда <http://www1.minfin.ru/ru/reservefund/statistics/volume/index.php?id4=5796> (дата обращения 04.09.2013).
25. Штукенброк, К. Может ли Россия отказаться от популистской бюджетной политики в отношении расходов? / К. Штукенброк // www.standardandpoors.com/ratingsdirect. 15 октября 2012 (дата обращения 15 апреля 2013 г.).
26. Кузнецов С.В., Иванов С.А., Широнова С.А. Старение населения как вызов развитию экономики России / С.В. Кузнецов, С.А. Иванов, С.А. Широнова // Экономика и управление. — 2012. — №9. — С. 14–40

А. П. Цыпин¹, Д. Н. Тимофеев²

ИЗУЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В 1930–2011 ГОДАХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

Локомотивом современной экономики является промышленность. Ее развитие способствует росту в остальных секторах экономики, а также оказывает влияние на уровень жизни населения страны. К сожалению, сегодня промышленность России находится не в лучшем состоянии. По сути, активно инвестируется и, как следствие, развивается лишь одно направление — «Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых» (подраздел СА, согласно ОКВЭД). Остальные подразделы испытывают дефицит кредитных ресурсов, инвестиционных вливаний, наукоемких технологий, инновационных продуктов, грамотного менеджмента и маркетинга.

Цель настоящего исследования — изучение состояния и перспектив развития [11] промышленного производства в России за период 1930–2011 гг. на основе статистических методов.

Чтобы лучше понять причины происходящих в настоящее время событий, обратимся к анализу исторических временных рядов (долговременных или ретроспективных временных рядов) [10]. Изучение развития основных промышленных показателей за длительный период времени позволяет выявить специфику проблем российской промышленности, найти пути их решения и предотвратить появление новых проблем. Важным вопросом при составлении исторических временных рядов является наличие источников статистических данных. В нашем случае использовались статистические сборники и ежегодники, а также научные работы отечественных и зарубежных авторов. Перечисленные материалы можно разделить на прямые и косвенные.

К *прямым источникам* статистической информации, в которых приведены официальные данные о промышленном производстве за различные временные отрезки, согласно работе В. М. Симчеры «Энциклопедия статистических публикаций», относятся:

1) статистические сборники, непосредственно характеризующие рассматриваемый вид деятельности (отрасль): Фабрично-заводская промышленность СССР (1919–1930 гг.); Фабрично-заводская промышленность РСФСР (1923, 1925, 1926, 1927, 1929, 1930 гг.); Промышленность СССР (1936, 1957, 1964, 1988 гг.); Промышленность России (1993, 1995, 1996, 1998, 2000, 2002, 2005, 2008, 2010, 2012 г.);

2) статистические ежегодники общероссийского масштаба, в которых для освещения состояния промышленности отведен лишь один раздел: Народное хозяйство СССР (1958–1990 гг.); Народное хозяйство РСФСР (1958–1990 гг.); Россия в цифрах (с 1991 г.); Российский статистический ежегодник (с 1991 г.); Регионы России. Социально-экономические показатели (с 1991 г.).

Косвенные источники — это материалы, являющиеся результатом изучения какой-либо научной темы. Ярким примером является работа В. М. Симчеры [6], в которой автор основное внимание уделяет темпам развития промышленного производства и циклам развития. При этом применяются два подхода периодизации: разделение по десятилетиям (рис. 1) и по периодам правления политических лидеров. Промышленность в рассматриваемой работе характеризует-

¹ Александр Павлович Цыпин, доцент кафедры статистики и эконометрики Оренбургского государственного университета, канд. экон. наук, e-mail: zipin@yandex.ru

² Дмитрий Николаевич Тимофеев, доцент кафедры управления персоналом, сервиса и туризма Оренбургского государственного университета, канд. сельскохозяйств. наук, e-mail: dntimofeev@mail.ru

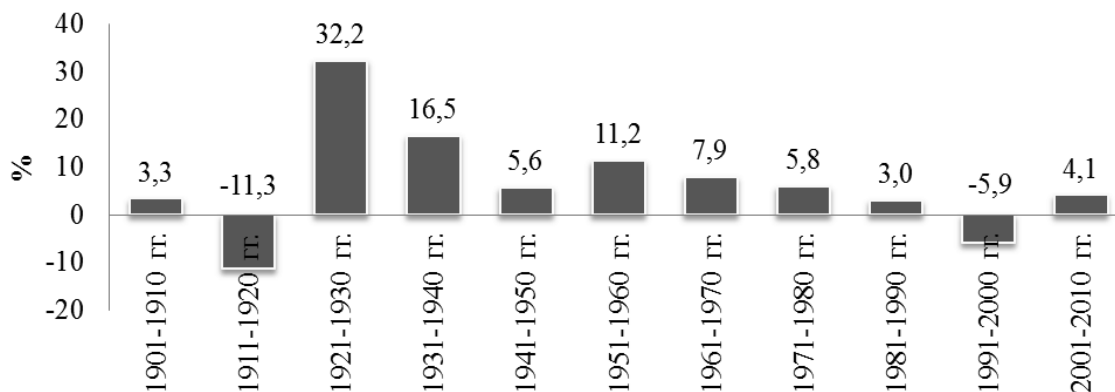


Рис. 1. Среднегодовые темпы прироста промышленной продукции, % (составлено по материалам [6], оценки за 2001–2010 гг. — авторские)

ся ограниченным кругом показателей, но за длительный промежуток времени (1900–2000 гг.). Возможно, в отечественной практике это единственный научный труд, охватывающий такой продолжительный отрезок времени.

Еще одним немаловажным вопросом при составлении исторических временных рядов является несопоставимость уровней временного ряда [9] из-за несоблюдения принципа равноотстоящих дат, применения различных методик исчисления показателей, изменения территориальных границ, использования различных мер, а также из-за инфляционных процессов.

В ходе исследования для решения проблемы несопоставимости данных из-за изменения территориальных границ рассматривалась только территория РСФСР, которая наиболее приближена к территории Российской Федерации. При отсутствии данных по РСФСР использовались данные по СССР с поправкой на долю РСФСР в общем объеме производства.

Производился пересчет некоторых показателей из-за смены единицы измерения. К примеру, минеральные удобрения до 1963 г. учитывались в тоннах, а с 1963 г. этот показатель пересчитывался на 100 % содержания питательных веществ с помощью общепринятых коэффициентов.

Для решения проблемы несопоставимости данных из-за использования различных методик (введение ОКВЭД вместо ОКОХН) выполнялась перегруппировка показателей: к виду деятельности «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» отнесена электроэнергетика; к добыче полезных ископаемых — топливная промышленность; к обрабатывающим производствам — все оставшиеся отрасли промышленности. Полученная группировка довольно условна и не учитывает многих факторов. По нашему мнению, при отсутствии более подробной исходной информации возможно подобное приближение.

Отметим, что исследование не охватывало некоторые показатели по различным причинам. Так, не был произведен анализ некоторых натуральных показателей промышленного производства из-за отсутствия статистической информации за весь исследуемый период. Например, отсутствовала возможность анализа производства сборных и железобетонных конструкций и изделий, так как данный вид продукции начал производиться и учитываться с 1950 г. Данные по производству шифера и кровельных материалов публиковались с периодичностью в 5 лет до 1950 г. Аналогичная ситуация с производством клееной фанеры.

Не выполнялся анализ трудовых ресурсов промышленного производства в силу непостоянства публикации данных и изменения методики учета трудовых ресурсов. По этой же причине невозможен анализ состояния и движения основных фондов промышленного производства.

Данное исследование не охватывает стоимостные показатели, характеризующие состояние промышленности в России. Основная причина — несопоставимость данных из-за инфляционных процессов. Применение индексов промышленного производства для корректировки невозможно из-за отсутствия официальной статистики цен в СССР.

По результатам изучения официальных статистических сборников и ежегодников, а также сопоставления полученного материала были сформированы 24 исторических временных ряда, охватывающих три раздела (согласно ОКВЭД) за период 1930–2011 гг.: Раздел С. Добыча полезных ископаемых; Раздел D. Обрабатывающие производства и Раздел E. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Для иллюстрации результатов проведенной работы обратимся к показателям добычи основных углеводородов (рис. 2): угля (C_1), млн т, нефти, включая газовый конденсат (C_2), млн т, и природного газа (C_3), млрд м³. По всем трем временным рядам прослеживается достаточно сложная тенденция с множеством структурных изменений. При этом можно выделить закономерность, которая заключается в последовательной востребованности приведенных ресурсов: уровень добычи угля значительно выше на ранних периодах, далее (с 1950-х по 1970-е гг.) наблюдается резкий рост добычи нефти, что связано с освоением новых месторождений и повышенным спросом на мировом рынке, и, наконец, снижение мирового спроса на нефть привело к росту добычи газа с 1970-х по 1980-е гг.

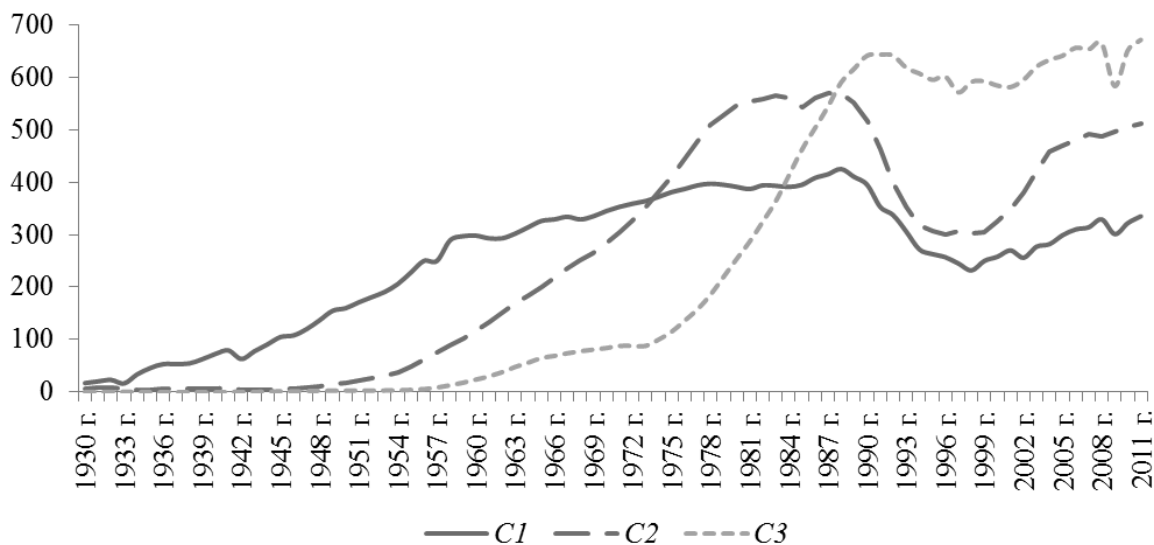


Рис. 2. Динамика добычи углеводородов в России

Отсюда можно сделать вывод о росте интереса к добыче в России того или иного ресурса в зависимости от мировой конъюнктуры, что способствует пополнению бюджета за счет поставки углеводорода, пользующегося повышенным спросом, по высокой цене.

Отметим резкий спад добычи под влиянием распада СССР, что объясняется приватизацией промышленных предприятий, выстраиванием новых отношений между государством и собственниками, а также разрывом внутрисоюзных и международных взаимоотношений.

Для формализованного подтверждения выдвинутого предположения о структурных изменениях можно использовать тест на сравнение средних, т. е. проверить гипотезу о равенстве средних на разных интервалах временного ряда. Для этого используют t-статистику Стьюдента либо F-статистику Фишера, но при этом не учитываются рост или снижение на выделенном

отрезке. На наш взгляд, правильнее обратиться к тесту Чоу на структурную стабильность, суть которого заключается в проверке стабильности параметров регрессионной модели. Тестируется гипотеза о сходстве параметров до и после некой контрольной точки, обозначающей предполагаемое наличие внешних шоков, обусловивших изменения в генерации уровней временного ряда.

После выделения контрольных точек процедура была реализована с помощью пакета программ EViews 8. Согласно полученным в табл. 1 фактическим значениям F-статистики (статистически значимы, так как p -уровень не превышает 0,05), гипотеза о структурной стабильности тенденции во всех трех случаях отклоняется, т. е. подтверждается наше предположение о наличии выделенных точек смены тенденции.

Таблица 1

Результаты проведения теста Чоу на структурную стабильность временного ряда

Показатели добычи	Точки перелома тенденции (годы)	F-статистика Фишера	p -уровень значимости
Угля (C_1)	1958, 1988, 1998	534,17	0,00
Нефти, включая газовый конденсат (C_2)	1980, 1988, 1994, 1999, 2004	19,54	0,00
Естественного газа (C_3)	1973, 1991, 2001	381,74	0,00

Далее оценим величину упущенной выгоды из-за снижения объемов добычи под влиянием «развала» Советского Союза и последующих событий. Для этого построим прогноз рассматриваемых показателей на основе линейного тренда (табл. 2). Первая и третья модели указывают на достаточно высокий уровень подгонки, так как коэффициент детерминации близок к единице. Что касается тренда, описывающего добычу нефти, то значение $R^2=0,32$ указывает на низкое качество модели, обусловленное незначительным периодом, на основе которого строится тренд. Считаем, что этим можно пренебречь, так как нашей целью является оценка расхождений между фактическими уровнями и теоретическими (полученными на основе тренда).

Таблица 2

Значения параметров линейных трендов, описывающих динамику добычи углеводородов в России

Показатели добычи	Период оценки	Уравнение линейного тренда	R^2 ; $F_{\text{факт}}$
Угля (C_1)	1958–1988	$\tilde{C}_{1t}=285,88 + 4,48t_t$	0,95; 526,74
Нефти, включая газовый конденсат (C_2)	1980–1988	$\tilde{C}_{2t}=548,86 + 1,92t_t$	0,32; 3,30
Естественного газа (C_3)	1973–1991	$\tilde{C}_{3t}=1,09 + 34,86t_t$	0,99; 1132,22

Для оценки величины упущенных выгод из прогнозных значений добычи углеводородов вычитались фактические значения, в результате получены величины расхождений в добыче при развитии по линейному сценарию (рис. 3). Согласно приведенным данным, недополучение за весь период составляет по добыче угля 4134,1 млн тонн, нефти — 4052,6 млн тонн, естественного газа — 8244,1 млрд м³.

Оценим величину упущенной выгоды в стоимостном выражении при условии, что все «излишки» добычи направлялись на экспорт. Для этого составим временной ряд средних экспортных цен за 1989–2011 гг.

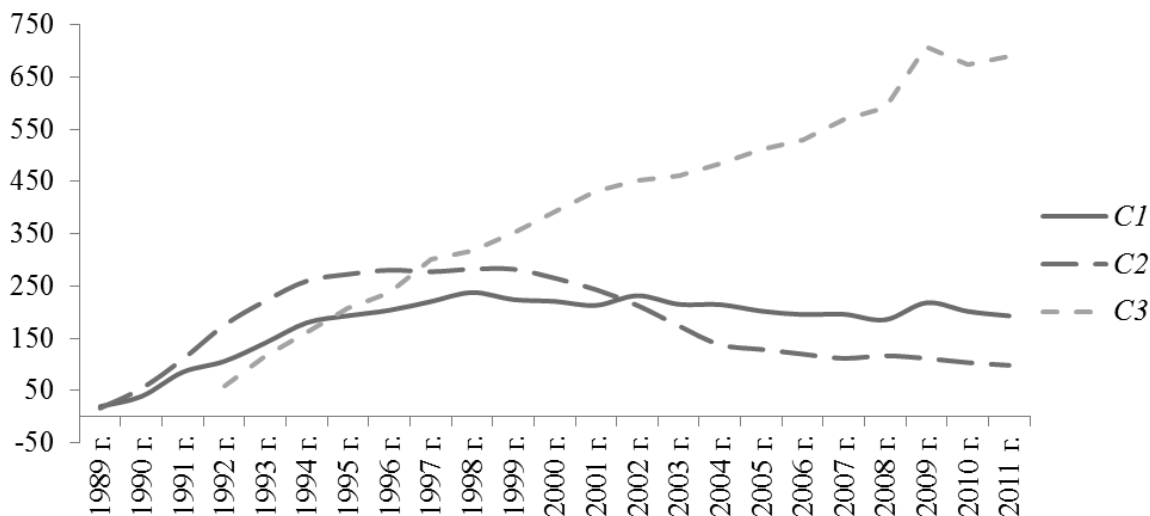


Рис. 3. Величина отставания добычи углеводородов от тенденций, наметившихся в 1980-х гг.

Сведения за 1989 и 1990 гг. взяты из ежегодника Внешние экономические связи СССР в 1990 г., цены в 1991 г. получены как средняя из смежных значений, остальная информация (1992–2011 гг.) составлена на основе Российского статистического ежегодника. В итоге получены суммы упущенных выгод в результате отставания фактического уровня добычи углеводородов от наметившейся в 1980-х гг. тенденции (рис. 4).

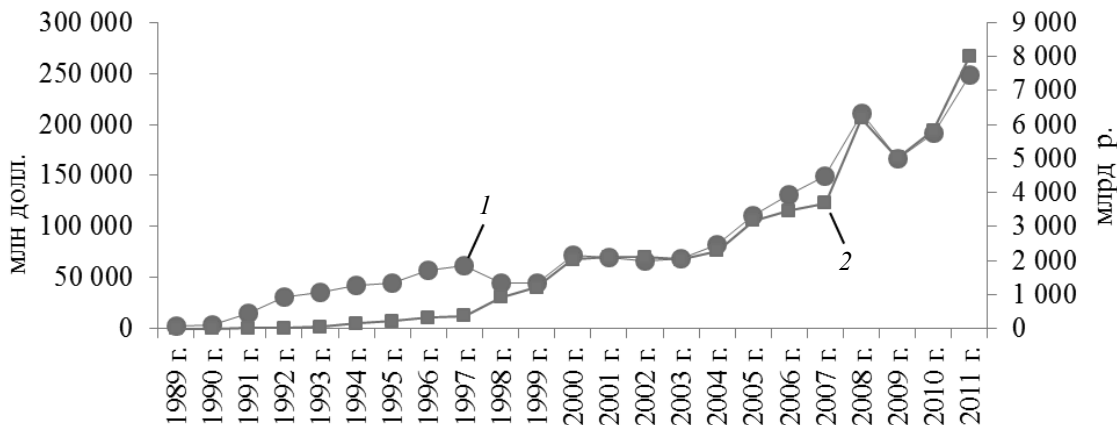


Рис. 4. Динамика суммы упущенных выгод от добычи углеводородов в России в млн долларов (1) и в рублях (2)

Данные рис. 3 свидетельствуют о значительных упущенных выгодах. Для иллюстрации можно сравнить полученные значения с ВВП России за данный период. Так, в отчетном периоде (2011 г.) доля недополучения составляла 14,3 % от валового продукта. Если предположить, что около 50 % от стоимости добытых полезных ископаемых отходит государству в виде налога на их добычу и таможенных пошлин на вывоз товаров, то в 2011 г. бюджеты всех уровней недосчитались 3995,2 млрд рублей, что сопоставимо с расходами консолидированного бюджета на национальную экономику.

Выводы

1. Накопленный статистический материал в области промышленного производства позволяет без особых усилий составлять исторические временные ряды основных показателей за продолжительный период (1930–2011 гг.).

2. Анализ исторических временных рядов, характеризующих добычу углеводородов, показал, что динамика рассматриваемых показателей является сложной, с множеством структурных изменений, при этом быстрый рост добычи каждого вида ресурса в определенные периоды времени соответствует повышению иностранного спроса и практически не коррелирует с внутренним потреблением.

3. «Грубая» оценка упущенных выгод от добычи рассматриваемых полезных ископаемых в результате смены наметившейся в 1980-х гг. тенденции (под влиянием событий, связанных с распадом СССР) указывает на значительные объемы недополучения ВВП и бюджетных отчислений.

Таким образом, изучение исторических временных рядов позволяет дать научно обоснованное, а следовательно, доказательное представление истории страны на всех этапах ее развития по единому плану собранных и системно представленных цифр и фактов.

Список литературы

1. Карлик, А. Е. Стратегическое планирование промышленного развития в федеральных округах России: методологический аспект / А. Е. Карлик, В. Е. Рохчин // Вопросы экономики и права. — 2012. — № 44. — С. 7–12.

2. Карлик, А. Е. Инновационные аспекты развития предприятий: монография / А. Е. Карлик [и др.]; СПб гос. ун-т экономики и финансов. — СПб., 2009.

3. Карлик, А. Е. Инновационные аспекты развития предприятий: монография / А. Е. Карлик, А. В. Кондратьева, В. Е. Рохчин; СПб ун-т экономики и финансов. — СПб., 2011.

4. Песоцкая, Е. В. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса / Е. В. Песоцкая // Экономическое возрождение России. — 2005. — № 4. — С. 80–87.

5. Песоцкая, Е. В. Менеджмент: учебник для бакалавров / Е. В. Песоцкая, О. В. Русецкая, Л. А. Трофимова; под ред. А. Н. Петрова; СПб гос. ун-т экономики и финансов. — М., 2011.

6. Симчера, В. М. Развитие экономики России за 100 лет: 1900–2000. Исторические ряды, вековые тренды, периодические циклы / В. М. Симчера. — М.: ЗАО «Изд-во Экономика», 2007. — 683 с.

7. Тимофеев, Д. Н. Вопросы анализа рыночного потенциала промышленного предприятия / Д. Н. Тимофеев // Экономические науки. — 2009. — № 51. — С. 56–61.

8. Тимофеев, Д. Н. Рыночный потенциал промышленной фирмы / Д. Н. Тимофеев // Вестник экономической интеграции. — 2008. — Т. 1. — № 4. — С. 68–77.

9. Цыпин, А. П. Сопоставимость показателей, явлений и процессов во времени: постановка проблемы / А. П. Цыпин // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2010. — № 13 (119). — С. 243–248.

10. Цыпин, А. П. Методика статистического исследования макроэкономической динамики на основе исторических временных рядов / А. П. Цыпин // Экономика и предпринимательство. — 2013. — № 10. — С. 282–288.

11. Беляева Д. А. Прогнозирование тенденций структурных изменений развития предпринимательства в посткризисной период. / Д. А. Беляева // Экономика и управление. — 2012. — № 3. — С. 109–111.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

В. Б. Сироткин¹

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СРЕДЫ: ВЫВОДЫ ТЕОРИИ МИРОСИСТЕМНОГО АНАЛИЗА И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Чтобы ответить на вопрос, движется ли наша хозяйственная среда в направлении капиталистической экономики избытка или после переходного периода 1990-х гг. возвращается к традиционной динамике, воспользуемся теориями миросистемного анализа и институциональной. Идентифицируем события окружающей нас действительности согласно положениям этих теорий и покажем, какие заключения можно сделать, используя такой подход. Рассматривая хозяйственную среду, мы попытались ответить на вопрос «Что это?» и сознательно избегали попыток ответов на вопросы «Почему это?» и «Как это должно быть?».

В современном обществоведении наиболее распространены системная, культурологическая и эволюционная научные исследовательские схемы.

Системная исследовательская схема описывает и объясняет общества и общественные изменения как результат целерационального проектирования и управления. Общественная система выступает как целое, взаимосвязанное со своими частями. Разные научные дисциплины дают свое определение сфер взаимодействия целого и его подсистем. Обществоведы — сторонники системного подхода — склонны объяснять причины изменений намеренным поведением агентов, возникающим при появлении мотивов и стимулов. Такая схема: а) отвечает амбициям обществоведов (экономистов, политологов, социологов и менеджеров) и идеологов, утверждающих их значимость в процессах преобразований; б) позволяет использовать отдельные методы, распространенные у ученых-естественников, и за счет этого претендовать на научность выводов и рекомендаций.

С точки зрения *культурологического* подхода общество представляет собой единство культуры и социальности, возникающее и меняющееся в результате взаимодействия традиционных ценностей и рациональных целей. Экономическим преобразованиям препятствуют традиционные ценностные ориентации в общественном сознании, блокирующие целевые капиталистические модернизации. Подход утверждает главенствующую роль базовых ценностей при осуществлении общественных изменений.

Эволюционный подход: а) описывает траектории развития общества как результат предшествующей эволюции субъектов хозяйствования; б) признает наследование ими основных признаков; в) допускает изменчивость наследуемых признаков (мутаций) под воздействием неблагоприятных условий и случайных переходов на другие траектории неравновесных про-

¹ Владислав Борисович Сироткин, заведующий кафедрой менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения, д-р экон. наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ.

цессов; г) понимает объект как самоорганизующийся организм, меняющийся под воздействием комбинаций «необходимости» и «случая», которые образуют регулярности, а не на основе директивных решений. Данная исследовательская схема отрицает состояние равновесия объектов исследования. Она утверждает, что деятельность по рационализации общества малорезультативна, а глубинные общественные структуры, которые невозможно изменить, обладают безусловным приоритетом, определяющим траекторию движения. Если основной объяснительной категорией системного подхода выступает система, то в эволюционном подходе — процесс. Эволюционные теории можно отнести к объективным теориям об обществе.²

Каждый из представленных подходов претендует на обладание истиной — тем, что продемонстрировано и может быть продемонстрировано повторно.

Структура миросистемы капитализма

Капиталистическая миросистема — это система иерархического неравенства распределения благ, основанная на концентрации определенного типа производства и обмена в ограниченных зонах, которые становятся центрами высокого накопления капитала. Концентрация производства и обмена обеспечивает выживание этих относительных монополий. Перемещение центров концентрации капитала возникает, когда не удается преодолеть внутренние системные противоречия очередной такой монополии. Для уничтожения монополий используются те же меры, которые принимаются для их поддержания [1].

Современная миросистема капитализма характеризуется тремя определяющими признаками:

- стремлением к постоянному накоплению капитала в центре системы;
- разделением труда между центром и периферией;
- использованием власти для обеспечения устойчиво высокой нормы прибыли и воспроизводства капитала.

Центр миросистемы капитализма представляет собой зону монополизации рынков, где достаточно ресурсов для всех крупных компаний, что делает возможным договорное поведение элит. Монопольные рынки позволяют крупным производителям сохранять избыток производственных мощностей, выступающий необходимым условием возникновения инноваций, за счет которых центр сохраняет удовлетворительную норму прибыли на капитал. Эта зона создает условия для получения прибыли в системе, выступает как центр силы и власти, решает, какие действия участников системы легитимны, а какие подрывают капитализм. Сегодня США — центр силы и власти — удерживают формально самостоятельные страны в приемлемом для центра капитала виде разнообразными механизмами (монетарный порядок, торговые договоры, военное присутствие, общие ценности и др.), позволяющими извлекать глобальную ренту без грубого принуждения. В настоящее время 900 крупных компаний являются основой экономики, военной и политической безопасности США (30 млн работающих — 25 % рабочей силы страны) и обеспечивают гарантированное удержание мировых рынков. Задача государства — помогать крупному бизнесу, вокруг которого образуется конкурентная среда для 5 млн мелких и средних фирм и 20 млн индивидуальных предпринимателей [5].

Известный американский финансист Дж. Сорос представляет систему мирового капитализма в виде гигантской циркуляции, перекачивающей капитал на финансовые рынки и в компании в центре, а потом распределяющей его на периферию в форме кредитов и инвестиций либо через многонациональные корпорации. Международная конкуренция за капитал стимулирует создание привлекательных условий для его удержания. В таком обороте денежных потоков

² Объективные теории — детерминированные теории, в которых бытие определяет сознание. В субъективных теориях сознание определяет бытие.

сохранение капитала становится для страны важнее других социальных целей, поэтому, когда в мировой экономике начинается кризис, политическое давление стремится разорвать систему на части. Неотъемлемой чертой представленной системы являются периодические обострения системного риска и движение по траектории «подъем — спад» [6].

Периферия капитализма представлена слабыми государствами. Из этой зоны идет отток ресурсов в центр. Средств для формирования эффективного государства здесь недостаточно и функции по распределению общественных благ (безопасность, образование, здравоохранение и др.) берут на себя внесистемные элементы (мафия, этнические землячества, сети патронажной зависимости и другие формы самоорганизации). Элиты периферии постоянно конфликтуют, дробятся и не позволяют сформироваться сильной государственной власти, способной подчинить их себе. Демографический рост в этой зоне опережает темпы создания богатства (мальтузианская ловушка) — доходов недостаточно для содержания организационной силы (бюрократии и армии).

Полупериферия миросистемы капитализма — внешняя граница центра миросистемы — возникает там, где бюрократии принудительно группируют и концентрируют ресурсы в надежде включить свои элиты в центр системы.

Согласно итальянскому экономисту и социологу Дж. Арриги (1937–2009), развитие капитализма — это 500 лет последовательных финансовых экспансий и смена центров власти и силы. Экспансия капиталистического накопления создает ресурсы для финансовой экспансии: инвестиции в материальную экономику становятся неоправданно рискованными, и владельцы капитала переключаются на ликвидность. После второй половины XX в. доступ в число стран — членов ядра миросистемы капитализма обеспечивался инвестициями из США в поисках дешевой рабочей силы (в 1950 – 1960-х гг. — в Японию; в 1970 — середине 1980-х гг. — в Гонконг, Сингапур, Ю. Корею и Тайвань; с середины 1980-х гг. — в Китай, Вьетнам и страны АСЕАН) в обмен на трудоемкий экспорт. Во время финансовых экспансий усиливается поляризация капитала в мировом масштабе. Конкуренция между странами за мобильный капитал создает спрос на финансы. Под давлением конкуренции фазу материальной экспансии сменяет фаза финансовой экспансии, а когда последняя исчерпает себя, начинается период международного хаоса, завершающийся появлением новой державы-гегемона. Кризис порождает силу, способную воссоздать систему на более широкой основе — ряд стран включается в полупериферию системы, а другие как избыточные попадают на периферию.

Трансформации капиталистической миросистемы

Получение реальных крупных прибылей, необходимых для накопления капитала, возможно только в условиях монополии, поддерживаемой государством. Согласно классической экономической теории, в условиях эффективной конкуренции на свободном рынке получаемая прибыль позволяет капиталисту с трудом сводить концы с концами и недостаточна для накопления капитала. Для концентрации капитала требуется асимметрия — неравенство участников национальных и международных рынков. Государственная власть может способствовать формированию и поддержанию необходимых для накопления капитала рыночных асимметрий следующими способами:

- ограничивать вход на рынок для отдельных участников;
- разрешать, запрещать и преследовать монополистов;
- предоставлять субсидии и льготы отдельным производителям;
- выступать главным покупателем на национальном рынке и контролировать часть спроса на мировом;
- регулировать цены на отдельные товары и услуги, в том числе за счет мер монетарного характера;

- поддерживать крупных капиталистов, не желающих идти на уступки трудящимся.

Центр капитализма выделился на Западе там, где механизмы взаимоусиления и самоорганизации власти и бизнеса смогли запустить и поддерживать экономический рост. Наличие эффективных государственных бюрократий, способных генерировать и распределять общественные блага, позволило сформировать демократии и средний класс, поддерживающий миросистемный порядок капитализма. Согласно военно-налоговой теории Чарльза Тилли и Стайна Роккана, становление государства осуществляется под воздействием двух видов деятельности по формированию и поддержанию эффективной армии и налоговой системы для предоставления общественных благ (дорог, школ, больниц и др.). В Западной Европе вооруженные группы во главе с монархами там, где вооруженное насилие не помогало, договаривались со своими подданными в обмен на их послушание взять на себя создание и распределение общих благ. Те государства, где институты и организации (парламенты, суды, бюрократии и др.) обеспечивали лучшие условия для экономического роста, становились в разные периоды центрами капиталообразования (Венеция, Голландия, Англия, США). Современная финансовая гегемония США определяется в первую очередь тем, что: а) мировые цены на нефть устанавливаются в долларах США, а их значение находится в обратной зависимости от курса доллара; б) рейтинги кредитной надежности ценных бумаг, компаний и государств устанавливают три американских рейтинговых агентства; в) нормативы достаточности собственного капитала для банков (правила Базель 1, 2, 3) контролирует ФРС США.

Современные проблемы капитализма

Современные проблемы капитализма обусловлены его взаимосвязанными экономическими и идеологическими противоречиями.

Основное экономическое противоречие капитализма заключается в том, что для накопления капитала необходимо расширить сбыт товаров и услуг. Для повышения платежеспособного спроса требуется увеличение вознаграждения за труд, что ведет к росту издержек производства на оплату труда, уменьшению нормы прибыли и препятствует накоплению капитала. Со временем благодаря указанному противоречию средняя норма прибыли должна неуклонно снижаться, а цена рабочей силы расти. Раздел прибавочной стоимости между работниками и капиталистами зависит от силы и возможностей сторон.

На протяжении около 500 лет капиталисты постоянно привлекали в город жителей из сельских местностей, платили им низкую заработную плату и таким образом сохраняли удовлетворительную норму прибыли. Наличие резервной трудовой армии из представителей нижнего класса, согласных работать за минимальную зарплату, обеспечивалось за счет вовлечения крестьян, иммигрантов и мигрантов. Например, современный высокий экономический рост Китая обусловлен привлечением рабочей силы из сельскохозяйственных регионов. Аналогичный способ стремительной индустриализации укрепил нашу страну в 1930-х гг. и исчерпал себя из-за неблагоприятных демографических изменений.

Будущее стран — участников системы капитализма зависит от решения демографических проблем и проблем миграции населения. К 2013 г. (за 12 лет) количество мигрантов в мире увеличилось на 30 % и составило 230 млн человек (2,3 % населения планеты). Первое место здесь занимают США (46 млн человек приезжих), второе — Россия (11 млн). Из-за этнических конфликтов страна, не способная ассимилировать мигрантов, может развалиться. Экономический аспект миграции населения — перевод полученного вознаграждения за рубеж, что ослабляет национальную систему капиталообразования. В 2012 г. из России мигранты перевели около 18 млрд долларов (~1 % ВВП).

Обострению экономического противоречия системы капитализма способствует тенденция к росту издержек на возмещение экологического ущерба и удовлетворение современных

социальных ожиданий большей части населения (здравоохранение, образование, пенсионное обеспечение). Если при посредничестве государства капитал принудят оплачивать эти растущие издержки из прибавочной стоимости, то норма прибыли снизится и накопление капитала замедлится.

Идеологическое противоречие капитализма — это конфликт между иерархией и равенством. Накопление капитала осуществляется за счет асимметрий — привилегий крупным капиталистам, что противоречит принципу равенства. Вместе с тем накопление капитала — основное условие обеспечения равенства. Поляризация (экономическая, демографическая, социальная) в неэгалитарной системе капитализма активизирует сопротивление сторонников коллективизма, солидарности и равенства. Капитализм не является системой, способной одновременно удовлетворять ценности накопления и равенства, двигатель такой системы — асимметрии богатства и власти. Капитализм основан на изъятии прибавочной стоимости у одних участников рынка и ее перераспределении в пользу других, он не обещает успеха всем и поэтому несовместим с коллективными идеалами [2]. Без веры в обещанное процветание невозможны устойчивая легитимность и либеральная идеология, поддерживающие капиталистическую миросистему.

После 1789 г. в сознании масс последовательно утверждались идеи суверенитета народа и равенства прав человека. Одновременно в реальности усиливалось имущественное неравенство как между государствами, так и внутри них. Малые группы в составе распределительных коалиций выступали в качестве силы, направленной на сохранение привилегий и неравенства при распределении общего блага. На другом полюсе находилось большинство трудящихся. Для сдерживания «опасных классов» были изобретены политические партии, идеологии и общественные науки [2].

Удовлетворение современных социальных ожиданий большей части человечества требует увеличения социальных расходов, осуществляемых при посредничестве государства, сокращающих норму прибыли на капитал. Ослабление веры в способность государства обеспечить социальную справедливость открывает путь назад, в новый феодализм доминирования корпораций.

Можно утверждать, что сегодня западная демократия повсеместно нагнетает хаос на периферии системы капитализма (Ирак, Афганистан, Ливия, Египет, Сирия). Регионы мира развиваются с разной скоростью, и универсальные требования современной западной демократии для большинства стран оборачиваются огромным ущербом. Внутря граждан развивающихся стран, что свобода личности — единственно верный способ к процветанию, западная демократическая доктрина фактически направлена на ослабление государственной власти, удерживающей территорию от распада на племена и кланы. Однако опыт современного Китая оспаривает этот тезис. Справедливо допустить, что наличие двойного стандарта при оценке легитимности политических и экономических порядков служит интересам центра капиталистической миросистемы в лице транснациональных монополий. Профессор экономической социологии К. Крауч утверждает, что закат кейнсианства подорвал легитимность государства благосостояния. Тридцать лет неолиберализма, который «запустили» М. Тэтчер и Р. Рейган, продвигали идеи свободного рынка и глобальных корпораций. В современном мире три силы: государство, свободный рынок и крупнейшие корпорации — образуют множество конфигураций, в которых усиливаются значение и сила корпораций [7]. Управление хаосом на периферии из центра миросистемы капитализма выгодно для интенсификации накопления капитала международными корпорациями, экспансии которых сопротивляются правящие режимы периферии.

Анализ современных событий показал, что Россия не стремится интегрироваться в миросистему, управляемую США, активно сопротивляется такой гегемонии и формирует альтернативные альянсы и союзы со странами, не желающими однополярного мира. Справедливо допустить, что механизмы капиталообразования в России будут отличаться от рекомендуемых из центра капиталистической миросистемы.

Идентификация хозяйственной среды

Для идентификации того, что называют капиталистической модернизацией, воспользуемся ее основными признаками, которые выделил известный венгерский экономист Я. Корнан, сопоставляя социалистический (экономика дефицита) и капиталистический (экономика избытка) типы хозяйств [8]. Экономику избытка характеризуют следующие признаки:

1. Доминирование капиталистической частной собственности и рыночной координации стимулирует внутреннюю заинтересованность предпринимателей, владельцев и руководителей конкретных компаний в непрерывном росте производства. Предложение товаров и услуг растет в первую очередь не за счет бюджетной и денежно-кредитной политики, хотя они способны его активизировать либо ограничить, а в результате сильной внутренней заинтересованности в высокой эффективности и масштабности деятельности. В философии религии эту силу определяют как Дух, а М. Вебер назвал духом капитализма.

2. Наличие шумпетеровских инноваций и процесс созидательного разрушения позволяют предпринимателю получить преимущество, если он предлагает покупателю новый товар, которого нет у конкурента: $\text{избыток товаров} = \text{скорость создания новых товаров} - \text{скорость разрушения старых товаров}$. Избыток предложения товаров и услуг порождает монополистическую конкуренцию, а конкуренция постоянно действует в направлении создания новых излишков. Платой за избыток товаров выступает избыток рабочей силы, который работодатели используют для гибкого регулирования при увеличении производства и как средство поддержания дисциплины.

3. Монополистическая конкуренция формирует избыточные мощности: ради максимизации прибыли монополии используют собственные мощности в меньшем объеме, чем при идеальной конкуренции; за счет избыточных мощностей и запасов появляется возможность экспериментировать и создавать новые продукты, поддерживать технический прогресс. Каждый отдельный продавец для удовлетворения неустойчивого покупательского спроса стремится добиться избыточного предложения, для чего необходимы запасы.

4. Жесткие бюджетные ограничения (ограниченная государственная поддержка предприятий, терпящих банкротство) и наличие свободного капитала, привлекаемого для внешнего финансирования населения и бизнеса.

Используя перечисленные признаки, можно попытаться судить о том, в каком направлении мы движемся (к избытку/дефициту или к дефициту/избытку), и можно ли назвать то, что мы делаем, капиталистической модернизацией.

Я. Корнан пишет, что капиталистическая система генерирует экономику избытка и содержит врожденную предрасположенность, с которой можно бороться, но окончательно победить ее нельзя: внутренние силы продолжают оказывать воздействия, избавиться от которых не помогает ни общественный контроль, ни государственное регулирование. Имманентные свойства системы есть продукт прочно укоренившихся интересов, выработанных в ходе эволюции, инстинктов и моделей поведения [8].

Анализ отечественных источников показал, что факты окружающей действительности плохо соответствуют признакам капиталистической экономики избытка:³

1. Внутреннюю заинтересованность владельцев и менеджеров фирм в высокой эффективности нельзя назвать высокой, главным побудительным мотивом выступает не снижение затрат и обновление товаров, а рост цен.

2. Шумпетеровские инновации остаются «узким местом» отечественного хозяйства. Число предприятий малого бизнеса за последний год не увеличилось, а уменьшилось.

³ Ограниченный объем статьи не позволил подробно описать отдельные события и факты, поэтому будут приведены только главные результаты их анализа.

3. Внутри страны монополистическая конкуренция неудовлетворительно обеспечивает технический прогресс и создание новых продуктов. Естественные монополии борются с правительством за привилегии и постоянно поднимают тарифы на товары и услуги.

4. Возможности для накопления капитала ограничены. Свободный капитал покидает страну, основным источником долгосрочного финансирования выступают зарубежные банки.

Факты, рассмотренные в соответствии с положениями теории миросистемного анализа, позволяют утверждать, что отечественная хозяйственная среда остается на уровне полупериферии миросистемы капитализма и не движется в направлении капиталистической экономики избытка.

Заключения институциональной теории

В 1960-х гг. под руководством Т. И. Заславской в ИЭ и ОПП СО АН СССР были заложены основы отечественного экономико-социологического институционализма. В 1998 г. ученица Т. И. Заславской О. И. Бессонова предложила институциональную теорию хозяйственного развития России на основе пяти базовых гипотез [9]:

1. О дуальности экономики (рынок–раздаток): наряду с рыночной экономикой всегда существовала раздаточная, имеющая собственные законы развития.

2. О раздаточной природе хозяйственной системы экономики России на протяжении экономической истории (IX–XX вв.).

3. О значении переходных периодов (квазифеодализм XIII – конец XIV в., квазикапитализм — конец XIX – начало XX в., квазирынок — конец XX в.), в которых идет поиск нового институционального ядра для развития раздаточной экономики.

4. О способах существования рынков в раздаточной экономике: в основные периоды рыночные отношения находятся под контролем институциональной среды.

5. О коммунальности материально-технической среды и этатизационного потенциала населения как главных причин раздаточного характера хозяйственной системы России.

Сформулированная О. И. Бессоновой теория раздаточной экономики утверждает, что не институты (правила игры экономической системы) функционируют в рамках экономики, а экономика подчинена институциональным правилам, сформировавшимся в процессе длительного исторического развития хозяйства; институциональное ядро выступает как гены, задающие структуру общества и порядок социальной жизни. Указанная школа рассматривает институты как возникшие и развивающиеся эволюционным путем, а существенные изменения хозяйственной среды объясняет глубокими трансформациями, а не мелкими текущими переменами.

Раздаточную экономику как институциональную структуру определенного типа отличают следующие признаки:

1. Собственность носит общественно-служебный характер: ее отдельные части передаются хозяйствующим субъектам при условии соблюдения правил ее использования и управляются специальными государственными органами. Доступ к ней осуществляется в форме службы.

2. В основе экономики лежит служебный труд — выполнение определенных функций в интересах всего общества.

3. Обеспечение материальных условий выполнения служебных обязанностей осуществляется через *институт раздач*, который определяет формы владения и распоряжения материальными объектами и процессы передачи материальных благ.

4. Формирование общественного богатства происходит благодаря *институту сдач* — обратной передачи материальных благ.

5. Сигналы обратной связи, отражающие реакцию всех участников хозяйственных отношений, передаются посредством института жалоб.

6. Движущим механизмом раздаточной экономики является система управления, которая контролирует и координирует раздаточно-раздаточные потоки.

В теории раздаточной экономики выдвинуто предположение, что причинами укорененности институциональной структуры данного типа, которая возвращается к исходному состоянию, несмотря на все попытки преобразовать ее в рыночную, являются:

- коммунальный характер материально-технической среды⁴, которая инвариантна к платежеспособности населения, требует упорядоченных коллективных действий и является фактором выживания и благополучия;
- этатизационные ценности (приверженность к сильному государству, активно участвующему в хозяйственной жизни) у большинства российского населения, на базе которых строится система взаимных обязательств и взаимной ответственности.

Развивая традиции новосибирской экономико-социологической школы, С. Г. Кирдина предложила теорию институциональных матриц — первичных моделей, находящихся во взаимосвязанном соответствии политических, экономических и культурно-идеологических институтов [10]. Институциональная матрица — это сформировавшийся естественным путем (а не в результате преднамеренной деятельности) комплекс институтов, обеспечивающих выживание большой группы людей в тех внешних условиях, в которых они оказались. Согласно данной теории, общество представлено как единство трех видов базовых институтов⁵, ориентированных: а) на достижение определенных целей; б) получение ресурсов для воспроизводства; в) определенные идеи и значимые ценности. Все последующие институты обогащают первичную модель, задающую социальную природу общества. Кардинальное изменение ни одного из этих трех видов институтов невозможно без преобразования остальных. Эмерджентность⁶ институциональной матрицы аналогично архетипам общественного сознания определяет содержание и направленность основных социально-экономических процессов конкретных обществ.

Теория С. Г. Кирдиной выделяет два типа институциональных матриц: Х и Y. Матрица типа Х содержит унитарное политическое устройство, редистрибутивную экономику и коммуитарную⁷ идеологию; матрица типа Y включает федеральное политическое устройство, рыночную экономику и субсидиарную⁸ идеологию. Тип общества определяется тем, какой тип институциональной матрицы в нем доминирует. Тип институциональной матрицы задает пределы изменений, за которыми следует хаос в обществе соответствующего типа.

Выводы представленных институциональных теорий в целом соответствуют заключениям основоположника институционализма Дугласа Норта (Нобелевская премия за 1993 г. по клиометрии — новой описательной экономической истории) [4]:

- модель движения общества приводит в действие структура стимулов-институтов⁹;
- институты связывают прошлое с настоящим и будущим и являются ключом к пониманию взаимоотношений общества и экономики и их влияния на экономический рост или стагнацию;
- вместе с применяемой технологией институты на протяжении истории определяли транзакционные и трансформационные издержки, а значит, рентабельность экономической деятельности, создавали стабильный порядок и стремились уменьшить неопределенность;
- институты — источник формирования долгосрочной тенденции экономического развития;

⁴ Коммунальная среда функционирует в форме общественного блага, которое не может быть разделено на единицы, продано и потреблено по частям.

⁵ Базовые институты — устойчивые, исторически сложившиеся постоянно воспроизводящиеся формы социальных отношений, определяющие характер динамики общества.

⁶ Эмерджентность — закрепление и передача по наследству закрепившегося свойства.

⁷ Коммуитарная идеология — доминирование общих ценностей над индивидуальными: мы над я.

⁸ Субсидиарная идеология — доминирование индивидуальных ценностей над общими: я над мы.

⁹ Институты — это правила игры, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми.

• институциональные ограничения образуют взаимосвязанную систему, определяют возможности индивидов, цену, которую им приходится платить за свои убеждения, и формируют набор альтернатив для различных контекстов.

Установив соответствие фактов хозяйственной жизни признакам раздаточной экономики, можно сделать вывод, что современная хозяйственная среда возвращается к традиционной динамике.

Список литературы

1. *Валлерстайн, И.* После либерализма/И. Валлерстайн; пер. с англ. — М.: Е-дигиториал УРСС, 2003.
2. *Валлерстайн, И.* Конец знакомого мира: Социология XXI века / И. Валлерстайн; пер. с англ. — М.: Логос, 2004.
3. *Дерлугьян, Г.* Как устроен этот мир. Наброски на макросоциологические темы / Г. Дерлугьян. — М.: Изд-во ин-та Гайдара, 2013.
4. *Норт, Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. — М.: Фонд экономической книги Начала, 1997.
5. *Механик, А.* Долгосрочная конкуренция / А. Механик // Эксперт. — 2013. — № 32. — 12–18 авг. — С. 51–54.
6. *Сорос, Дж.* Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Дж. Сорос; пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1999.
7. *Крауч, К.* Странная не-смерть неолиберализма/К. Крауч; пер. с англ. — М.: Издат. дом «Дело» РАНХиГС, 2012.
8. *Корнан, Я.* Размышления о капитализме/Я. Корнан; пер. с венг. — М.: Изд-во ин-та Гайдара, 2012.
9. *Бессонова, О. Э.* Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России / О. Э. Бессонова. — Новосибирск, 1999.
10. *Кирдина, С. Г.* X- и Y-экономики: Институциональный анализ / С. Г. Кирдина; Ин-т экономики. — М.: Наука, 2004.

В. П. Кайсарова¹

МЕТОДОЛОГИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ КОНЦЕПЦИИ ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Глубокие динамичные изменения в стране требуют переосмысления парадигмы городского управления. Критическое рассмотрение традиционной модели позволяет определить метод, с помощью которого можно выполнять эффективные расчеты на будущее, проецировать желаемое состояние на текущую ситуацию и достигать поставленных целей.

Наша основная цель — рассмотреть возможности применения основных методологических положений ценностно-ориентированного управления, сложившихся в предпринимательской среде, при реализации разработанных стратегий в крупных городах.

В последние два десятилетия проблемы управления городами широко освещаются в отечественной и зарубежной научной литературе, но сам процесс реализации стратегий в России продолжает опережать научно-методическое обеспечение. Отстаем мы и от зарубежной практики, где уделяется внимание новым технологиям, развивающим идеи переноса акцентов в управлении с проблем эффективности управленческих воздействий на достижение общественных ценностей (англ. public values) через пересмотр нормативов оказания обязательных публичных услуг. Отметим, что при определении публичных ценностей исходят из соотнесения индивидуального опыта с социальным, общечеловеческим, его постепенного осмысления, постижения и принятия в качестве установок и ориентиров развития. Публичные ценности выступают в качестве критерия перспективной значимости потребностей с точки зрения обеспечения целостности и устойчивости общества. При определении приоритетных направлений социальной политики важно понимать, что она должна аккумулировать актуальные для общества ценности, которые являются важным функциональным элементом социума, определяют нормы поведения и критерии восприятия власти.

Остановимся на общих вопросах методологии, которые поднимались в зарубежной научной литературе с начала 1990-х гг. Существуют примеры того, как оценка коллективных ценностей в обществе повлияла на осуществление ряда важнейших реформ. В научных исследованиях усилился интерес к ценностно-ориентированному подходу в публичном управлении [19]. Ученые из Нидерландов отмечают небольшое число эмпирических исследований, связанных с определением содержания ключевых ценностей в публичном секторе экономики [17, 19].

Публичная «ценность» определяется как соответствие явлений, объектов реальной действительности потребностям того или иного уровня сообщества людей (всей страны — локального сообщества или отдельной социальной группы — личности). Публичные ценности выступают в виде выработанных обществом эталонов, требований; составляют основу социальных стандартов и норм; связаны с вовлечением людей в процесс коллективных действий и выбора. Выделяют лингвистический, философский, правовой, политический, социологический, экономический и управленческий аспекты рассмотрения понятия «ценность». Нечеткость трактовки этой категории отмечается в большинстве работ отечественных ученых: А. Г. Здравомыслова, Д. Ю. Миропольского, Г. П. Выжлецова, В. Я. Ельмеева и др. [2–5]. Зарубежные исследователи

¹ Валентина Петровна Кайсарова, доцент Санкт-Петербургского государственного университета, канд. экон. наук, e-mail: vpk1081@ya.ru

определяют ценности в качестве основы политической идеологии [13], рассуждают об их особом характере, акцентируют внимание на стандартах и законах [14]. Иногда речь идет о нормативной базе обеспечения общественных ценностей [15], их отождествляют с интересами [15], с организационными принципами в общественном управлении [16].

Можно согласиться с мнением американского философа К. Клакхону: «... ценность — это понятие, открытое или скрытое, характерное для индивидуума или их группы, желаемое, влияющее на выбор действия из доступных методов, средств и целей» [20].

Следовательно, во-первых, ценность — это ментальная конструкция, а не предмет, созданный человеком. Более того, как у любого понятия, у нее есть познавательная составляющая, это не просто спонтанное подсознательное чувство. Во-вторых, ценности необязательно должны быть осязаемыми. Они лежат в более глубоких слоях нематериального человеческого опыта и сознания личности; в абсолютном смысле в соответствии с ценностями можно действовать, не осознавая их вообще. В-третьих, в соответствии с ценностями нужно действовать, так как никакие дискуссии не доказывают факт их существования. Ценность должна иметь практическое значение, иначе ее просто нет. Таким образом, необходим учет поведенческих аспектов индивида или группы людей. В-четвертых, для ценности характерно понятие *желаемого* (т. е. в ней присутствует некая виртуальная жизнь) *в отличие от желанного*. Последняя характеристика, на наш взгляд, является основой данного понятия. Создавая шкалу ценностей от желаемого до желанного, можно получить информацию о совокупности ценностей, лежащих в абсолютно разных областях человеческого бытия. Соответственно можно выделять типы, значимость ценностей для различных уровней управления.

В Великобритании при проведении реформ, связанных с повышением эффективности управления, начиная с конца 1990-х гг. на местном уровне реализуется инициатива «Лучшие ценности» (best value). Каждые 2–3 года группа служащих администрации города под руководством привлеченного (внешнего) эксперта в течение недели проводит независимый аудит. Результаты включаются в «Программу совершенствования местного управления». Выясняются причины расхождений фактических и эталонных значений достижений, которые отражаются в перспективном плане работы и служат основой мониторинга деятельности для каждой структуры. Инициатива направлена на достижение более четких связей в перспективах общественного сектора экономики. В центре внимания находятся предпочтения потребителей публичных услуг, внедряются схемы качества (quality schemes), работа лучших организаций поощряется Знаком Хартии (Charter Mark), а в системе документирования внедряются модели ISO-9000 B.

В России всплеск интереса к эффективному управлению городом явился логическим следствием коренных реформ. Власти многих городов осознали необходимость активизировать свою роль в управлении экономикой. К середине 2000-х гг. практически все крупнейшие города страны имели в разной степени подготовленные документы по стратегическому развитию. Администрации Санкт-Петербурга, Новосибирска, Екатеринбурга, Омска, Казани и Ростова-на-Дону работали с утвержденными стратегиями. В Москве, Нижнем Новгороде, Самаре и Челябинске процесс затянулся и не был завершен. В Уфе было принято решение разработать перспективную концепцию и отказаться от подготовки стратегии. Возникает естественный вопрос о возможностях реализации заявленных целей, сходных по формулировкам и времени достижения. Д. Визгалов справедливо указывает на значительные расхождения в разработанных документах: «... повышение качества жизни горожан повсеместно рассматривается в виде главной цели, но его трактовки и способы оценки на ближайшие двадцать лет резко различаются в стратегиях городов. Для сообщества горожан на ближайшие 20 лет среди приоритетов были выбраны зачастую противоречивые суждения. Можно утверждать, что потеря четкости стратегирования — это один из главных недостатков во многих городах России» [1].

Современный подход к проблеме подразумевает использование управленческого инструментария, наработанного в мировой и отечественной науке и практике и адаптированного для публичного сектора. В городах России в конце 1990-х гг. в стратегиях, наряду с системным, процессным, ситуационным, проектным, программно-целевым подходами и управлением по результатам [7], стали широко применяться некоторые приемы корпоративного управления [11]. На наш взгляд, город как организацию следует рассматривать более широко, чем предприятие. Трактовка Ю. Ф. Симоновым и Н. Н. Титомировой города как организации с социальным содержанием представляется весьма точной. Это социальное образование сознательно координируется и функционирует «для достижения общей цели или целей» и имеет «относительно постоянные границы» [8]. Уточним, что характер развития города как социальной организации связан с его публично-правовым статусом и возможностями в территориальном пространстве страны.

Некоторые авторы считают стратегию центральным элементом в системе стратегического управления городом [6]. Она имеет особую общественную значимость, целевые критерии и конкретного адресата. Однако более чем в трети российских городов отсутствует действенный механизм управления стратегией, а принцип адресности, используемый при подготовке публичных документов в мировой практике [10], не получил развития, поскольку информация о стратегиях и отчеты не всегда понятны заинтересованным горожанам, их трудно проверить. Существуют сложности с применением стратегической информации в обычной управленческой работе администрации города.

Применяя субъектно-функциональный подход, можно определить ключевые ценности для города, их носителей, принять во внимание их типы, направленность при выработке главных и второстепенных целей городской политики. По нашему мнению, определяя понятие «ценность» для города, следует исходить из того, что это не простая совокупность статичных публичных благ для местного сообщества, а некий положительный поток («движение совокупности благ») для каждого жителя [9].

Ценности, выраженные в целях, формируют социальные институты местного (городского) сообщества. Администрации должен быть понятен адресат стратегии, следует знать, в каких показателях и в какой форме должна представляться информация. Это конкретизировано в системе сбалансированных показателей (Balanced Scorecard (ССП)). Она не сфокусирована на финансовых результатах как основных. Увеличение доходов бюджета не является основной целью стратегии социально-экономического развития города, поскольку на качественный рост его эффективности влияет множество других нематериальных факторов жизнедеятельности городского сообщества. Возникает потребность в информационном и методическом обеспечении применения СПП на базе данных статистики, системного моделирования закономерностей финансовых и бизнес-процессов, по логике данной концепции адекватных целям развития города. Существует ряд программных продуктов, отмеченных в отчетах Gartner Group «Balanced Scorecard Software Report» [12].

Для ключевых подразделений администрации (например, Комитета экономического развития или Департамента экономического развития и инвестиций и т. п.) стратегическая карта в СПП фокусируется на основных аспектах: улучшении благосостояния населения, повышении социальной защищенности и привлекательности городской среды, повышении квалификации служащих. Особую важность имеет система коммуникаций и стимулирования сотрудников. Однако городские органы управления пока не могут коренным образом влиять на социально-экономические преобразования, так как основные параметры ситуации задаются решениями федерального центра субъекта РФ.

Список литературы

1. Визгалов, Д. Города-миллионеры заглядывают в свое будущее / Д. Визгалов // Независимая газета. — 2005. — 16 мая.
2. Здравомыслов, А. Г. Социология конфликта / А. Г. Здравомыслов. — М., 1994.
3. Выжлецов, Г. П. Проблема ценности в современной аксиологии и экономике / Г. П. Выжлецов // Проблемы современной экономики. — 2005. — № 3/4 (15/16). — С. 47–54.
4. Ельмеев, В. В. Объективное содержание понятия ценности / В. В. Ельмеев // Проблемы современной экономики. — 2005. — № 3/4 (15/16). — С. 56–57.
5. Миропольский, Д. Ю. Неэквивалентный обмен как осуществление духа в экономике / Д. Ю. Миропольский // Проблемы современной экономики. — 2005. — № 3/4 (15/16). — С. 57–58.
6. Каплан, Р. Организация, ориентированная на стратегию / Р. Каплан, Д. Нортон. — М.: Олимп-Бизнес, 2004.
7. Кайсарова, В. П. Стратегическое управление развитием общественных услуг крупного города: теория и методология / В. П. Кайсарова. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011. — 276 с.
8. Симонов, Ю. Ф. Экономика градостроительства / Ю. Ф. Симонов, Н. Н. Титомирова. — М.: Изд-во РАСТ, 2003.
9. Словари по общественным наукам [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.glossary.ru>. Большой словарь по социологии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rusword.com.ua>.
10. Стандарты публичной отчетности серии AA 1000 и серии GRI (Global reporting Initiative — глобальная инициатива по отчетности — программа ООН, разрабатывающая и продвигающая международный стандарт публичной отчетности в области устойчивого развития) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.globalreporting.org>.
11. Урбазаев, М. Н. Методологические основы корпоративного управления городом / М. Н. Урбазаев, Г. М. Данилов, А. Б. Гармаев, Б. М. Урбазаев // Менеджмент в России и за рубежом. — 2002. — № 5.
12. Marr, B. Automating the balanced scorecard — selection criteria to identify appropriate software applications / B. Marr, A. Andy Neely // Measuring Business Excellence Year. — 2003. — V. 7, issue. 3. — P. 29–36.
13. Rhodes, R. A. W. Developing the Public Service Orientation / R. A. W. Rhodes // Local Government Studies. — 1987. — № 3. — P. 63–73.
14. Greenaway, J. Having the bun and the halfpenny: can old public service ethics survive in the new Whitehall? / J. Greenaway // Public Administration. — 1995. — № 73 (3). — P. 358–374.
15. Frederickson, H. G. The Spirit of Public Administration / H. G. Frederickson. — San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1997.
16. Lawton, A. Organisation and Management in the Public Sector / A. Lawton, A. G. Rose. — London: Pitman Publishing, 1994.
17. Nolan Committee on Standards in Public Life, 1995. Standards in Public Life. First Report of the Committee on Standards in Public Life. HMSO: London. Maguire, M., 1998.
18. Hill, H. Klages, H., Löffler, E. (Eds.) Innovation and Measurement in the Public Sector, Frankfurt: Peter Lang 1999.
19. Van Deth, J. W. Perspectives on Value Change / J. W. Van Deth, E. Scarbrough // The Impact of Values. — Oxford University Press: Oxford. — 1995. — P. 528–540.
20. Kluckhohn, C. Values and Value-Orientations in the Theory of Action: An Exploration in Definition and Classification / C. Kluckhohn // Toward a General Theory of Action, Parsons, T., Shils, E. A. (Eds.), Harvard University Press: Cambridge, Mass, — 1962. — P. 395.

Д. С. Генеральницкий¹, Д. С. Демиденко²

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА УСЛОВИЯХ ПАРТНЕРСТВА

В условиях конкуренции коммерческие предприятия ставят перед собой амбициозные задачи по расширению производства и повышению рентабельности за счет эффектов масштаба. Решение данных задач требует крупных капитальных вложений и создает разнонаправленные стимулы одновременной конкуренции и кооперации компаний-конкурентов в целях разделения инвестиционных рисков (в экономической литературе данная ситуация называется «дилеммой кооперации» [1]).

Поиск новых путей кооперации приводит к горизонтальной интеграции конкурирующих коммерческих предприятий, которая может быть «полной» — в рамках одной организационной структуры (например, в результате слияний и поглощений) или частичной — в рамках совместных проектов, реализуемых на условиях партнерства.

Проекты, совместно реализуемые предприятиями-конкурентами, приводят к формированию новых, недостаточно изученных организационных форм (назовем их организациями, управляемыми на условиях партнерства — ОУУП) [2], поэтому исследование стимулов к образованию данных организационных форм и моделирование процессов принятия соответствующих решений является актуальной задачей современной экономической науки.

По своей сути ОУУП — это промежуточное звено между фирмой и открытым рынком в связи с децентрализацией их управленческой структуры. Данные организации относятся к числу «гибридных», «квазирыночных», «квазиерархических» структур, так как они позволяют конкурирующим партнерам сохранять свою автономию в рамках одной организационной формы [3]. Такие структуры характеризуются повышенным уровнем трансакционных издержек партнеров на координацию (дополнительные переговоры, согласования ключевых контрактов и т. п.) и мотивацию менеджмента ОУУП.

Основными стимулами к реализации совместных инвестиционных проектов и формированию ОУУП коммерческими предприятиями могут быть:

- объединение инвестиционных ресурсов в рамках реализации крупных проектов (создание «пула ресурсов»);
- реализация стратегии выхода на новый географический или продуктовый рынок;
- диверсификация проектных и операционных рисков и улучшение конкурентного положения;
- приобретение технологических компетенций (трансфер технологий), а также внедрение лучших практик организационного управления;
- получение налоговых льгот и прочих преференций при формировании ОУУП с государственной структурой.

Спецификой стимулов к формированию ОУУП объясняется то, что подобные квазиерархии чаще всего возникают в рамках промышленного сектора экономики, хотя характерны они и для сферы услуг (см. таблицу).

¹ Дмитрий Станиславович Генеральницкий, аспирант Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, e-mail: dgeneralnitskiy@yahoo.com

² Даниил Семенович Демиденко, профессор кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, д-р экон. наук, e-mail: demidenko11@rambler.ru

Выборочные результаты научных исследований реализации
совместных проектов по отраслям экономики [4]

Авторы	Обрабатывающие отрасли	Добывающие отрасли	Сфера услуг	Прочие
Пейт (1960–1968 ¹) (n=520 ²)	53,5 %	7,9 %	16,9 %	21,7 %
Боуль (1965–1966) (n=275)	66,1 %	15,3 %	5,8 %	12, %
Дункан (1965–1966) (n=541)	59,1 %	12,8 %	20,7 %	8,1 %
Харриган (1969–1984) (n=880)	54,8 %	11,7 %	15,1 %	18,4 %
Берг и Фридман (1966–1970) (n=1762)	60,4 %	9,5 %	30,1 % ³	
Когут (1971–1985) (n=148)	67,1 %	12,8	11,3 %	8,7 %

¹ период исследования; ² размер выборки; ³ данные по сфере услуг и прочим ОУУП анализировались в рамках одного класса.

В промышленном секторе экономики наиболее актуально возникновение ОУУП в нефтегазовой отрасли, металлургии, тяжелом и легком машиностроении [5].

Взаимодействие партнеров в рамках ОУУП определяется множеством факторов, в частности распределением долей участия в ОУУП между партнерами (соотношением собственности и контроля). Результаты анализа более чем 4 700 европейских и американских совместных проектов в различных секторах экономики показали, что наиболее популярной структурой собственности ОУУП является структура «50/50», в рамках которой устанавливается управленческий паритет между предприятиями-партнерами (рис. 1) [6].

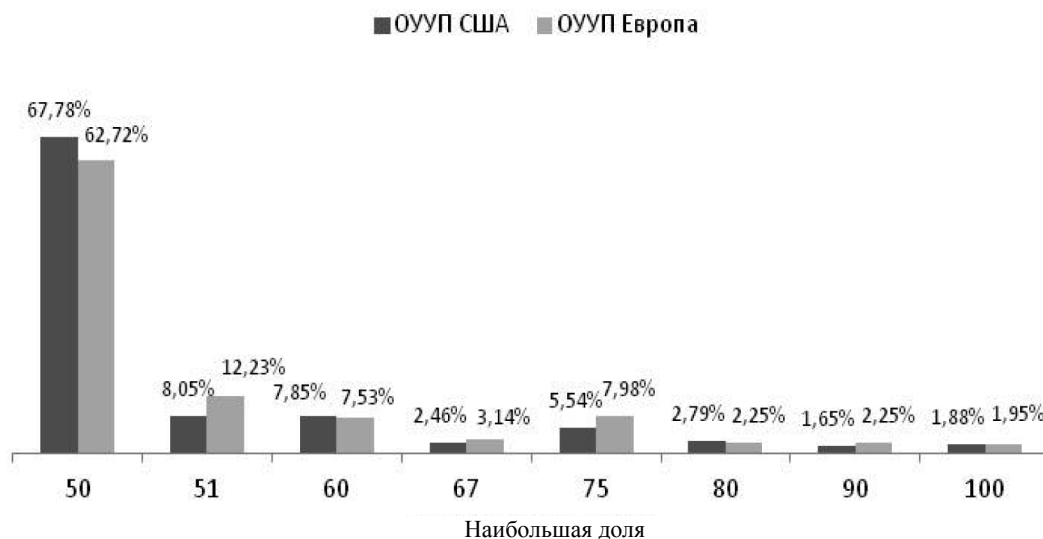


Рис. 1. Распределение ОУУП в различных секторах экономики в зависимости от структуры собственности

Не менее важными факторами взаимодействия партнеров в рамках управления коммерческими предприятиями на условиях партнерства являются:

- способность партнеров устанавливать эффективные коммуникации;
- стадии жизненного цикла активов, находящихся в совместном управлении;
- ожидания партнеров от взаимодействия в рамках совместного актива.

Рассмотрим механизм принятия решения о реализации совместного проекта (формировании ОУУП) в рамках взаимодействия двух промышленных предприятий-конкурентов на примере упрощенной модели. Модель построена на предпосылках об эффективности рынков капитала и отсутствии трансакционных издержек, связанных с продажей и приобретением активов. Предполагается также, что участники сделки ведут себя абсолютно рационально.

Допустим, на рынке функционирует производственное предприятие X , оперирующее реальными активами $A \geq 0$ и способное привлечь финансирование из внешних и внутренних источников в размере $M \geq 0$. Собственники предприятия полностью контролируют все имеющиеся ресурсы P^X , и стоимость EV^0 предприятия равна

$$P^X = EV^0 = A + M. \quad (1)$$

В рамках реализации своей стратегии предприятие X рассматривает возможность приобретения предприятия Y и анализирует сделку как инвестиционный проект, который принесет дополнительную прибыль в размере $NPV^Y \geq 0$ (проекты с отрицательным NPV исключаются из модели в соответствии с предпосылкой об абсолютной рациональности участников сделки). Приобретение предприятия Y потребует инвестиций в размере $I > M$.

Предприятие X может либо отказаться от реализации проекта, либо установить партнерские отношения с предприятием Z , передав ему долю в предприятии Y в размере $E = I - M$, в целях совместного приобретения и последующего управления предприятием Y (акционерное соглашение о формировании ОУУП). При этом предприятие X понесет дополнительные издержки координации и мотивации в рамках совместного проекта и получит возможность реализовать синергетические эффекты от взаимного обмена технологиями и компетенциями с предприятием Z . Допустим, стоимость предприятия X после заключения сделки станет EV^1 , где $EV^1 = \mu EV^0$, тогда стоимость активов, находящихся в распоряжении акционеров предприятия X , составит

$$P^X = \frac{EV^1}{EV^1 + E} (E + M + A + NPV^Y). \quad (2)$$

Поскольку акционеры предприятия X заинтересованы в максимизации своего благосостояния, они примут решение о кооперации с предприятием Z при условии

$$A + M \leq \frac{EV^1}{EV^1 + E} (E + M + A + NPV^Y). \quad (3)$$

Неравенство (3) можно преобразовать следующим образом:

$$\frac{E}{EV^1 + E} (M + A) \leq \frac{EV^1}{EV^1 + E} (E + NPV^Y). \quad (4)$$

Из неравенства (4) следует, что акционеры предприятия X примут решение о приобретении предприятия Y и реализации совместного проекта, только если дополнительная прибыль, получаемая акционерами предприятия X , будет больше либо равна стоимости производствен-

ных активов и финансовых ресурсов предприятия X , переходящих к предприятию Y в рамках совместного управления предприятием Z .

Преобразуем (4) для наглядного отображения области принятия решений акционерами предприятия X :

$$\frac{E}{EV^1}(M + A) \leq E + NPV^Y. \quad (5)$$

На рис. 2 показаны область принятия решения о реализации совместного проекта (D^+), а также область отказа от участия в проекте акционеров предприятия X (D^-).

Несмотря на существующую область эффективных решений о реализации совместных

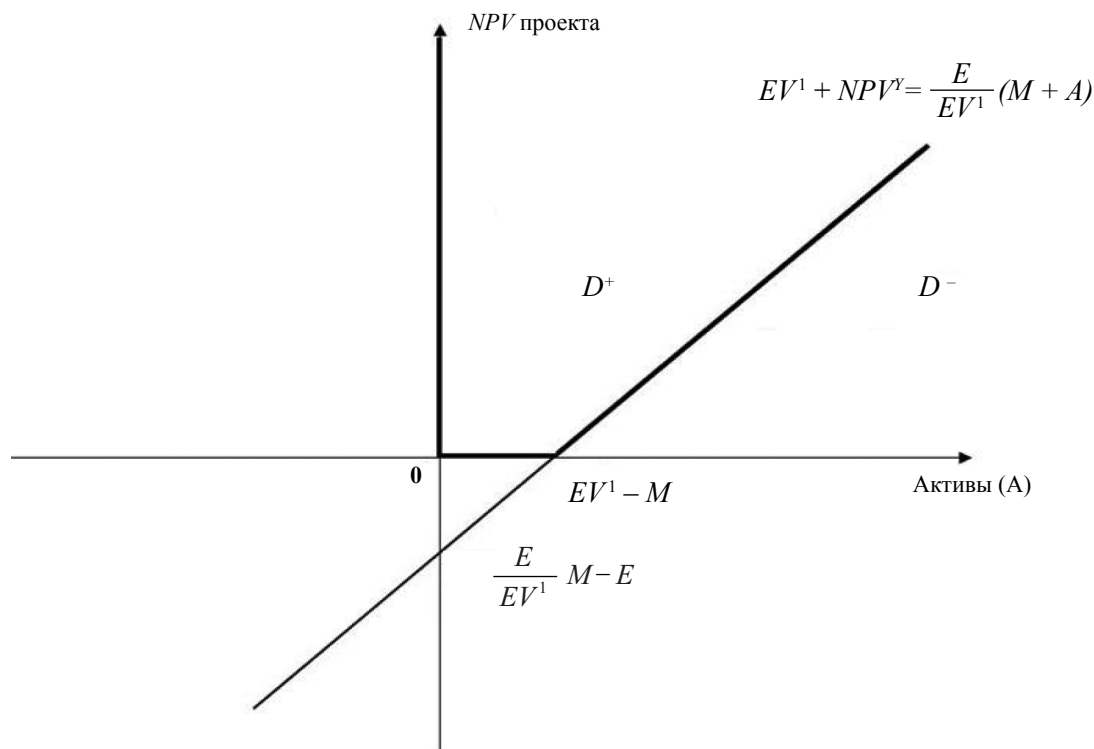


Рис. 2. Область принятия решения о реализации совместного проекта

проектов, несогласованность целей предприятий-партнеров, а также их оппортунистическое поведение в рамках существующих договоренностей о формировании ОУУП могут привести к потере акционерной стоимости каждого партнера. При отсутствии заранее разработанных и регламентированных механизмов взаимодействия партнеров трансакционные издержки от формирования ОУУП могут оказаться неоправданно высокими.

Разработка научно обоснованных подходов к реализации совместных проектов крайне важна для производственных предприятий, поскольку данная форма взаимодействия позволяет получить синергетический эффект от кооперации с партнерами, не упуская существующие инвестиционные возможности.

Список литературы

1. *Talman, J. A.* Management and control in joint ventures: an analysis based on transaction cost economics and game theory / J. A. Talman. — URL: http://repub.eur.nl/res/pub/15578/Accountability_talman.pdf
2. *Johnson, S. A.* A reexamination of the motives and gains in joint ventures / S. A. Johnson, M. B. Houston // *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. — 2000. — Vol. 35 (March). — P. 67–85.
3. *Shuangtian, Z.* Risk Sharing in Joint Venture projects / Z. Shuangtian. — URL: <http://psa2.kuciv.kyoto-u.ac.jp/lab/images/stories/users/zhang/thesis.pdf>
4. *Kogut, B.* Joint ventures: Theoretical and empirical perspectives / B. Kogut // *Strategic Management Journal*. — 1988. — Vol. 9. — P. 319–332.
5. *Harrigan, K. R.* Joint ventures, alliances and corporate strategy / K. R. Harrigan. — Washington DC: Beardbooks, 2003. — P. 144–161.
6. *Hauswald, R.* Ownership and Control in Joint Ventures / R. Hauswald, U. Hege. — URL: <http://www.american.edu/academics>

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИННОВАЦИИ

Е. Н. Ветрова¹ Д. Д. Лугеумбиза²

КОНЦЕПЦИЯ ПОСТРОЕНИЯ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЙ СИСТЕМЫ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ИНТЕГРИРОВАННОМ ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что создание эффективной консолидированной системы ресурсного обеспечения интегрированного предприятия возможно только при понимании всех аспектов построения ее концепции. Цель исследования — выделить и проанализировать особенности и основные составляющие построения системы ресурсного обеспечения на интегрированном предприятии; раскрыть принципы ее построения и функции; рассмотреть способы организационного и структурного построения системы. В работе обосновывается и раскрывается авторская концепция построения централизованной системы обеспечения материальными ресурсами интегрированного промышленного предприятия.

Глобализация — объективная тенденция современного развития экономики на всех уровнях, она оказывает значительное влияние на формирование рынков и стратегию поведения их субъектов [7]. Одной из значимых тенденций развития глобального и национального рынков в целом и их экономических субъектов является формирование интегрированных структур [6]. Интеграция в стратегически значимых отраслях зачастую является следствием преобразований в экономике и происходит при активном и/или пассивном участии государства (как, например, в судостроении в российской и зарубежной практике). Результаты проводимых преобразований далеко неоднозначны, что свидетельствует о необходимости дополнительных исследований по поиску путей совершенствования функционирования интегрированных структур в промышленности.

В рамках представленного исследования речь в большей степени идет о системе обеспечения материальными ресурсами, поскольку промышленное предприятие, в частности судостроительное, является фондо- и материалоемким, и снижение издержек по этим позициям — важный фактор повышения конкурентоспособности его продукции и услуг. Кроме того, судостроительное предприятие характеризуется достаточно длительным циклом производственного процесса, продолжительность которого зависит от согласованности участников интегрированной системы, в частности от взаимодействия с поставщиками (см. таблицу).

Анализ издержек и цепочки ценности позволяет утверждать, что для обеспечения конкурентоспособности и укрепления позиций на мировом рынке предприятиям судостроения необходимо обратить внимание на вспомогательные виды деятельности: организацию и плани-

¹ Елена Николаевна Ветрова, доцент кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного экономического университета, канд. экон. наук, e-mail: vetrovaelenik@gmail.com

² Джаскелин Джонатан Лугеумбиза, аспирант кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного экономического университета, e-mail: jacqueline@mail.ru

Структура издержек судостроительного предприятия, %

Элементы затрат	Россия			Южная Корея
	2008	2009	2010	2008
Материальные затраты	37,1	45,7	44,2	50
Заработная плата	25,9	20,4	18,6	17
Страховые взносы	6,7	5,0	4,7	
Амортизация	1,4	1,0	0,9	19
Прочие затраты	29,0	27,9	31,6	
Итого	100,0	100,0	100,0	—
Продолжительность постройки судна, мес.	18			12
Относительная себестоимость постройки, %	140			86

рование производства, взаимодействие с партнерами (поставщиками). Это позволит ускорить сроки строительства и снизить издержки.

За счет совершенствования системы ресурсного обеспечения можно серьезно повысить рентабельность компании. По оценкам аналитиков, дополнительные расходы (а в итоге — потери) из-за низкой эффективности управления, в частности обеспечения материальными ресурсами, могут составлять от 15 до 27% от общего объема закупок материально-технических ресурсов.

Мы полагаем, что для интегрированного предприятия в промышленности, в частности в судостроении, предпочтительна централизованная организация системы ресурсного обеспечения [3]. Стратегической целью построения данной системы является обеспечение конкурентоспособности предприятия, тактической — его своевременное обеспечение всеми видами ресурсов, в том числе материальными.

Для интегрированного предприятия предлагаются следующие принципы построения системы ресурсного обеспечения:

- сложность — большое число элементов системы, сложный характер их взаимодействия, сложность выполняемых функций, сложная организация управления;
- иерархичность — подчиненность элементов низшего уровня элементам высшего уровня в контексте линейного или функционального управления;
- целостность — выполнение заданной целевой функции, реализуемой только централизованной системой в целом;
- структурированность — наличие определенной организационной структуры, состоящей из взаимосвязанных объектов и субъектов управления, реализующих заданную цель;
- подвижность — изменчивость параметров элементов системы под воздействием внешней среды, а также изменений в составе участников цепочки ресурсного обеспечения;
- уникальность — учет технологических и производственных особенностей отрасли;
- адаптивность — способность изменять свою структуру и механизм функционирования в соответствии с новыми целями и под воздействием внешней среды.

Основные функции проектируемой системы ресурсного обеспечения интегрированного предприятия:

- управленческие — планирование, организация, регулирование, контроль ресурсного обеспечения;

• специальные — обеспечение ритмичности, пропорциональности, прямооточности ресурсного обеспечения; организация взаимодействия предприятий по вопросам ресурсного обеспечения (между поставщиками и производителями, перераспределение ресурсов между производителями); регламентация бизнес-процессов взаимодействия поставщиков и производителей (определение вида поставки ресурсов — централизованная ими нецентрализованная, выбор формы обеспечения — централизованная, модульная, региональная).

Централизованная форма организации ресурсного обеспечения может иметь сгруппированную или разбросанную службу снабжения. В первом случае все подразделения, выполняющие отдельные функции, находятся в ведении одного отдела. При этом центральная служба управления материальными ресурсами несет ответственность за движение материалов внутри предприятий компании, за потоки входного сырья, полуфабрикатов и готовой продукции, а также за обеспечение производственного процесса всеми необходимыми материалами [1].

При централизованной схеме управления высшее руководство осуществляет управление блоком подразделений, отвечающих за финансовые вопросы, рыночную политику и производство продукции, перспективные разработки и исследования, а также за ресурсное обеспечение [2]. В состав функционального подразделения управления ресурсами входят линейные подразделения, которые занимаются закупкой сырья, оборудования, комплектующих; транспортным обслуживанием предприятий; управлением складским хозяйством и запасами; обработкой информационных данных и обслуживанием клиентуры. Эти службы могут быть связаны между собой как через руководство, так и прямо в зависимости от характера решаемых вопросов (оперативные или долгосрочные).

Для разбросанной службы характерно рассредоточение линейных подразделений по двум и более специализированным отделам. Схема централизованного управления обеспечением ресурсами без группировки служб характеризуется большим количеством функциональных подразделений; отдельным звеном выделены функция закупок и организация транспортного обеспечения фирмы [1]. Основной недостаток централизованного управления ресурсным обеспечением без группировки служб заключается в том, что в ее рамках сложно достичь полной взаимосвязи при выполнении поставленных задач [2].

Исходя из специализации управления ресурсным обеспечением его можно структурировать по функциональному и видовому принципам. *Функциональная структура* предусматривает специализацию подразделений на выполнении конкретных функций. В соответствии с видовым принципом предусматривается специализация подразделений на выполнении всего комплекса работ по обеспечению предприятия определенными видами ресурсов, в частности материальными.

При *комбинированной структуре* управления существуют подразделения, в которых все функции по ресурсному обеспечению выполняют закрепленные за ними группы специалистов по ресурсам. Эти же подразделения отвечают за внешние ресурсопоставки. Другие структурные подразделения (отделы главного механика, главного энергетика и т. д.) осуществляют внутри-производственное перемещение закрепленных за ними ресурсов.

Отметим, что при традиционном подходе запас рассматривается как локальное состояние ресурсов; анализируется отдельное звено системы обеспечения без учета взаимодействия звеньев на всем пути движения ресурсов. При таком подходе возникает вопрос об эффективности организации процесса обеспечения ресурсами.

При централизации и интеграции подхода к управлению запасами инструментарий работы может остаться прежним, но должен принципиально измениться взгляд на сам запас. Запас как форму существования ресурсов нельзя рассматривать изолированно, в пределах отдельного звена (подразделения), необходимо согласование всех звеньев ресурсного обеспечения, в том числе с соответствующими информационными, финансовыми и другими ресурсами.

При централизованном подходе используют критерий минимума сумм данных расходов исходя из оптимального значения каждой составляющей [4]. Этот критерий применяют, когда оптимизация одних показателей целесообразна при условии, что другие показатели при этом могут ухудшиться. Оптимум по Парето — это решение, принятие которого не приводит к улучшению какого-нибудь одного критерия, если только в то же время не ухудшится какой-то другой. В этом случае целевую функцию можно представить так: организационная структура предприятия, основанная на сосредоточении основных функций ресурсного обеспечения в одном подразделении (для материальных ресурсов это отдел материально-технического снабжения). При таком варианте организации во время закупки материальных ресурсов важное значение имеет использование инструментов маркетинга в процессе оценки конъюнктуры рынка сырья, материалов, топлива, энергии и определения ценовой политики.

Централизация системы ресурсного обеспечения предусматривает создание единой системы филиалов на базе структурных предприятий. Далее, например для материальных ресурсов, внедряется соответствующая политика в области организации закупок, утверждаются положение и состав конкурсной комиссии, регламент проведения закупок. При этом в зависимости от вида материальных ресурсов используются централизованная, модульная или региональная форма обеспечения. Централизованная форма подходит для денежнотемких позиций; модульная — для закупки сложных агрегатов и полуфабрикатов; региональная — для запасных частей и принадлежностей, расходных материалов.

При необходимости в обеспечивающей деятельности можно использовать «ресурсные центры» — временные образования, формируемые на период выполнения определенных задач (после этого управление переходит к соответствующим отделам и службам).

Таким образом, в зависимости от объемов, типов и специализации производства, материалоемкости продукции и территориального размещения предприятия складываются разные условия, которые требуют соответствующего разграничения функций и выбора типа структуры системы обеспечения. Рассмотренные формы централизованной организационной структуры управления и администрирования позволяют учитывать как особенности предприятия, так и принятую им схему и стратегию материально-технического обеспечения. Численность отделов закупок зависит от размера предприятия, его диверсификационного набора, а также от разнообразия и объемов промышленных товаров и предоставляемых услуг. В зависимости от специфики производства эти отделы могут быть подчинены производственным подразделениям либо непосредственно высшим руководящим органам предприятия.

Экономически обосновать целесообразность создания централизованного ресурсного центра можно, рассмотрев процесс формирования себестоимости. Так, если разделить затраты судостроительного предприятия на постоянные и переменные в зависимости от времени, то условно-постоянными будут затраты, размер которых при существующей технологии не зависит от длительности производственного цикла (расходы на материалы и комплектующие, оснастку, контрагентские работы, сдельная заработная плата и связанные с ней страховые взносы), а условно-переменными — затраты, размер которых меняется в зависимости от длительности цикла (цеховые, общепроизводственные и общехозяйственные расходы, РСЭО, обслуживание кредита). Тогда рассчитать себестоимость можно следующим образом:

$$C = P_s - P = FC_t + FVC_t \cdot t,$$

где C — целевая себестоимость; P_s — рыночная цена судна; P — планируемая прибыль; FC_t — условно-постоянные затраты; FVC_t — условно-переменные затраты в единицу времени; t — время, мес.

Максимальная длительность цикла T_0 определяется из условия равенства целевой себестоимости цене судна, т. е. отсутствия прибыли:

$$T_0 = (P_s - FC_i) / AVC_i$$

Таким образом, для достижения целевой себестоимости необходимо контролировать основной фактор, влияющий на ее величину: время строительства судна от его закладки до сдачи заказчику (в том числе за счет совершенствования системы обеспечения материальными ресурсами).

Кроме того, централизация ресурсного обеспечения позволит добиться требуемой ритмичности поставок материальных ресурсов и решить ряд проблем, связанных с обеспечением интегрированных предприятий, в частности с выполнением ФЗ–94. Создание ресурсного центра позволит перенести на него часть затрат и ответственности, т. е. диверсифицировать риски, связанные с закупочной деятельностью.

Список литературы

1. Бажин, И. И. Логистика / И. И. Бажин. — Харьков: Консум, 2003.
2. Лебедев, Ю. Г. Логистика. Теория гармонизированных цепей поставок / Ю. Г. Лебедев. — М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2005.
3. Лугеумбиза, Д. Д. Исследование преимуществ централизации системы ресурсного обеспечения интегрированных предприятий / Д. Д. Лугеумбиза // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2013. — № 3.
4. Фостер, С. Искусство слияний и поглощений / С. Фостер; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
5. Экономика предприятия / под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандера. — М.: Юнити-Дана, 2007.
6. Юлдашева О. У., Багиев Г. Л., Прокопцов В. Е. Стратегические сети — современные организационные формы совместного предпринимательства и построения цепочек создания ценности / О. У. Юлдашева, Г. Л. Багиев, В. Е. Прокопцов // Известия СПбУЭФ. — 2012. — №2(80). — С. 49–55.
7. Гневко В. А., Белозеров С. А. Перспективы глобальной экономики — время решительных действий (итоги работы XVII Петербургского международного экономического форума) / В. А. Гневко, С. А. Белозеров // Экономика и управление. — 2013. — №6. — С. 12–17.

А. С. Осипенко¹

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ТРАНСФЕР В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Модернизация экономики на основе активизации ее инновационного развития является ключевой задачей экономического развития нашей страны [1]. При этом в разных секторах хозяйства предпосылки инновационного развития, а также его значимость для социально-экономического развития неодинаковы.

Так, различные авторы уделяют большое внимание инновациям в образовании [2], туризме [3], государственном управлении [9] и т. д. Не оспаривая эффективность и значимость подобных инноваций, отметим, что, по нашему мнению, более важное значение имеет инновационное развитие промышленности. Это подтверждается всем опытом социально-экономического развития России и мира. Несмотря на то что современную (и будущую) модель экономического развития часто именуют постиндустриальной, промышленность не утратила своего значения. Именно она является основным сектором народного хозяйства, поддерживающим его конкурентоспособность в кризисные периоды. Именно в промышленности происходит тиражирование инноваций, которые распространяются далее в других областях жизнедеятельности человека. Наконец, именно в промышленности «инновации порождают инновации», т. е. изменения в технологии создают предпосылки для производства новых товаров и стимулируют дальнейшие инновационные технологические изменения.

В документах по стратегическому управлению развитием российской экономики (Концепция социально-экономического развития России до 2020 года, Стратегия инновационного развития России до 2020 года и др.) основное внимание уделяется инновационной модели. Несмотря на замедление темпов экономического роста, которое наблюдается с 2010 г. (табл. 1), приоритет инновационности не утратил своего значения. Наоборот, России все труднее конкурировать с зарубежными странами не только на мировом, но и на внутреннем рынке традиционных товаров и услуг, в секторе же инновационных продуктов конкурентный потенциал сохраняется.

Необходимость акцента именно на инновационности обусловлена тем, что на фоне замедления динамики ВВП и промышленного производства (см. табл. 1) происходит замедление роста и даже снижение производительности труда (табл. 2) в ключевых видах экономической деятельности. Наблюдается снижение эффективности в добывающей промышленности и строительстве, бывших в течение длительного периода драйверами роста экономики и производительности труда. Очевидно, что преодолеть эту тенденцию можно за счет технологического обновления производства.

Итак, современная российская промышленность остро нуждается в модернизации. По данным Федеральной службы государственной статистики, средний возраст наиболее важной части основных производственных фондов в промышленности (машин и оборудования) составляет 13,3 лет, при этом на долю новых (до 5 лет) приходится лишь 14%, доля полностью изношенных машин и оборудования в обрабатывающих производствах — 18,1%.

¹ Алина Сергеевна Осипенко, аспирантка Санкт-Петербургского государственного экономического университета

Таблица 1

**Темпы изменения экономических показателей в РФ
в сопоставимых ценах, % к предыдущему году²**

Показатель	2000	2005	2010	2011	2012
Валовой внутренний продукт	110,0	106,4	104,5	104,3	103,4
Промышленное производство	108,7	105,1	108,2	104,7	102,6
Основные фонды в экономике	100,5	101,9	103,0	104,0	103,3
Ввод в действие основных фондов	125,1	111,0	93,4	129,0	88,2
Инвестиции в основной капитал	117,4	110,2	106,3	110,8	106,6

Таблица 2

Изменение производительности труда в РФ, % к предыдущему году

Вид экономической деятельности	2003	2005	2010	2011	2012
Всего в экономике	107,0	105,5	103,2	103,8	103,1
В том числе:					
добыча полезных ископаемых	109,2	106,3	104,3	102,2	99,4
обрабатывающие производства	108,8	106,0	105,2	104,7	103,6
строительство	105,3	105,9	99,6	102,2	99,6
транспорт и связь	107,5	102,1	103,2	105,5	100,8

Нельзя положительно оценить и структуру ввода основных фондов (табл. 3), где ведущую роль играют инфраструктурные отрасли — транспорт и связь. Они должны создавать предпосылки для ускорения социально-экономического развития, повышения территориальной связности российской хозяйственной системы. При этом инвестирование в обрабатывающие производства остается достаточно скромным, сопоставимым с вложением в операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг, и на треть меньше инвестиций в основные фонды по виду экономической деятельности «добыча полезных ископаемых». Говорить в этих условиях об инновационности экономики не приходится.

В данной ситуации требуется активизация усилий по технологическому обновлению промышленности. По сути дела, сегодня в России речь идет о выборе модели догоняющего развития, адекватной сложившейся специфике. Реорганизация национальной промышленности (прежде всего — обрабатывающей) и обновление ее фондов в общем случае могут быть осуществлены двумя путями. Первый из них — стимулирование национальных инноваций и активизация их внедрения в производство; второй — проведение политики «скупки патентов», успешно реализованной в Японии в середине XX в. и в Китае на рубеже XX–XXI вв., что привело к мощному промышленно-технологическому рывку в этих странах.

Таблица 3

² В табл. 1–4 использованы данные работы: Российский статистический ежегодник. 2013: стат. сб. / Росстат. — М., 2013.

Ввод в действие основных фондов (всего — 100 %), %

Вид экономической деятельности	2005	2010	2011	2012
Добыча полезных ископаемых	11,7	14,9	14,0	14,5
Обрабатывающие производства	14,8	14,0	12,4	11,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	9,5	8,7	10,0	10,1
Транспорт и связь	21,4	17,3	24,0	25,5
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	11,6	13,2	11,8	11,2

Безусловно, двигаться надо по обоим направлениям. Первое из них, по мнению автора, является основным в стратегической перспективе, так как позволяет обеспечить технологическую независимость экономики России [6], от которой во многом зависят уровень экономической безопасности и долгосрочная устойчивость развития. В то же время объективные показатели свидетельствуют о слабой востребованности российских технологических разработок в мире. Результаты, воплощенные в объектах интеллектуальной собственности, вполне конкурентоспособны в СНГ и на отдельных «развивающихся» рынках, но развитым странам мы в этом отношении существенно проигрываем. Косвенным подтверждением этого являются данные, представленные в табл. 4.

Таблица 4

Торговля России технологиями с зарубежными странами в 2012 г.

Страны	Экспорт			Импорт		
	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн дол.	Поступление средств за год, млн дол.	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн дол.	Выплаты средств за год, млн дол.
СНГ	589	742,1	152,7	434	375,5	100,2
ОЭСР	881	950,6	280,7	1678	4190,8	1814,4
Другие	340	2810,9	255,1	218	448,8	128,6

Поэтому в тактическом плане требуется развитие механизмов трансфера передовых технологий. Эти мероприятия рассматриваются нами как системообразующие в современной системе обеспечения инновационного развития российской промышленности. Исследование показало, что в соответствии с традиционным подходом трансфер технологий рассматривается прежде всего с позиций инновационного менеджмента. Это связано с акцентированием внимания на ранних стадиях разработки новых технологий, проведением соответствующих научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ. Такой подход отражает интересы лишь одной группы субъектов технологического трансфера — разработчиков новых технологий. С позиций же реципиентов технологий, в качестве которых выступают промышленные предприятия, технологический трансфер в современных условиях, по мнению автора, не обладает в большинстве случаев признаками инновационного процесса. Он осуществляется в рамках решения типовых управленческих, проектных и инжиниринговых задач. В этой связи результаты трансфера технологий хорошо прогнозируемы, риски и неопределенность мини-

мальны как для передающей стороны, так и для реципиента. При развитом рынке технологий процесс их трансфера носит рутинный характер, сопоставимый по своей сути с приобретением (модернизацией) основных производственных фондов [5].

Действительно, технологии не могут быть отделены от оборудования, на котором они реализованы. Кроме того, права на использование переданной (приобретенной) технологии (лицензии, патенты, права на промышленный образец и т. п.) относятся к амортизируемым активам с прогнозируемыми сроками морального износа, которые являются определяющим фактором продолжительности использования существующей технологической базы.

Таким образом, для промышленного предприятия-реципиента технологический трансфер — это инструмент инновационной модернизации производственной системы. Если же предприятие выступает в качестве донора технологии, то для него коммерческий процесс трансфера — это процесс реализации продукции и/или услуг, также являющийся довольно рутинным. Соответственно, включение технологического трансфера в сферу инновационного менеджмента оправдано лишь при рассмотрении технологий еще не до конца «отработанных», некоммерциализованных, а также в случае неразвитого рынка технологий и недостаточной защищенности прав интеллектуальной собственности.

С позиций практики управления промышленными предприятиями рассмотрение технологического трансфера как элемента инновационного менеджмента противоречит логике и сущности анализируемого процесса. По мнению автора, он должен рассматриваться как инструмент модернизации предприятия. Отметим, что существующие в российской экономике институты развития на макро-, мезо- и микроуровнях не создали целостной системы, способной к самовоспроизводству интеллектуальных технологических разработок в промышленности, что обусловлено отсутствием в них ключевого звена — промышленных предприятий, потребителей и заказчиков новых технологий, а также эффективной проводящей инфраструктуры.

Нами проанализированы основные проблемы [6], препятствующие развитию технологического трансфера в российской промышленности, и предложены направления их разрешения:

1. Государственная инновационная политика, на наш взгляд, недостаточно гармонизирована с промышленной политикой. Да и сами эти «политики» сформулированы не очень четко. В государственных (в том числе отраслевых) программах, стратегиях, концепциях и т. д. целевые показатели коммерциализации технологических разработок ориентированы преимущественно на поддержку НИОКР, а не на развитие инновационной технологической активности промышленного бизнеса. Необходимо изменить этот подход.

2. В государственной политике произошло смещение акцента с проблем инновационного развития и активизации технологического трансфера в промышленности на развитие экономики знаний и высоких технологий. То есть неверно выбранные косвенные оценочные показатели привели к изменению сущностного содержания государственной политики. Ключевыми показателями инновационного развития сегодня признаются количество публикаций (в том числе международных), число изданных монографий, проведенных международных конференций и др. При этом практические вопросы технологического трансфера, фактического внедрения новых технологий в производство, оцениваемые числом патентов и ноу-хау, лицензионных договоров, отходят на второй план. Требуется корректировка программных, стратегических и нормативных документов в рассматриваемой сфере, включение в них показателей и критериев прикладной, промышленно-технологической направленности.

3. Инновационно-технологическое развитие промышленности осуществляется не по «широкому фронту», а по отдельным ключевым направлениям. Это особенно важно на фоне ожидаемого многими специалистами [8] перехода в среднесрочной перспективе к производствам нового технологического уклада. В этой связи необходимо сконцентрировать ресурсы на приоритетных секторах инновационно-технологического развития промышленности РФ (авиастроение, судо-

строение, ракетно-космическая и радиоэлектронная промышленность и др.) в рамках целевых госпрограмм и реализации проектов государственно-частного партнерства. При этом надо учитывать наличие в указанных секторах очень жесткой международной (глобальной) конкуренции. Технологические прорывы здесь маловероятны без привлечения иностранных стратегических партнеров и технологий; с другой стороны, опережающее развитие России не соответствует интересам глобальных «игроков». Поэтому необходима активизация роли государства, переход от либеральной к патерналистской модели его взаимодействия с бизнесом [7].

4. Есть сложности с финансированием проектов технологического трансфера, особенно трансграничного. В частности, локализация выпуска в России высокотехнологичной продукции (как это произошло в автомобильной промышленности), открытие центров разработок и инжиниринговых центров (как в микроэлектронике и программировании), имеющих приоритетное значение для промышленности, требуют прямых иностранных инвестиций, для стимулирования которых необходимы специальные таможенные и налоговые льготы. Еще одна проблема в этой области связана с горизонтами государственного бюджетирования. Дело в том, что в рамках бюджетного процесса РФ финансирование технологических разработок за счет (при участии) государства возможно лишь на краткосрочный период, что не позволяет эффективно поддерживать новые технологические разработки с более длительным сроком от начала исследований до их использования в промышленности (до 5...7 лет). Требуется изменение соответствующей законодательной и нормативной базы.

5. Отсутствует специальная правовая поддержка технологического промышленного трансфера. Так, российские высокотехнологичные компании при попытках выхода на внешние рынки сталкиваются с жестким противодействием не только бизнес-конкурентов, но и правительств других стран. Например, США зачастую без должных доказательств включают российские компании в «черные списки». Поэтому требуется консолидированная поддержка внешнеэкономической активности российских промышленных и высокотехнологичных компаний при их выходе на зарубежные рынки не только Минпромторгом России, но также МИДом, Минюстом и другими федеральными правительственными структурами.

Существуют и другие проблемы, которым будут посвящены дальнейшие авторские исследования, но именно перечисленные выше, на наш взгляд, являются наиболее мощным фактором, сдерживающим опережающее инновационно-технологическое развитие российской промышленности на основе расширения практики трансфера технологий. Системная увязка решения рассмотренных проблем в рамках государственной промышленной и инновационной политики позволит, по мнению автора, повысить спрос на технологические инновации со стороны предприятий, эффективность ресурсов выделяемых на их разработку, а в конечном итоге — ускорить инновационно-технологическое развитие российской промышленности.

Список литературы

1. *Бодрунов, С.Д.* К вопросу о реиндустриализации российской экономики / С.Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. — 2013. — № 4 (38). — С. 4–25.
2. *Горяинова, Т.П.* Знания как специфический объект управления в современном менеджменте / Т.П. Горяинова // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2012. — № 4. — С. 77–79.
3. *Мозокина, С.Л.* Перспективы развития оздоровительного туризма / С.Л. Мозокина // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2012. — № 2. — С. 89–93.
4. *Осипенко, А.С.* Механизмы повышения эффективности трансфера технологий для российских предприятий в условиях присоединения к ВТО / А.С. Осипенко // Вестник Института экономики РАН. — 2013. — № 5. — С. 161–166.

5. *Осипенко, А. С.* Организационно-экономический механизм модернизации промышленных предприятий на основе трансфера технологий: автореф. дис. ... канд. экон. наук. / А. С. Осипенко. Санкт-Петербургский государственный экономический университет, СПб, 2013.

6. *Плотников, В. А.* Промышленное развитие и технологическая безопасность как факторы формирования инновационной экономики / В. А. Плотников // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. — 2011. — № 2. — С. 17–24.

7. *Плотников, В. А.* Выбор модели экономического развития Российской Федерации: патернализм или либерализм / В. А. Плотников // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2006. — № 1. — С. 147–150.

8. *Попов, А. И.* Создание новой модели развития: модернизация и условия перехода к инновационной экономике / А. И. Попов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2012. — № 4. — С. 18–26.

9. *Степанова, С. А.* Государственное участие в формировании и реализации кластерной политики: российский и зарубежный опыт / С. А. Степанова, Д. Е. Махновский // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2010. — № 6. — С. 41–49.

О. Ю. Макарова¹, А. Е. Олькова²

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Под *кластерной политикой* в узком смысле понимается комплекс мер, направленных на усиление существующих кластеров или создание условий для возникновения новых. Кластерная политика в широком смысле включает следующие типы государственных мер:

- меры, направленные на создание благоприятного инновационного климата, которые опосредованно влияют на развитие кластеров;
- традиционные меры экономической политики (поддержка малого и среднего бизнеса, индустриальная, инновационная, региональная и прочие виды политики), в которых кластерный подход используется как инструмент повышения эффективности (так называемые имплицитные меры поддержки кластеров);
- собственно кластерная политика в узком понимании.

Стимулирование кластерного развития чаще всего характеризуется множественностью целей, которые так или иначе затрагивают прочие направления воздействия на экономическое развитие. Меры поддержки кластеров могут явно или неявно присутствовать в региональной, инновационной (научно-технической) и индустриальной политике [12]. Такая подчиненность кластерной политики во многом предопределяет ее цели, задачи и структуру. С другой стороны, использование кластерного подхода в прочих видах воздействия приводит к интеграции трех направлений стимулирования экономического роста и, в свою очередь, оказывает влияние на их цели и методы (табл. 1).

Применение кластерного подхода для всех направлений политики смещает акценты со стимулирования отдельных субъектов рынка к попытке удовлетворения групповых интересов. При этом направленность и охват кластерных программ могут различаться. Исследования показывают, что на практике возможно эффективное применение кластерной идеологии как в рамках одного направления политики, так и в комплексе. При этом кластерный подход может интегрировать цели как двух, так и трех направлений экономической политики (области пересечения на рис. 1). Например, южнокорейская программа инновационных городов-кластеров находится на пересечении всех трех рассматриваемых направлений. Данная программа предполагает стимулирование НИР и трансфер технологий, что делает ее инструментом инновационной политики. При этом программа стимулирования кластеров является частью Плана сбалансированного развития национальной экономики — основного документа региональной политики Кореи. В то же время управление индустриальными комплексами (физической инфраструктурой создаваемых кластеров), а также определение приоритетных направлений осуществляются в рамках индустриальной политики (в качестве примера можно привести программу Industrial Vision).

¹ Ольга Юрьевна Макарова, доцент кафедры экономики и финансов ФЭСН Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, канд. экон. наук, e-mail: sialeksandr@mail.ru

² Анна Евгеньевна Олькова, аспирант Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, e-mail: anna.olkova@rambler.ru

**Тенденции политики, направленной на поддержку кластеров
и региональных инновационных систем***

Направление политики	Традиционный подход	Новый подход (в свете кластерной политики)	Направленность кластерных программ
Региональная	Выравнивание развития регионов путем перераспределения средств	Формирование конкурентоспособности регионов путем сведения локальных игроков и активов	Нацеленность на отстающие регионы или их включение в программу; стимулирование преимущественно малых предприятий; широкий подход с точки зрения инновационных и отраслевых целей; акцент на взаимодействие участников
Инновационная (научно-техническая)	Финансирование индивидуальных внутри-отраслевых фундаментальных исследований	Финансирование кооперативных межотраслевых прикладных исследований на основе сетевого участия	Нацеленность на высокотехнологичные отрасли; одновременное использование и усиление влияния исследований и разработок на процесс агломерации; поддержка сотрудничества в сфере НИР с целью стимулирования коммерциализации; нацеленность на крупные и малые фирмы (отдельно может оговариваться поддержка спиноффов и стартапов)
Индустриальная	Субсидирование, поддержка «национальных чемпионов»	Удовлетворение общих потребностей группы фирм и поддержка внедрения технологий (особенно в малом бизнесе)	Использование одного из подходов: нацеленность на драйверов экономического роста; поддержка отраслей в переходной стадии и при сокращении числа рабочих мест; упрощение процесса внедрения технологий для малых и средних фирм; создание конкурентных преимуществ с целью привлечения внутренних инвестиций и экспортоориентированный брендинг

*Источник: OECD. Competitive regional clusters: national policy approaches. — 2007. — Р. 41.

Другой пример конвергенции трех направлений стимулирования экономического развития — французская программа *Rôles de compétitivité* (полюсы конкурентоспособности). В основе этой программы изначально лежало представление об индустриальной политике, основанной на региональной специализации. Данная позиция была изложена в докладе DATAR «Франция: индустриальная мощь и новая индустриальная политика для регионов» [10]. Позже в докладе К. Блана «Экосистемы роста» [8] премьер-министру Франции нашла отражение позиция обеспечения инновационного развития, а также межотраслевого сотрудничества в рамках определенной территории. Подобную идею высказывал и Ж.-Л. Беффа в своем докладе правительству Франции «Новая индустриальная политика» [7], согласно которому основная цель французской индустриальной политики — обеспечить переход от низкотехнологичного производства к высокотехнологичному.

Перспективы формирования и механизмы развития в России территориально-производственных кластеров на основе долгосрочного социально-экономического развития страны показаны в ряде работ (например, [2]). Но следует отметить, что основополагающие принципы российской кластерной политики опираются на западный (преимущественно европейский) опыт стимулирования кластерного развития. Определение понятия кластер, приводимое в Методических

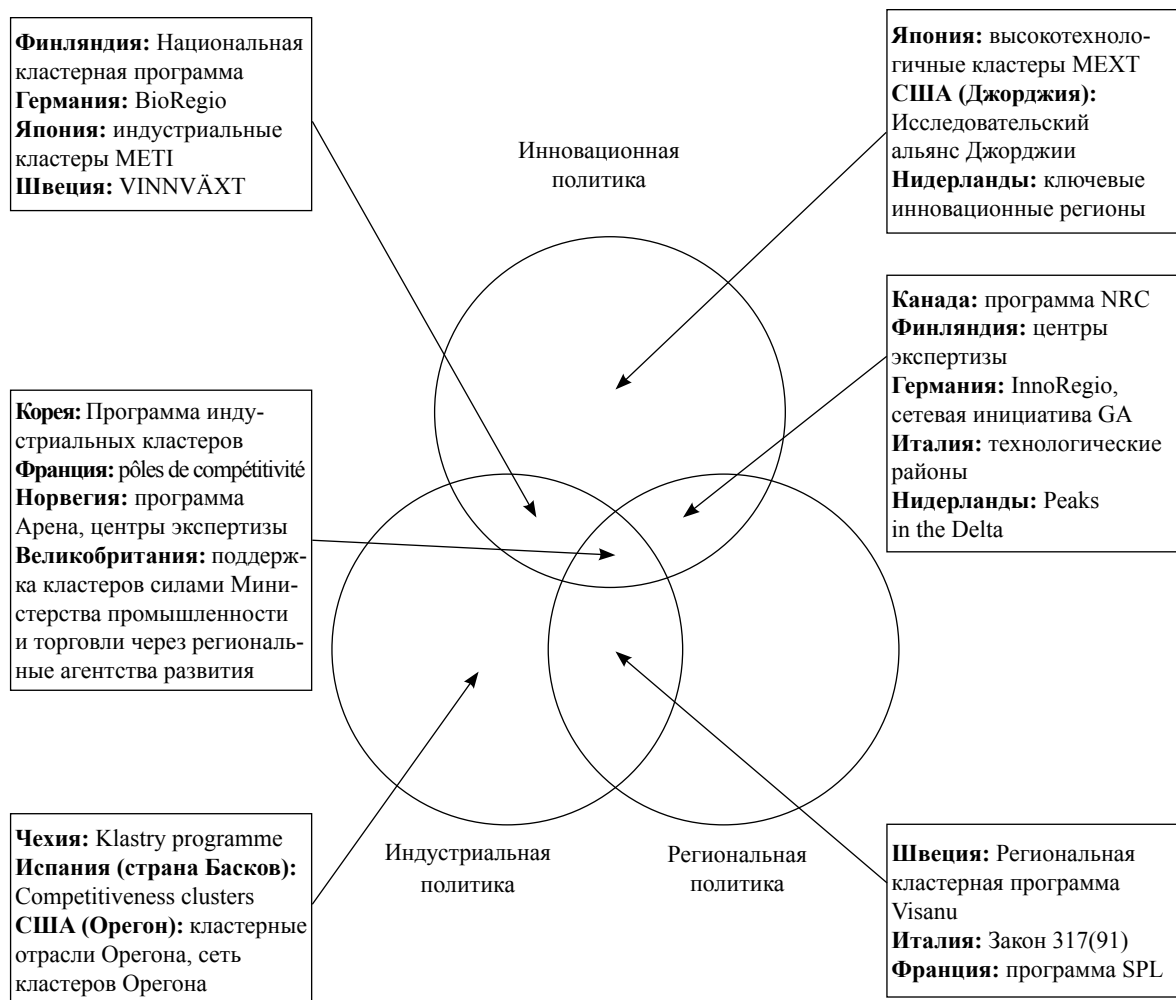


Рис. 1. Соотношение кластерной, региональной, инновационной и индустриальной политики в странах ОЭСР (OECD. Competitive regional clusters: national policy approaches. — 2007. — Р. 60)

рекомендациях [5], совпадает с определением М. Портера [6]. В свою очередь, направления поддержки кластеров, обозначенные в Стратегии инновационного развития России до 2020 года и раскрытые в Методических рекомендациях, также соответствуют западным рекомендациям³.

Российская кластерная политика (рис. 2) включает в себя все уровни стимулирования кластерного развития и рассмотренные выше направления. В частности, *макроэкономические меры* стимулирования кластерного развития содержатся в Концепции долгосрочного социально-

³ См., например, IKED (2004). The cluster policies whitebook. www.innovating-regions.org/download/The_Cluster_Policies_Whitebook_-_IKED.pdf, OECD (2007). Competitive regional clusters: national policy approaches. www.oecd.org/document/2/0,3343,en_2649_33735_38174082_1_1_1_1,00.html Let's make a perfect cluster policy and cluster programme: smart recommendations for policy makers, 2012. http://www.vdivde-it.de/publications/studies/lets-make-a-perfect-cluster-policy-and-cluster-programme/at_download/pdf



Рис. 2. Цель, задачи и мероприятия российской кластерной политики
(Методические рекомендации по реализации кластерной политики
в субъектах Российской Федерации (№ 20636-АК/Д19).

<http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/development/doc1248781537747#>

экономического развития 2020 и Стратегии инновационного развития [3], где акцентируется внимание на обеспечении макроэкономической стабильности, защите конкуренции, улучшении институциональных условий ведения бизнеса и совершенствовании законодательства

(улучшение инновационного, инвестиционного и предпринимательского климата). К этому типу мер можно отнести снижение административных барьеров и реализацию налогового стимулирования инновационных процессов. Обратим внимание, что в Концепции кластеры рассматриваются как инструмент региональной политики, их формирование обозначается в качестве приоритетного направления пространственного развития. *Меры по созданию инфраструктуры кластера* [5] включают в себя как целевое инвестирование в инфраструктуру кластеров, так и создание объектов с особым статусом (промышленных, научных и технопарков). В качестве программ *неспецифического стимулирования инноваций* в рамках российской кластерной политики можно выделить совершенствование системы образования, программы развития науки, поддержки малого и среднего бизнеса, стимулирование трансфера технологий и международного сотрудничества в области инноваций. Данные направления присутствуют в Концепции долгосрочного социально-экономического развития, Стратегии инновационного развития до 2020 года, Методических рекомендациях по реализации кластерной политики. Наконец, *специфические меры* стимулирования кластерного развития предполагают создание кластерных организаций, выработку стратегий развития кластеров и стимулирование сотрудничества их участников.

В теории существует проблема нахождения оптимума в распределении мер воздействия на кластеры на различных уровнях власти: региональном (а в отдельных случаях — и локальном), национальном и наднациональном. Исследования в области кластерной политики в большей степени направлены на разработку мер воздействия, нежели на определение их иерархии. Тем не менее на практике возникают проблемы многоуровневого управления, которые также осложняются разнообразием институциональных структур регионов. В этой связи следует различать подходы к определению региональной (в том числе кластерной) политики как к мере воздействия на развитие регионов (1) и как к политике, осуществляемой региональными властями (2). С точки зрения обозначенных подходов необходимо определить роль регионов в осуществлении кластерной политики: выполняют ли региональные власти те же функции, что и национальные, или они являются особым субъектом с присущими ему функциями. На этот счет существует две основные точки зрения. Одни исследователи утверждают, что региональная политика, по сути, представляет собой реализацию макроэкономической политики государства, но без применения отдельных инструментов (в первую очередь мер монетарной политики), характерных для национального уровня. Другие специалисты считают, что региональные власти не могут дублировать национальную макроэкономическую политику на уровне региона.

К одной из основных проблем региональной кластерной политики, особенно актуальной в российских условиях, относится выбор адресата государственных мер поддержки. Традиционно целью региональной политики является выравнивание развития регионов за счет поддержки отстающих. Однако опыт стран Европейского союза показал неэффективность подобных мер [11]. Это привело к появлению иного подхода — поддержке регионов вне зависимости от их текущего состояния. Но при этом возникает проблема, связанная со значительными различиями в экзогенных факторах, влияющих на уровень развития региона и нивелируемых в первом подходе, но игнорируемых во втором. В теории существуют также расхождения относительно влияния государства на движущие силы экономической географии. Так, в исследованиях региональных инновационных систем и региональной конкурентоспособности прослеживается позиция принятия экономико-географической структуры как данности, в то время как в трудах по новой экономической географии делается акцент на возможности политического вмешательства в процесс установления равновесия с точки зрения агломерации.

Исследования, проведенные в европейских странах, дают следующую картину значимости регионального регулирования кластерного развития (рис. 3).

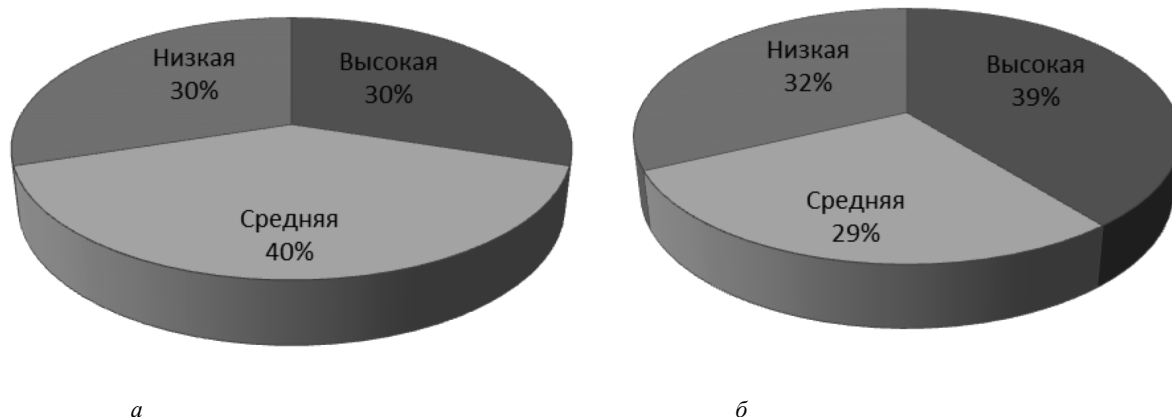


Рис. 3. Оценка значимости национальной (а) и региональной (б) кластерной политики в европейских странах [9]

Прослеживается положительная корреляция между значимостью кластерной политики на национальном и региональном уровнях: страны, признающие важность кластерной политики на национальном уровне, также высоко оценивают ее значимость для регионов. Тем не менее существуют страны, в которых при низкой значимости национальной кластерной политики уровень значимости региональной достаточно высок (Дания, Австрия, Испания). В целом, низкая значимость кластерных программ на национальном уровне наблюдается в странах с федеративным устройством или с достаточно автономными регионами.

Из представленных данных следует, что регулирование кластерного развития необходимо как на национальном, так и на региональном уровне. Важно определить пропорции данного вмешательства. Отметим, что в теории принято считать национальный уровень кластерной политики фундаментом для более конкретных действий [9]. Иными словами, на национальном уровне определяются принципы воздействия на кластерное развитие, а на региональном — конкретные меры данного воздействия. Необходимость национального регулирования кластерного развития

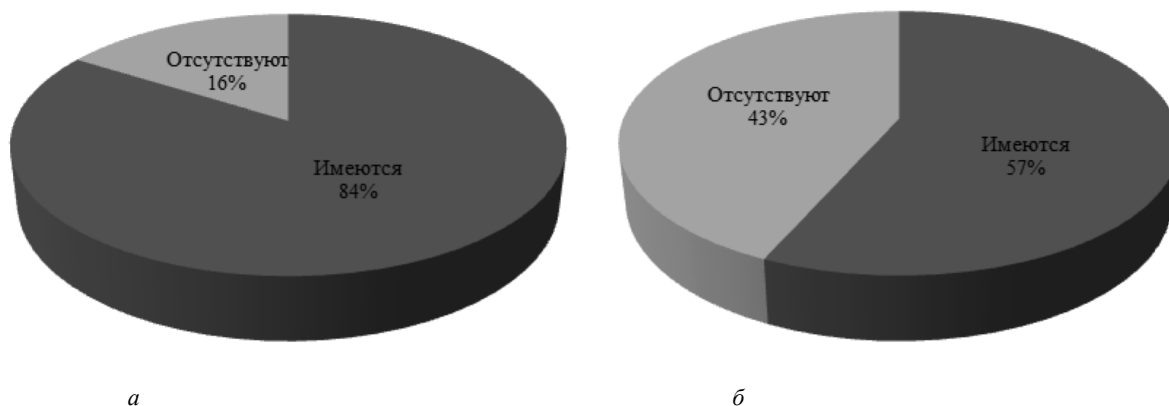


Рис. 4. Наличие национальных (а) и региональных (б) кластерных программ в странах Европы [9]

объясняется множественностью субъектов кластерной политики: в ней могут принимать участие различные министерства и ведомства, что порождает необходимость координации их действий.

На практике национальные кластерные программы присутствуют в большей части европейских государств, а региональные программы поддержки кластерного развития отсутствуют в половине исследованных стран (рис. 4), что может объясняться двумя причинами:

- малой территорией или численностью населения государства (это делает нецелесообразным наличие отдельных региональных программ);
- высоким уровнем централизации власти и политической слабостью региональных структур.

При этом количественный анализ программ кластерной поддержки показывает, что направленность подавляющего большинства подобных программ (90 % от общего количества в 31 европейской стране) является национальной (рис. 5).

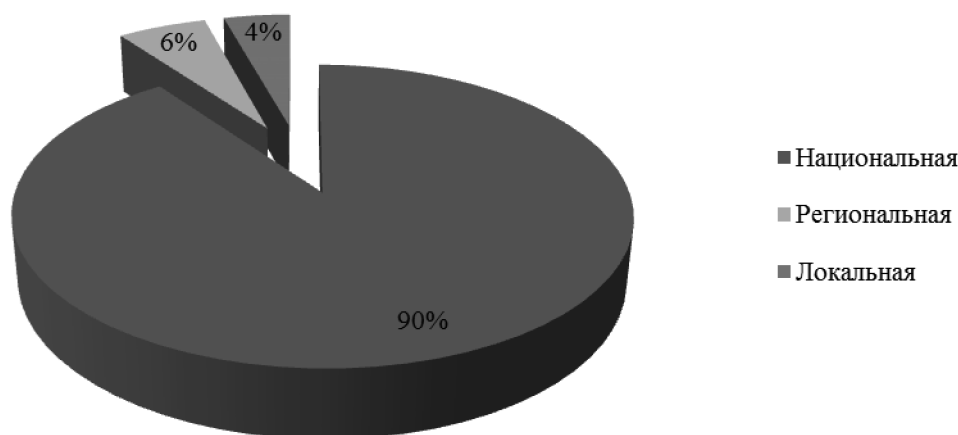


Рис. 5. Направленность мер поддержки кластеров в европейских странах [9]

Существуют успешные примеры как централизованной, так и децентрализованной кластерной политики. Например, в Испании традиционно важную роль играет региональная политика в целом и, в частности, в области регулирования инноваций и кластерного развития. В то же время национальные программы поддержки кластеров в Испании также присутствуют, например Государственный план по науке, технике и инновациям на 2013–2016 гг. Данная программа преследует следующие цели:

- формирование человеческого капитала, увеличение количества занятых в сфере исследований и разработок государственного и частного секторов;
- повышение эффективности фундаментальных и прикладных исследований, обеспечение международной конкурентоспособности агентов испанской инновационной системы;
- повышение производительности и улучшение качества управления институтами развития;
- упрощение доступа к инфраструктуре, необходимой для фундаментальных и прикладных исследований, на национальном и международном уровнях;
- повышение научного потенциала частного сектора и вовлечение малых и средних предприятий в инновационный процесс;
- поддержка создания инновационных компаний и формирование сетей инвесторов, позволяющих использовать новые формы финансирования исследований и разработок;

- установление сотрудничества между частным и государственным секторами;
- поддержка интернационализации деятельности субъектов инновационной экосистемы и их участия в европейском исследовательском пространстве и др.

Данная программа предполагает в первую очередь фиксацию общей направленности инновационной (в частности, кластерной) политики и принципов регулирования. Конкретные меры по поддержке кластеров разрабатываются на региональном уровне власти. Например, Канарский транспортный кластер поддерживается силами Агентства исследований, инноваций и информационного общества Канарских островов. Кроме того, к инструментам региональной поддержки кластера относятся создание особого фискального режима Канарских островов и учреждение Технологического фонда, средствами которого управляют региональные власти.

Другим примером распределения полномочий кластерного регулирования между национальным и региональным уровнями является кластерная политика Германии, где более важная роль отводится национальному уровню. В частности, Федеральная стратегия высоких технологий предполагает не только фиксацию принципов кластерной политики, но и разработку специальных мер кластерного развития, таких как создание Hi-tech Start-up Fund, программы Help for Helpers, осуществление программ стандартизации для малых и средних предприятий и др.

В настоящее время в европейских странах наблюдается тенденция образования трансграничных кластеров, в связи с чем возникает вопрос о наднациональном регулировании кластерного развития. В качестве примеров можно привести программу стимулирования Базельского биотехнологического кластера, финансируемого за счет средств Interreg (Трансевропейского сотрудничества для сбалансированного развития), а также различных источников в Швейцарии, Франции и Германии. Центр кластерного развития в данном примере состоит из трех национальных ассоциаций — BioValley Platform Basel (Швейцария), Association Alsace BioValley (Франция) и BioValley Germany (Германия). Другими примерами являются стратегия Балтийского макрорегиона, частично финансируемая из фондов Евросоюза и направленная на поддержку инновационных кластеров (в частности, в сфере энергетики, транспорта и экологии)⁴, и меры Европейского кластерного альянса, целью которого является повышение эффективности кластерной политики на национальном и региональном уровнях⁵.

Примеры соотношения мер локальной, региональной, национальной и наднациональной (международной) политики и их влияния на развитие отдельных кластеров приведены в табл. 2.

Таблица 2

Анализ распределения мер кластерной политики между уровнями власти и эффективность данных мер на примере кластеров Европы

(Boekholt P., Mckibbin S., Charlet V., Muscio A., Reid A. Quick scan: public policies to support Hot Spots in Europe. — 2005)

Объект воздействия (regional excellence)	Уровень регулирования			
	Локальный	Региональный	Национальный	Международный
Специализация (акцент на ключевой технологии/основной сфере деятельности)	Кембридж	Мюнхен, Оресунд, Левен	Оулу, Хельсинки, Гренобль, Мюнхен, Оресунд	

⁴ http://eu.baltic.net/The_Baltic_Sea_Region_Programme_2007_2013.2html

⁵ <http://www.eca-tactics.eu/page/main-objectives>

Объект воздействия (regional excellence)	Уровень регулирования			
	Локальный	Региональный	Национальный	Международный
Состояние сектора производства знаний (количество организаций)	Кембридж, Гренобль	Оресунд	Гренобль, Оресунд	Гренобль, Оресунд
Состояние государственной исследовательской инфраструктуры		Оресунд, Левен	Кембридж, Оулу, Хельсинки, Гренобль, Мюнхен, Оресунд	Оресунд
Структурная коллаборация и сетевое взаимодействие в промышленности и между бизнесом и наукой	Кембридж, Гренобль	Оулу, Хельсинки, Мюнхен, Оресунд, Левен	Оулу, Хельсинки, Гренобль, Мюнхен, Оресунд	Кембридж, Оресунд, Левен
Размер производственной/инновационной цепи	Кембридж, Гренобль	Оресунд	Гренобль, Оресунд	Оресунд
Качество инновационных стартапов	Кембридж, Гренобль, Оресунд, Левен	Хельсинки, Мюнхен, Оресунд	Кембридж, Оресунд	Оресунд
Доступность знания для малых и средних фирм	Кембридж	Оресунд	Оресунд	
Отличительные особенности и имидж кластера	Кембридж, Гренобль, Мюнхен, Оресунд, Левен	Оулу, Хельсинки, Оресунд	Оулу, Оресунд	
Уровень самоорганизации региональных субъектов	Кембридж, Гренобль, Оресунд, Левен	Оулу, Хельсинки, Оресунд	Оулу, Оресунд	
Предложение квалифицированной рабочей силы	Кембридж, Мюнхен, Оресунд, Левен	Оресунд	Хельсинки, Гренобль, Оресунд	Оресунд
Территориальная доступность	Мюнхен, Оресунд	Оулу, Оресунд	Кембридж, Оресунд	Оресунд
Состояние физической инфраструктуры для наукоемких предприятий	Гренобль, Мюнхен, Оресунд, Левен	Кембридж, Оулу, Хельсинки, Гренобль, Оресунд	Хельсинки, Гренобль	
Уровень жизни	Гренобль, Оресунд, Левен	Кембридж, Гренобль, Оресунд	Оресунд	
Координация частных и государственных инвестиций	Оресунд, Левен	Кембридж, Мюнхен, Оресунд	Гренобль, Оресунд	Гренобль

По результатам выборки из семи европейских кластеров можно отметить следующие тенденции:

- практически во всех рассмотренных случаях меры, направленные на специализацию кластера, улучшение государственной исследовательской базы, обеспечение сетевого взаимодействия, являются эффективными на национальном уровне. В свою очередь, налаживание сотрудничества, улучшение инфраструктуры наукоемких предприятий, координация частных и государственных инвестиций лучше реализуются на региональном уровне;

- в кембриджском кластере наиболее часто используются меры локального воздействия, в двух финских кластерах (Хельсинки и Оулу) меры государственного воздействия практически поровну разделены между национальным и региональным уровнями. В кластере Гренобля (Франция) преобладают национальные и локальные меры кластерной политики; в мюнхенском кластере воздействие осуществляется на национальном, региональном и локальном уровнях. Воздействие на кластер Левен (Фландрия) осуществляется преимущественно на локальном и региональном уровнях. Наиболее широкий спектр мер государственного вмешательства используется в кластере Оресунд (Швеция, Дания), здесь в кластерной политике участвуют власти всех уровней (в том числе наднационального).

Из представленных данных и примеров можно сделать вывод о возможной эффективности различных видов распределения полномочий между уровнями власти.

В настоящий момент достаточно сложно оценить результативность кластерной политики в России, однако можно проанализировать выстраивание взаимоотношений и распределение полномочий. Российскими нормативными документами предусматривается участие в реализации кластерной политики всех уровней власти. Однако на практике власти признают отсутствие необходимой координации деятельности в этой сфере [5]. Функции различных уровней власти в российской кластерной политике можно представить следующим образом:

- *федеральный уровень*:
 - разработка общих принципов и приоритетов кластерной политики (в рамках Концепции долгосрочного социально-экономического развития, Стратегии инновационного развития, Методических рекомендаций по реализации кластерной политики в субъектах РФ);
 - оказание методической, информационно-аналитической, консультационной и образовательной поддержки органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления, бизнес-ассоциациям;
 - конкурсный отбор и финансирование кластерных инициатив (через механизм предоставления межбюджетных субсидий субъектам РФ на конкурсной основе);
 - финансирование кластеров в рамках государственных и федеральных целевых программ;
 - финансирование кластерных инициатив через механизмы институтов развития;
 - финансирование создания инновационной инфраструктуры;
 - налоговое стимулирование кластерного развития;
- *региональный и муниципальный уровни*:
 - создание и финансирование кластерной организации, предоставление субсидий на реализацию мероприятий по организационному развитию кластера;
 - финансовая и иная поддержка проектов, направленных на повышение конкурентоспособности (в том числе международной) и рост эффективности взаимодействия организаций (на основе конкурсного отбора);
 - налоговое стимулирование кластерного развития;
- *локальный уровень (уровень кластерной организации)*:
 - стратегическое планирование развития кластера, мониторинг инновационного, научного и производственного потенциала кластера;

- оказание маркетинговых, консультационных, бухгалтерских и иных услуг предприятиям кластера;
- стимулирование сетевого взаимодействия, поиск партнеров и налаживание взаимосвязей между предприятиями кластера;
- содействие в продвижении продукции предприятий кластера на международных рынках;
- предоставление в аренду земельных участков и помещений, а также услуг по совместному использованию оборудования;
- организация подготовки кадров в интересах участников кластера и т. д.

Таким образом, в российской кластерной политике основной упор делается на финансирование (софинансирование) кластерных инициатив, отбираемых государством на конкурсной основе (данная практика подвергается критике в литературе, посвященной кластерному развитию⁶).

Проведенный анализ указывает на серьезные различия между кластерной политикой за рубежом и на начальном этапе стимулирования кластеров в России [1]. Российская кластерная политика строится по принципу «сверху вниз»: для нее характерны значительная роль федерального уровня власти и традиционная политическая слабость муниципальных, а в отдельных случаях — и региональных властей. По сравнению с западной практикой полномочия российских региональных и муниципальных властей несколько уже, а для последних и нечетко прописаны [4].

В настоящий момент в российской экономической политике можно выделить следующие тенденции:

- *региональная политика* — в равной степени используются традиционный (выравнивание развития регионов через перераспределение) и новый (формирование конкурентоспособности регионов) подходы. Кластерная политика нацелена преимущественно на *развитые* регионы;
- *инновационная политика* — преобладает традиционный подход, предполагающий в первую очередь финансирование фундаментальных исследований и софинансирование прикладных разработок. Сотрудничество в секторе исследований и разработок на данный момент развито слабо;
- *структурная политика* — используются традиционные меры — субсидирование и поддержка «национальных чемпионов». При этом направленность мер поддержки кластеров сводится к экспортоориентированному брендингу и привлечению внешних и внутренних инвестиций.

В целом, кластерная идеология позволяет интегрировать, с одной стороны, разноуровневые комплексы мероприятий наднационального, национального, регионального и локального характера, с другой — различные направления экономической политики. Поддержка только инновационных кластерных формирований не вполне согласуется с целями, обозначенными в Концепции долгосрочного социально-экономического развития, а также с текущим состоянием экономики. Представляется целесообразным расширить поле применения кластерной политики как в региональном, так и в структурном контексте: в «инновационно неактивных» регионах, где отсутствуют центры генерирования научного знания, могут возникать инновационные кластеры в традиционных отраслях. В рамках данного направления кластерная политика могла бы использоваться для стимулирования экономического развития в целом.

Список литературы

1. Асаул, А. Н. Кластерная форма организации экономики как альтернатива отраслевой / А. Н. Асаул // Научные труды Вольного экономического общества России. — 2012. — Т. 165. — С. 311–335.

⁶ Let's make a perfect cluster policy and cluster programme: smart recommendations for policy makers, 2012.

2. *Асаул, А. Н.* Перспективы кластерной организации предпринимательской деятельности в России / А. Н. Асаул // Вестник гражданских инженеров. — 2012. — № 3. — С. 223–236.
3. *Инновационная Россия 2020. Стратегия инновационного развития Российской Федерации (на период до 2020 года) / Минэкономразвития.* — М., 2010.
4. *Войнаренко, М. П.* Кластеры в институциональной экономике / М. П. Войнаренко. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2013. — 502 с.
5. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах РФ / Подкомитет ТТП РФ по развитию субконтрактации и кластерных технологий. — URL: <http://promcluster.ru/index.php/about-zak-cls/48-2010-05-12-07-57-03.html>
6. *Портер, М.* Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. — М.: Издат. дом «Вильямс», 2005.
7. *Beffa, J.-L.* Pour une nouvelle politique industrielle (Towards a New Industry Policy): Report submitted to the French Government / J.-L. Beffa. — 2005. — 15 January.
8. *Blanc, C.* Pour un écosystème de la croissance (An Ecosystem for Growth): Report submitted to the Prime Minister / C. Blanc; National Assembly. — 2004.
9. Cluster policy in Europe: a brief summary of cluster policies in 31 European countries. — 2008.
10. DATAR (Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale) (2004), La France, puissance industrielle, une nouvelle politique industrielle pour les territoires (France, Industrial Power, a New Industrial Policy for Regions). — 2004.
11. *Ketels, C.* Recent research on competitiveness and clusters: what are the implications for regional policy / C. Ketels. — 2013. www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20120210_04
12. *Медведь А.А.* Иностранные инвестиции и страновой риск / А. А. Медведь // Известия СПБУЭФ. — 2013. — №3(8). — С. 24–29.

Х.А. Фасхиев¹

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ

Постиндустриальное общество отличается от предыдущих этапов развития цивилизации резким повышением роли знаний во всех сферах жизнедеятельности человека, что обусловлено информационной революцией. Суть революции в том, что получение и накопление новых знаний, информации и их распространение осуществляются за очень короткое время в одном и том же устройстве — компьютере. Большинство людей не представляют свою жизнь без компьютера. По результатам проведенного в США опроса, 94 % респондентов признали свою полную зависимость от компьютера [1]. Телекоммуникационные технологии привели к совмещению аудио- и видеопередачи данных, превращению этой системы в общедоступную, созданию интерактивных технологий влияния на социально-экономическую ситуацию в регионах, странах, в мире.

Экономические эпохи различаются прежде всего способом производства материальных благ для человечества. В доиндустриальную эпоху результат деятельности общества определялся уровнем развития трудовых ресурсов и наличием природных богатств, в индустриальную приоритетным стал труд и его капиталовооруженность, в постиндустриальном обществе на первый план вышли интеллектуальный и информационные ресурсы, определяющие инновационную активность хозяйствующих субъектов. Эксперты Всемирного банка отмечают, что в настоящее время лишь 16 % экономического роста обусловлены развитием физического капитала, 20 % — природным капиталом, остальные 64 % — человеческим капиталом, реализуемым прежде всего в виде инноваций. В эпоху информационной экономики до 40 % валового национального продукта (ВВП) наиболее развитые страны получают благодаря применению эффективной системы нововведений [2]. Ежегодные доклады экспертов Программы развития ООН по индексу человеческого развития (ИЧР) показывают, что качество человеческих ресурсов непосредственно сказывается на уровне развития страны. Индекс измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактических доходов граждан. Страны-лидеры по уровню ИЧР входят в число лидеров и по социально-экономическому развитию, стоят в авангарде научно-технического прогресса (табл. 1, рис. 1).

Таблица 1

Уровень индекса человеческого развития стран в 2013 г.*

Место в рейтинге по ИЧР	Страна	ИЧР	ВВП на душу населения, долл./ место**	Место в рейтинге инновационной активности***
1	Норвегия	0.955	62767/3	16
2	Австралия	0.938	44462/9	19
3	США	0.937	49965/7	5

¹ Хакимзян Амирович Фасхиев, профессор кафедры экономики, менеджмента и маркетинга Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, профессор кафедры прикладной гидромеханики Уфимского государственного авиационного технического университета, д-р техн. наук, e-mail: faskhiev@mail.ru

Место в рейтинге по ИЧР	Страна	ИЧР	ВВП на душу населения, долл./место **	Место в рейтинге инновационной активности ***
4	Нидерланды	0.921	42938/11	4
5	Германия	0.920	40394/17	15
6	Новая Зеландия	0.919	31499/27	17
7	Ирландия	0.916	42662/13	10
8	Швеция	0.916	42217/15	2
9	Швейцария	0.913	52063/6	1
10	Япония	0.912	35204/23	22
26	Люксембург	0,875	88318/1	12
55	Россия	0,788	23549/43	62
186	ДР Конго	0,304	422/180	-

* Индекс развития человеческого потенциала — информация об исследовании. [Электронный ресурс]/Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>. 2

** За 2012 год. <http://ru.wikipedia.org/wiki>.

*** <http://globalinnovationindex.org>

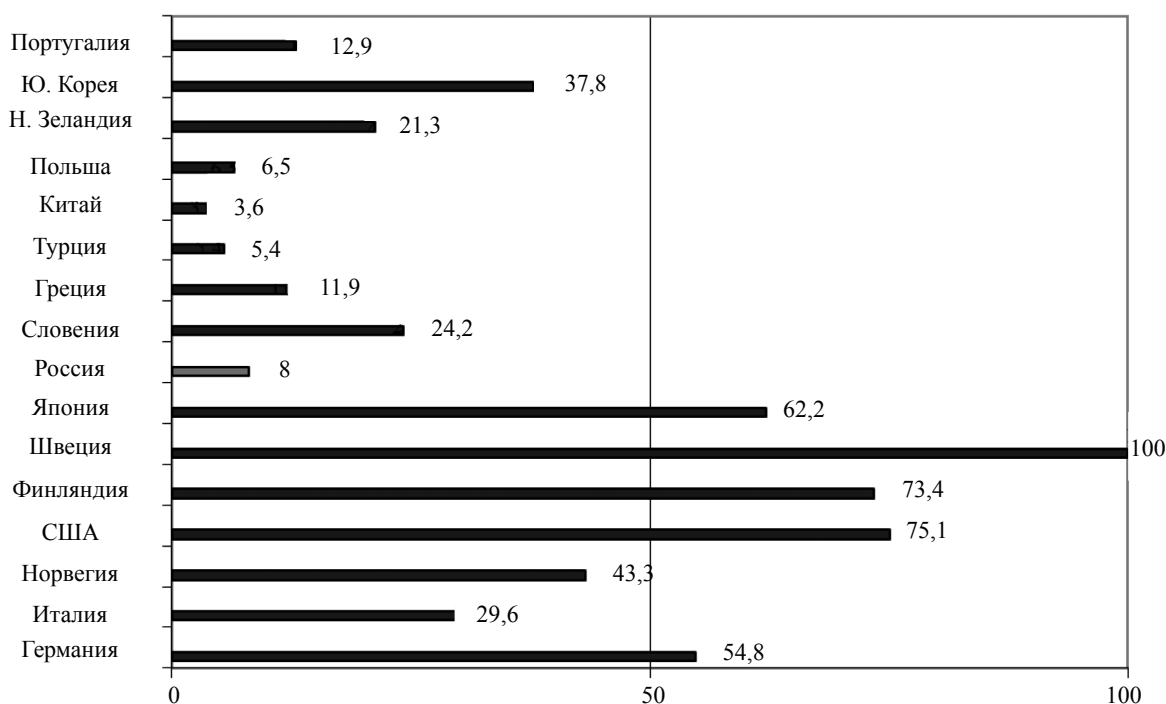


Рис. 1. Инновационная активность стран, % (<http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info>)

Швеция, мировой лидер инновационной активности, добилась результата прежде всего за счет интеллектуального капитала, уровень развития которого является основой формирования инноваций. Развитие человеческого интеллекта в социуме определяет потенциал инновационной активности страны и определяется уровнем образования, а Швеция, по данным ООН, — один



Рис. 2. Индекс уровня образования стран (источник — см. рис. 1)

из лидеров по индексу образования (рис. 2). Кроме того, Швеция по показателю инвестиций в инновации (3,7% от ВВП в 2011 г.) занимает второе место в мире после Израиля (4,6%).

Низкий уровень интеллектуального развития социума, что косвенно характеризуется степенью коррумпированности, самым негативным образом сказывается на инновационной активности страны. Так, эксперты международной неправительственной организации Transparency International установили, что наиболее инновационно-развитые страны характеризуются наименьшей долей коррупции (рис. 3). Этот вывод был сделан на основе сопоставления индекса восприятия коррупции по странам мира за 2011 г. с привязкой к уровню вложений бизнеса в инновации. В этом рейтинге Швеция опять выделяется среди других в лучшую сторону. По данным рис. 1–3 на примере России можно сделать вывод, что высокий уровень коррупции практически уничтожает инновационную активность бизнеса, а вялотекущая инновационная деятельность часто связана с реализацией коррупционных схем по «освоению» бюджета.

В постиндустриальном обществе материализованное в товарах и услугах знание формирует все большую часть вновь созданной стоимости. Этот процесс связан с ростом наукоемкости производимой продукции и развитием рынка интеллектуально-инновационных товаров и услуг. По экспертным оценкам, мировой рынок инновационных товаров и услуг сегодня растет в пять раз быстрее, чем традиционные рынки. Например, в абсолютном большинстве групп товаров интеллектуальные электронные системы либо реализованы в самом изделии, либо применяются при производстве. Бурно развиваются конструкции электронной аппаратуры. Так, до 40-х гг. XX в. плотность упаковки (основной показатель конструктивной сложности электронной аппаратуры) равнялась 0,3 элемента на 1 см³ устройства, в 1950–1960 гг. с вне-

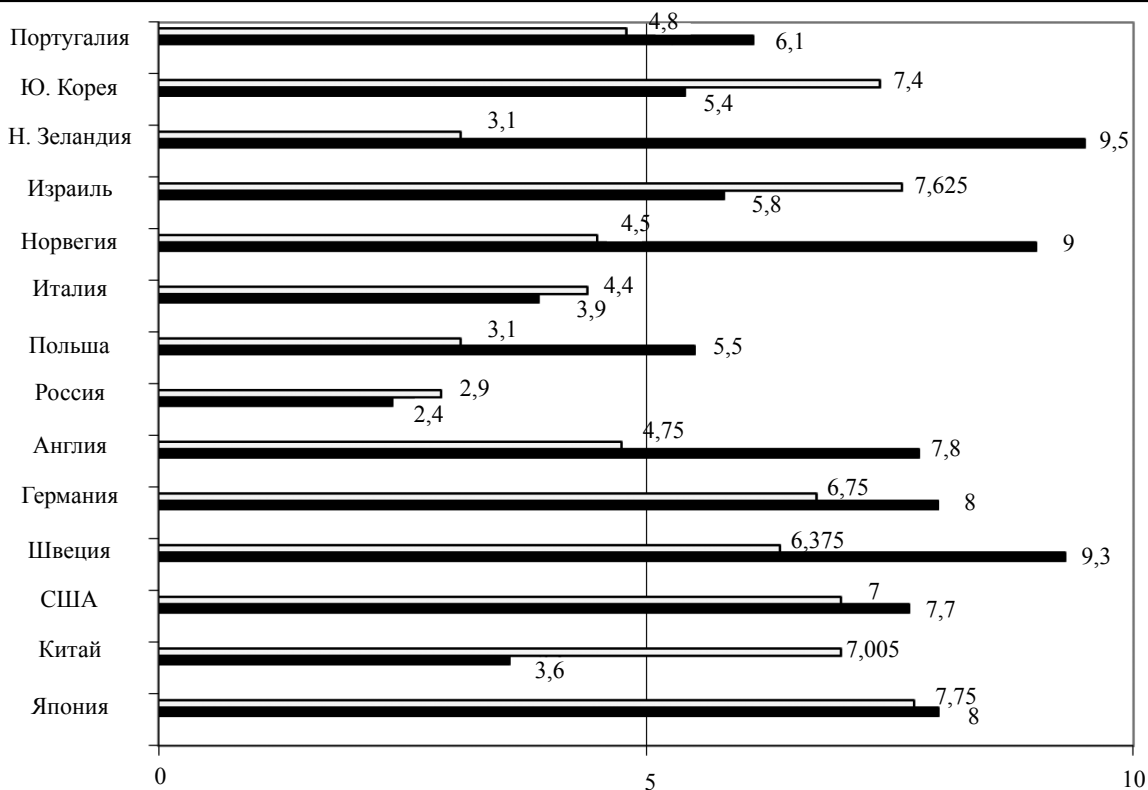


Рис. 3. Индекс восприятия коррупции (■) и доля вложений бизнеса в инновации (□) для некоторых стран, баллы (<http://concol.ru/ru/analytics/we-are-in-press/28-vpirit>)

дрением полупроводниковых схем она повысилась до 10 элементов в 1 см³, а распространение в 1980-е гг. в электронной аппаратуре интегральных микросхем привело к увеличению плотности упаковки до 1 млн элементов.

Усложнение конструкций, интеллектуализация технологий обеспечивают резкое повышение производительности труда. Яркий пример Япония — одна из самых инновационных стран мира, которая на протяжении 43 лет (1968–2009) удерживала второе место по объему ВВП, отставая лишь от США. Только в 2010 г. Китай (5,88 трлн долл.) обошел Японию (5,47 трлн долл.). При этом надо учесть, что население Китая в 10,5 раза превышает население Японии (127,3 млн человек). Россия при численности населения 142 млн человек по итогам 2010 г. имела ВВП 1,3 трлн долл., что в 4,2 раза меньше, чем в Японии.

В 90-е гг. XX в. бурное развитие получила «индустрия образования», увеличились объемы инвестиций в человеческий капитал со стороны государств и частных фирм. Инвестиции в интеллектуальный капитал считаются наиболее эффективными вложениями. По расчетам Э. Денисона [3], отдача от них в 5–6 раз превышает отдачу от вложений в материальное производство. В высокоразвитых странах, например в США, на переподготовку кадров отводится до 1/5 части рабочего времени, за период профессиональной деятельности специалист повышает квалификацию 5...8 раз. Национальный научный фонд США рекомендует специалистам выделять 10 часов в неделю на изучение специальной литературы и 40...80 часов в год — на обучение на курсах. На программы повышения квалификации фирмы тратят в среднем 263 доллара на одного работника. В конце XX в. годовой бюджет на внутрифирменную подготовку кадров в «IBM» составил

750 млн долларов (5 % фонда оплаты труда), «Дженерал электрик» — 260 млн долларов (2 %), «Ксерокс» — 257 млн долларов (4 %) и т. д. [4]. (Суммы даны без учета зарплаты работников, проходивших обучение; если их учесть, суммы почти удвоятся.)

Работники, занятые генерированием, передачей и использованием знаний, становятся доминирующей группой в общем числе занятых, повышается образовательный уровень населения (табл. 2). По экспертным оценкам, в США около одной трети занятых в экономике относятся к «рабочим знаниям». В 2012 г. 24 % населения России старше 20 лет имело высшее и послевузовское образование, в отраслях экономики России работало более 750 тыс. человек с ученой степенью, около 10,5 млн специалистов с высшим образованием и 11 млн специалистов среднего уровня квалификации. Численность работников преимущественно умственного труда на производстве практически равна числу рабочих. Отметим, что рабочие, не занимающиеся умственным трудом, уже не получают прежнего вознаграждения. Не востребованы и те, чей труд носит однообразный, нетворческий характер, пусть и связанный с обработкой информации.

Таблица 2

Уровень образования населения России в возрасте от 15 лет и выше*

Годы	На 1000 человек соответствующего возраста имеют образование					
	профессиональное			среднее (полное общее)	основное общее	начальное общее
	высшее	неполное высшее	среднее			
1959	27	12	58	63	234	306
1970	50	15	83	123	284	241
1979	77	17	127	204	272	185
1989	113	17	192	274	210	129
2002	160	31	271	258	182	77
2010	221	44	303	177	107	52

*http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010

Усложнение производственных процессов под влиянием НТП, усиление в связи с глобализацией экономики конкуренции на товарных рынках, повышение под нажимом конкурентов инновационной активности производителей, интенсификация труда во всех сферах производства и управления, сокращение периода обновления товаров приводит к повышению требований к уровню знаний работников. Эти глобальные трансформации обусловлены информационной революцией, начавшейся в 90-е гг. XX в. Персонализация, мобильность ЭВМ, создание Интернета обеспечили мощный синергетический эффект и одновременно потребовали от общества повышения интеллектуального уровня. Интернет «убил» ряд профессий, привел к исчезновению многих привычных атрибутов жизни человека (бумажные письма, энциклопедии, музыкальные диски, коллективные просмотры телепередач, фотоальбомы и др.). Уже в ближайшее время персональные компьютеры могут быть заменены простыми панельками — дисплей плюс клавиатура. «Мозг» панельки, все программы, базы данных, память будут находиться на удаленном сервере. Открываются широкие возможности для использования компьютеров везде, они будут всегда с клиентом и смогут решать практически любые задачи. Прекратится нескончаемая гонка процессоров, постоянное обновление программ и операционных систем на рабочих местах, рост потребностей в памяти, дисках, сетевом оборудовании, борьба с вирусами и утечкой конфиденциальной информации. С появлением

«тонких интегрированных персональных компьютеров (ТИПК)» даже iPad, считающиеся верхом совершенства, превратятся в анахронизм, так как они имеют жесткий диск, процессор и нуждаются в программном обеспечении. Предвестником абсолютно новой технологии в информационном обеспечении является сервис «Гугл-хром» (Chrome OS), который обещает полное обслуживание клиента через удаленный доступ. ТИПК позволяет создать необычную компьютерную инфраструктуру, объединяющую Интернет, цифровое телевидение и телефонию.

В информационной экономике роль интеллектуального капитала становится ключевой в повышении производительности труда и росте стоимости компании. Так, консультанты компании Arthur Partners сравнили рыночную и балансовую стоимость 3500 американских компаний на протяжении двух десятилетий. Оказалось, что в 1978 г. эти два показателя были довольно близкими — балансовая стоимость составляла 95 % рыночной стоимости, а через 20 лет они явно «разбежались» — в 1998 г. балансовая стоимость составляла лишь 28 % рыночной [5]. По данным П. Страссмана [5], в конце 1998 г. общая стоимость 6153 американских компаний составила 13,7 трлн долларов, причем стоимость основного капитала (25 %) наиболее удачных из этих компаний (Microsoft, Symantec, Oracle, IBM и т. п.) составляет в среднем 14 % от их рыночной стоимости. Следовательно, оставшиеся 86 % стоимости можно определить как стоимость накопленных знаний. Например, в 1996 г. рыночная капитализация активов IBM выражалась в сумме 70,7 млрд долларов при стоимости основных фондов 16,6 млрд долларов, а у «Майкрософта» при капитализации 85,5 млрд долларов остаточная стоимость основного капитала была всего 930 млн долларов [11]. Эксперты считают, что отношение интеллектуального капитала к стоимости материальных средств у высокотехнологичных компаний должно находиться в пределах (5:1)... (16:1). Правда, рост стоимости компании на рынке не всегда означает рост его интеллектуального капитала, так как цена акций на рынке сильно подвержена конъюнктурным влияниям.

Природа капитала, его *сущность* привлекает внимание экономистов на протяжении столетий. В зависимости от уровня развития производительных сил и производственных отношений люди по-разному отвечают на вопрос о том, что такое интеллектуальный капитал. Эта категория актуализировалась на информационной стадии развития экономики в результате стремления к более полному учету основных факторов, участвующих в производстве наряду с физическим капиталом и трудом. В 1969 г. Д. К. Гэлбрейт определил *интеллектуальный капитал* как нечто большее, чем «чистый интеллект» человека, и включающее определенную интеллектуальную деятельность [7]. С тех пор исследователи многократно корректировали и дополняли определение интеллектуального капитала. Так, Э. Брукинг пишет, что «... интеллектуальный капитал — это термин для обозначения нематериальных активов, без которых компания не может существовать, усиливая конкурентные преимущества. Составными частями интеллектуального капитала являются человеческие активы, интеллектуальная собственность, инфраструктурные и рыночные активы. Под человеческими активами подразумевается совокупность коллективных знаний сотрудников предприятия, их творческих способностей, умения решать проблемы, лидерских качеств, предпринимательских и управленческих навыков» [8]. Автор отмечает как суть, так и структуру данной категории, указывает направление оценки управления интеллектуальным капиталом.

По мнению профессора школы бизнеса Открытого университета К. Бадли, «...интеллектуальный капитал — это превращение знаний и неосознанных активов в полезные ресурсы, которые дают конкурентные преимущества индивидуумам, фирмам и нациям». Автор верно заметил, что интеллектуальный капитал как полезный ресурс может стать мощным конкурентным преимуществом объекта. В определении исследуемая категория представляется как процесс, с чем трудно согласиться.

По В. Л. Иноземцеву [9], «... интеллектуальный капитал — это информация и знания, специфические по своей природе и формам участия в производственном процессе факторы, в рамках

фирм принимают облик интеллектуального капитала». Составными частями интеллектуального капитала, согласно В. Л. Иноземцеву, являются: 1 — человеческий капитал, воплощенный в работниках компании в виде их опыта, знаний, навыков, способностей к нововведениям, а также общая культура, философия фирмы, ее внутренние ценности; 2 — структурный капитал (патенты, лицензии, торговые марки, организационная структура, базы данных, электронные сети).

Под интеллектуальным капиталом того или иного субъекта Б. Б. Леонтьев понимает стоимость совокупности имеющихся у него интеллектуальных активов, включая интеллектуальную собственность, его природные и приобретенные интеллектуальные способности и навыки, а также накопленные знания и полезные отношения с другими субъектами. Ценность субъекта интеллектуального капитала всегда должна рассматриваться в соотношении с реально ожидаемыми результатами его интеллектуальной деятельности и на этом основании должна выражаться соответствующей стоимостью [10].

Еще несколько определений, характеризующих интеллектуальный капитал приведены в табл. 3. Множественность определений говорит о недостаточной изученности категории «интеллектуальная собственность», ее многогранности, отсутствии единого понимания ее сути. Анализ приведенных определений позволяет заключить, что общепринятого, удовлетворяющего всех участников рыночных отношений и способствующего разработке методов решения стоящих перед ними управленческих задач определения интеллектуального капитала нет. Требуется формулировка термина «интеллектуальный капитал», имеющая управленческую направленность; устанавливающая взаимосвязь этого понятия и его содержательных элементов с другими категориями предметной области; указывающая направление разработки метода оценки уровня интеллектуального капитала; позволяющая вести оценку изучаемого явления индивидуально для объекта и независимо от временных рамок; открывающая путь для дальнейших исследований в данном направлении.

Таблица 3

Определения категории «интеллектуальный капитал»

Определение	Автор
ИК — это сумма знаний всех работников компании, обеспечивающая ее конкурентоспособность. «... патенты, процессы, управленческие навыки, технологии, опыт и информация о потребителях и поставщиках. Объединенные вместе, эти знания составляют интеллектуальный капитал»	А. Стюарт
ИК компании составляют знания ее сотрудников, накопленные ими при разработке продуктов, оказании услуг, а также ее организационная структура и интеллектуальная собственность	К. Тейлор
ИК — это знания, имеющие потенциальную ценность, т. е. идеи, и люди — специалисты, которые их создают. Интеллектуальный капитал не имеет реальной ценности, пока он соответствующим образом не учтен и не защищен в правовом отношении	В. Титков
Интеллектуальный, или человеческий, капитал определяется как совокупность индивидуальных способностей человека и является категорией микроэкономики, характеризующей качество рабочей силы. Интеллектуальный капитал существует исключительно в персонифицированных формах и является достоянием индивидуума. Однако это достояние становится действительно капиталом, только когда включается в капитал предприятия	С. Климов
ИК — это система характеристик, определяющих способности человека, т. е. качество рабочей силы индивидуума, совокупного работника предприятия (фирмы, корпорации, страны), материализуемое или проявляющееся в процессе труда, который создает товар, услуги, прибавочный продукт в целях их воспроизводства на основе персонифицированного экономического интереса каждого субъекта, их совокупности	М. Эскиндаров

Определение	Автор
ИК — это интеллектуальное богатство организации, предопределяющее ее творческие возможности по созданию и реализации интеллектуальной и инновационной продукции	В. Багов
ИК — это прежде всего люди и знания, которыми они обладают, а также их навыки, связи и все то, что помогает эффективно использовать знания и навыки	А. Козырев
ИК — это совокупность знаний и псевдоматериальных ценностей, полученных в познавательном процессе человека, используемых в деятельности хозяйствующих субъектов, придающих ему конкурентные преимущества. Он представляет собой некую ауру, окружающую материальный капитал, приводящий его в действие для достижения целей организации	Х. Фасхиев

В теории менеджмента известно изречение, что управлять можно только тем объектом, который подвергается измерению. Известные определения интеллектуального капитала не ориентированы на решение управленческих задач, основной упор в них сделан на выявление сути феномена. Для придания исследуемой категории управленческой направленности вводится понятие уровень интеллектуального капитала (УИК) хозяйствующего субъекта, который является сравнительной числовой характеристикой. УИК — это интегральный показатель, определяющий конкурентоспособность предприятия, объединяющий интеллектуальный потенциал, сформированный из человеческих, инфраструктурных, маркетинговых активов и интеллектуальной собственности, и результат его реализации, выраженный добавленной стоимостью за оцениваемый период (рис. 4).



Рис. 4. Схема определения уровня интеллектуального капитала

Под конкурентоспособностью предприятия подразумевается оцененное субъектами внешней среды его превосходство на выбранных сегментах рынка над конкурентами в данный момент времени, достигнутое без ущерба для окружающих, определяемое конкурентоспособностью его конкретных товаров, уровнями интеллектуального капитала и конкурентного потенциала, характеризующими способность разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать товары, превосходящие аналоги по качеству и цене.

В предложенном определении УИК в качестве критерия результативности реализации интеллектуального потенциала принята добавленная стоимость. В компаниях с развитым интеллектуальным капиталом, как правило, применяются наиболее совершенное, дорогостоящее оборудование, квалифицированный труд, а выпускаемая продукция отличается высокой конкурентоспособностью и приносит компании прибыль выше среднеотраслевой. В совокупности эти факторы позитивно отражаются на величине добавленной стоимости компании. Действительно, в настоящее время компании, хозяйствующие в одинаковой макроэкономической среде, со схожей технической и технологической оснащенностью могут иметь многократно разнящийся результат деятельности. Основной причиной, как правило, является различие в уровне интеллектуального капитала и эффективности его использования.

Научно-техническое отставание отечественных предприятий стало одним из наиболее негативных проявлений характера их развития. Россия крепко сидит на «сырьевой игле», в стране слабо развита обрабатывающая промышленность, крайне мала доля образования и социальных услуг, чрезмерно развиты торгово-посреднические услуги (табл. 4). При сохранении энергосырьевой направленности экономики Россия может превратиться в мирового поставщика энергии, сырья, финансового капитала, не нашедших применения на родине. Чтобы переломить эту тенденцию, необходима новая индустриализация страны, т. е. глубокие структурные сдвиги в пользу наукоемких отраслей промышленности, в первую очередь обрабатывающей.

Таблица 4

Структура экономики отдельных стран в 2008 г., % к ВВП*

Страна	Обрабатывающая промышленность	Добывающая промышленность	Внутренняя торговля	Финансовый сектор	Образование, здравоохранение, соцслужбы
США	15,4	0,9	16,8	33,2	14,6
Канада	15,0	5,2	14,6	26,5	13,9
Норвегия	10,7	8,8	17,2	18,4	13,6
Австралия	9,8	7,6	12,8	29,5	14,4
Индия	14,5	1,8	14,7	13,7	7,4
Бразилия	15,1	2,1	18,7	16,3	11,6
ЮАР	15,9	5,0	13,8	22,0	3,4
Китай	32,8	5,6	9,4	9,5	15,3
Россия	14,1	5,7	27,0	16,7	6,5

* <http://www.rg.ru/2012/06/09/primakov.html>

Повышение конкурентоспособности предприятий невозможно без роста эффективности всех ресурсов. Если говорить о ресурсах предприятия, то, в принципе, их всего два: материаль-

ный и интеллектуальный капитал, существенно различные по своей сути (табл. 5) и стоимости, что обуславливает различия в управлении ими.

Таблица 5

Характерные признаки материального и интеллектуального капитала

Основные характеристики	Материальные активы	Интеллектуальный капитал
Наличие физической формы	Да	Отдельные формы фиксируются
Наличие стоимости	Да	Да
Возможность оценки стоимости	Да	Затруднена
Возможность использования несколькими субъектами одновременно	Нет	Да
Способность быть объектом сделок	Да	Да
Подверженность физическому износу	Да	Нет
Подверженность моральному износу	Да	Да
Возможность начисления амортизации	Да	Да
Участие в формировании конечного продукта	Да	Да
Участие в формировании стоимости активов	Да	Да
Развитие в ходе использования	Нет	Да
Осязаемость	Да	Не всегда
Связанность с конкретными людьми	Нет	Связана
Наличие свойства синергизма	Слабое	Сильное
Изменчивость с изменением состава кадров	Нет	Да
Защищенность прав законодательством	Да	Не всегда
Зависимость от местоположения	Зависят	Не зависят
Покупка одного и того же объекта в нескольких экземплярах	По необходимости	Нет необходимости

В настоящее время интеллектуальный капитал во многих предприятиях попросту «простаивает». Управление интеллектуальным капиталом достаточно редко входит в число приоритетов стратегического развития отечественного бизнеса. В бухгалтерском балансе отражается лишь незначительная часть интеллектуального капитала в виде нематериальных активов. Учет и управление таким существенным по стоимости и значимости капиталом будет способствовать формированию конкурентных преимуществ, повышению результативности капитала предприятия. Оценка и управление уровнем интеллектуального капитала компании, в частности, позволяют:

- учесть все неосязаемые активы и более адекватно отражать стоимость компании;
- выявить факторы и резервы развития;
- повысить эффективность управления неосязаемыми активами;
- повысить инновационную активность;

- более полно информировать потенциальных инвесторов и улучшить инвестиционную привлекательность компании;

- создать творческую атмосферу;
- более бережно относиться к человеческому капиталу и его развитию.

Для разработки эффективной, ориентированной на практику модели управления УИК предприятия необходимо сформулировать принципиальные требования к ней. С учетом основных направлений развития теории менеджмента, маркетинга, управления качеством продукции, конкурентоспособностью предприятий, квалиметрии, практического опыта сформулированы следующие основные принципы управления УИК:

- научной обоснованности — предлагаемая модель управления УИК должна базироваться на передовом опыте практиков и научно обоснованных положениях в исследуемой области, не противоречить известным законам, устанавливать объективные связи ее содержательных элементов с другими категориями предметной области;

- моделируемости управления — управление ведется циклически на основе периодического выявления «узких мест», резервов, тенденций и закономерностей, изменения внутренней и внешней среды предприятия на рынке, сравнения показателей с показателями конкурентов, разработки мероприятий, позволяющих повысить УИК предприятия до уровня наиболее успешных конкурентов;

- непрерывности управления УИК, обусловленной динамичностью явлений во внешней и внутренней среде предприятия. Постоянный мониторинг УИК позволит менеджменту своевременно выявить тенденции развития интеллектуального капитала и внести коррективы в процесс управления УИК;

- ориентированности управления на удовлетворение запросов потребителя;

- комплексности — управленческие решения должны вырабатываться с учетом всех составляющих интеллектуального капитала, аспектов внутренней деятельности предприятия и ситуации, складывающейся во внешней среде;

- совершенствования — постоянного улучшения модели управления УИК предприятия в зависимости от изменений условий хозяйствования;

- полноты и достоверности информации — необходимого атрибута успешной реализации любой модели;

- единообразия — сравниваемые объекты должны оцениваться по одним и тем же показателям и одной и той же методике, чтобы обеспечить сопоставимость результатов индивидуальной оценки УИК конкурирующих предприятий;

- правдивости, чтобы избежать принятия ошибочных управленческих решений, искажения результатов оценки;

- релевантности — модель должна соответствовать решаемой проблеме;

- диалектичности — модель управления УИК должна рассматривать изучаемые явления и факторы в динамике;

- соблюдения законов квалиметрии.

Ключевым элементом в модели управления интеллектуальным капиталом является оценка его уровня. Ставится задача количественной оценки качественной категории «интеллектуальный капитал». Решение задачи осуществляется на основе теоретических положений квалиметрии. Результат оценки УИК должен быть получен с соблюдением следующих требований квалиметрии: пригодность, достаточность, уникальность, надежность, квантифицируемость, интегральность, индивидуальность, гибкость, нетрудоемкость, оперативность, улучшаемость, количественность, одинаковость, глобальность, единственность, сравнимость, воспроизводимость, чувствительность, монотонность, точность, динамичность, управляемость, масштабность, экономическая эффективность.

Высокий УИК может быть достигнут при непрерывном целенаправленном воздействии управляющей подсистемы предприятия (менеджмента) на управляемую подсистему с соблюдением вышеназванных принципов. Управление интеллектуальным капиталом сводится к выполнению функций менеджмента в процессах приобретения, создания, развития, совершенствования и использования элементов интеллектуального капитала (рис. 5). Цель управления интеллектуальным капиталом — повышение конкурентоспособности предприятия за счет наиболее эффективного использования всех видов его ресурсов. Объектом управления являются элементы интеллектуального капитала, развитие которых способствует формированию компетенций и конкурентных преимуществ, позволяющих предприятию занять более выгодное положение на рынке, решить стратегические и тактические задачи при рациональном расходе всех видов ресурсов.

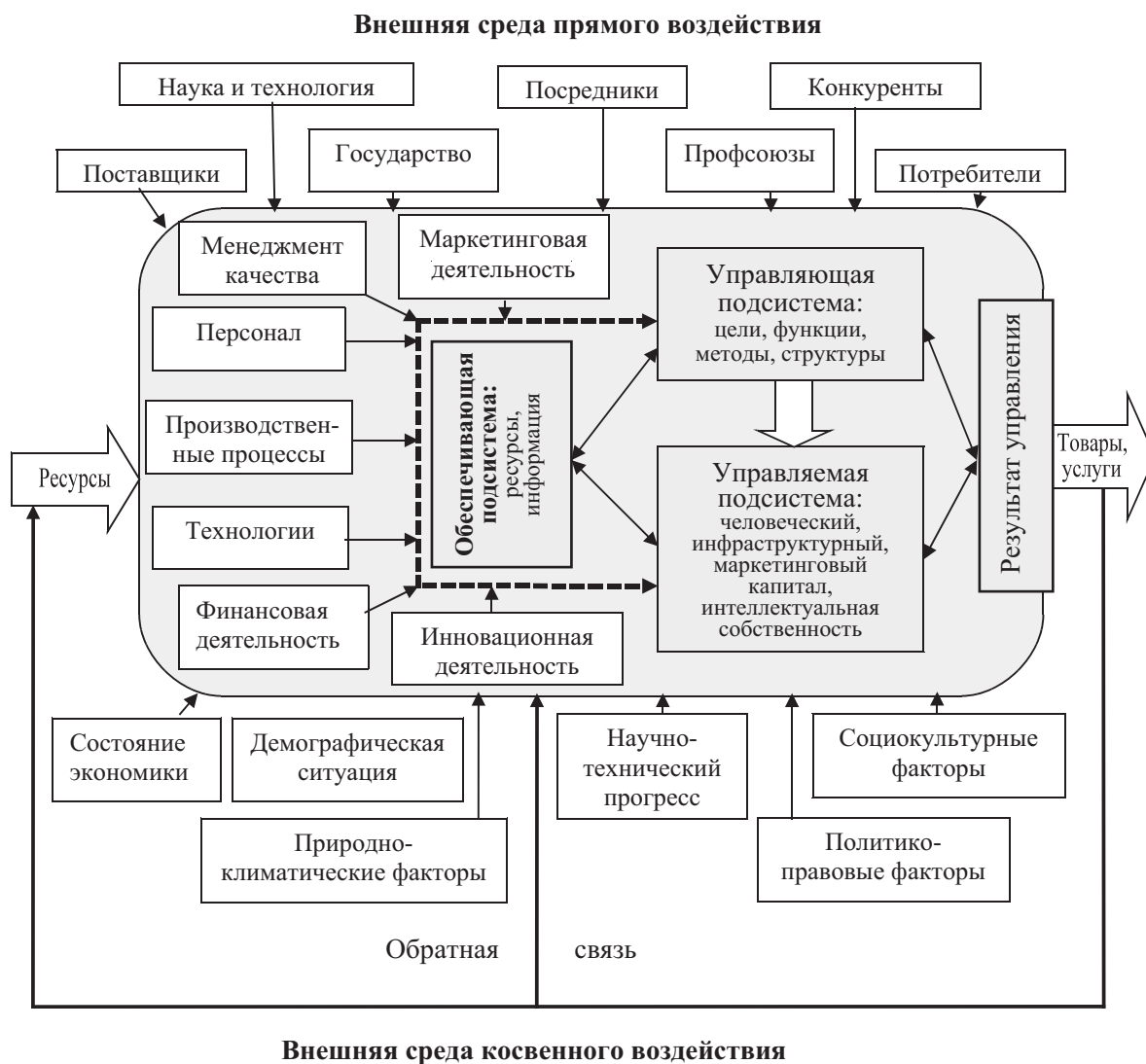


Рис. 5. Система управления УИК предприятия

Управляющая подсистема включает определение целей, функций, методов, механизмов и структуры управления УИК. Обеспечивающая подсистема, состоящая из информационной, ресурсной, методологической, правовой и экологической компонент, необходима для функционирования внутренней микросреды, от ее полноты зависят результаты деятельности предприятия. Управляемая функциональная подсистема формируется из элементов человеческого, инфраструктурного, маркетингового капитала, а также интеллектуальной собственности и представляет собой совокупность объектов воздействия управляющей подсистемы.

Эффективность УИК проявляется в изменении добавленной стоимости предприятия и конкурентоспособности выпускаемых товаров. Под конкурентоспособностью здесь понимается оцененное потребителем превосходство товара над аналогами по качеству и цене в определенный момент времени, в конкретном сегменте рынка, достигнутое без ущерба для производителя. Для эффективного управления УИК необходимо разработать модель, позволяющую целенаправленно управлять интеллектуальным капиталом и своевременно корректировать процесс.

Категория «интеллектуальный капитал» тесно связана с концепцией управления бизнесом посредством измерения и классификации. Это крайне важно для обеспечения эффективного менеджмента, так как результативное управление предполагает возможность количественной оценки объектов и процессов. Измерение элементов, которые раньше не подвергались количественной оценке, позволит менеджерам получить более четкое представление о способности организации достичь своих целей. Отчеты об интеллектуальном капитале позволяют донести точную информацию о текущем состоянии бизнеса до рынков всех типов. Кроме того, эти отчеты служат своеобразными индикаторами целей управленческой деятельности. В прошлом попытки создания количественных показателей экономической деятельности вооружили деловой мир такими полезными инструментами, как сложные системы учета и система бухгалтерского учета по методу двойной записи. Поэтому рост популярности программ измерения интеллектуального капитала несомненен. Предполагается, что уточнение рыночных оценок их стоимости позволит оптимизировать потоки капитала, а следовательно, повысить эффективность рыночной экономики.

Достаточно полный обзор методов измерения интеллектуального капитала представлен К. Э. Свейби на его персональном сайте (Sveiby K. E., 2004). Он выделяет 25 методов измерения интеллектуального капитала, сгруппированных в 4 категории.

1. *Методы прямого измерения интеллектуального капитала.* К этой категории относятся все методы, основанные на идентификации и оценке в денежном выражении отдельных активов или компонентов интеллектуального капитала. После оценки отдельных компонентов выводят интегральную оценку интеллектуального капитала компании. При этом для учета синергетических эффектов могут применяться разные схемы получения интегрального показателя. В настоящее время обоснованных методов денежного измерения составных элементов интеллектуального капитала нет.

2. *Методы рыночной капитализации.* Вычисляется разность между рыночной капитализацией компании и собственным капиталом ее акционеров. Полученная величина рассматривается как стоимость ее интеллектуального капитала или нематериальных активов.

На достоверность и надежность данного метода оценки влияют несколько факторов. В частности:

- стоимость акций на фондовом рынке в существенной степени определяется конъюнктурными факторами, которые на УИК на предприятии никак не влияют;
- банкротство высокотехнологичной наукоемкой компании, ее ликвидация или продажа по цене ниже рыночной не означает отсутствие у нее интеллектуальных ресурсов;
- рыночная капитализация и учетная стоимость активов иногда являются объектами манипулирования — в одних случаях эти показатели сознательно занижают (например, при покупке компании менеджментом), в других, наоборот, завышают с целью привлечения инвестиций;

• сама по себе суммарная стоимость интеллектуального капитала с точки зрения управления и экономического анализа не представляет большой ценности. Для управленческих целей гораздо информативнее относительные показатели элементов интеллектуального капитала конкурирующих компаний и их динамика в течение анализируемого периода. При сокращении разрыва между рыночной и учетной стоимостью компании необходимо принять меры по предупреждению «размыва» интеллектуальных активов.

Лауреат Нобелевской премии в области экономики Д. Тобин для оценки уровня интеллектуальности компаний предложил применять коэффициент q , определяемый как отношение рыночной стоимости компании к стоимости его замены. Высокое значение коэффициента Тобина q косвенно отражает ценность вложений в человеческий капитал, а также в исследования и разработки. Коэффициент q , помимо прочего, может характеризовать степень эквивалентности товарного обмена компании, степень его выгодности. Компания с высоким УИК, обладая примерно равными с конкурентами материальными ресурсами, зарабатывает гораздо больше, что приводит к повышению ее рыночной цены.

3. *Методы отдачи на активы.* Делается предположение, что стоимость нематериальных активов компании — это та сумма, которую недополучает за свою продукцию компания-конкурент, не обладающая такими активами. Далее ставится задача определения цены, которую платит конкурент за свои просчеты — пренебрежение или неспособность к управлению интеллектуальными активами. Оценка интеллектуального капитала выполняется в следующем порядке:

- на основе бухгалтерской отчетности определяется валовая прибыль компании за три последних года;
- по данным бухгалтерского баланса вычисляется средняя стоимость основных производственных фондов компании за тот же период;
- рассчитывается общая рентабельность компании путем деления валовой прибыли на стоимость основных фондов;
- за те же годы по статистическим данным определяется средняя общая рентабельность по отрасли;
- рассчитывается «лишняя» прибыль: общая рентабельность по отрасли умножается на среднюю стоимость основных фондов компании. Вычитая полученную величину из валовой прибыли компании, получают величину превышения прибыли интеллектуальной компании над прибылью средней компании отрасли;
- определяется средняя величина налога за те же годы, и результат вычитается из «лишней» прибыли. Остаток и есть та самая премия, которую получает компания благодаря использованию своего интеллектуального капитала;
- величина чистой текущей стоимости интеллектуального капитала рассчитывается делением премии на априорно определенную стоимость капитала для компании, которая принимается в пределах 10...20%.

Полученную стоимость принимают за величину интеллектуального капитала компании, не отраженную в балансе. Эта величина — ценное дополнение к тому, чем располагает компания. Ее достоинство в том, что она позволяет сравнивать между собой компании одной отрасли, а также различные структурные подразделения и целые предприятия внутри корпорации при их принадлежности к одной и той же отрасли.

Данный метод имеет существенный недостаток: полученная «лишняя» прибыль не обязательно является результатом эффективного использования интеллектуального капитала. Она может быть обусловлена условиями хозяйствования, состоянием основных фондов, наличием налоговых льгот в регионе и др. Кроме того, получение достоверных сведений о состоянии основных фондов и результатах деятельности конкурентов связано с определенными трудностями.

4. *Методы подсчета очков.* Идентифицируются различные компоненты нематериальных активов или интеллектуального капитала, генерируются и докладываются индикаторы и индексы в виде подсчета очков или как графы. Применение этих методов не предполагает оценку интеллектуального капитала в денежном выражении. Они подобны методам диагностической информационной системы и подходят для решения управленческих задач.

Рассмотрим методы оценки интеллектуального капитала путем подсчета очков [11]:

1. *Навигатор Скандиа компании.* Выделяют 30 ключевых индикаторов. В дополнение к традиционным финансовым показателям в них входят следующие направления: клиентское, процессов, человеческое и развития. Индикаторы клиентского направления включают количество счетов, брокеров и «потерянных» клиентов; индикаторы направления процессов — количество счетов на одного сотрудника и административные затраты на сотрудника; индикаторы человеческого направления — текучесть кадров, долю менеджеров, долю женщин-менеджеров и затраты на образование на одного работника; индикаторы процесса развития — степень удовлетворенности сотрудников, маркетинговые затраты на клиента, долю времени, потраченного на образование.

2. *Брокер технологий.* Методика состоит из 20 аудиторских вопросов. Чем меньше вопросов, на которые компания может ответить положительно, тем выше необходимость сфокусироваться на усилении интеллектуального капитала (ИК).

3. *Невидимый баланс (Konrad Group).* ИК делится на индивидуальный и структурный капитал. Индикаторы индивидуального капитала — профессиональные навыки и мастерство ключевых сотрудников, образование, опыт, количество сотрудников на важных процессах и т. п. Структурный капитал представляется конкурентными преимуществами компании — репутация, опыт и специфические продукты, услуги или производственные методы.

4. *Система сбалансированных показателей Нортон и Каплана.* Выделяют 4 блока показателей: *финансовые* (повышение стоимости предприятия для собственников, рост сбыта, производительность капитала); *клиентские* (предложение ценности для клиентов — цена, качество, время, функциональность, сервис, связи с клиентами, марка); *внутренних процессов* (инновационные процессы как наращивание рыночной власти, процессы управления клиентами с целью повышения ценности для клиентов, оперативные процессы — достижение операционального превосходства, процессы, связанные с регулированием и средой, — формирование ответственной гражданской позиции); *обучения*.

5. *Экономическая добавленная стоимость (ЭДС).* Показатель, включающий переменные капитального бюджетирования, финансового планирования, постановки целей, измерения деятельности, взаимодействия с акционерами, материального стимулирования. Недостаток метода — его сложность: ЭДС состоит из 164 характеристик.

6. *Методика консалтинговой фирмы Ernst & Young «Measures that Matter».* ИК оценивают по 8 факторам: качество менеджмента; результативность совершенствования продуктов; сила маркетинговой позиции; корпоративная культура; политика оплаты труда в отношении высшего менеджмента; качество коммуникаций с инвесторами; качество продуктов и услуг; удовлетворение потребностей клиентов. Эти факторы, в свою очередь, разветвляются на 39 более детальных показателей.

7. *Модель Б. Лева «Value Chain Blueprint»* концентрируется на способности предприятия к инновациям. Выделяются девять групп показателей: внутренняя способность к обновлению (исследования, развитие персонала, организационные процессы); накопленные, приобретенные способности (закупленные технологии, инвестиционная деятельность); деловая сеть (альянсы, совместные предприятия, интеграция клиентов и поставщиков); интеллектуальная собственность; технологическая реализуемость инноваций (клинические тесты, разрешения, прототипы); деятельность в Интернете (трафик на сайте, заказы онлайн, альянсы в Интернете); клиенты

(маркетинговые альянсы, стоимость бренда, ценность клиентов, отток клиентов); эффективность (сбыт, прибыль, доля рынка, доля новых продуктов, продажа лицензий); перспективы роста (сроки вывода новых продуктов на рынок, предполагаемый рост результатов, запланированные инициативы и т. д.).

8. *Индекс интеллектуального капитала (ИК-индекс)*. Методика «второго поколения», направленная на построение всеобъемлющей картины создания стоимости в компании. ИК-индекс пытается объединить несколько различных индикаторов в один и связать перемены в ИК с переменами на рынке. Подход объединяет стратегию, нефинансовые характеристики, финансы и добавленную стоимость. Отличительные черты ИК-индекса — идиосинкратические измерения, фокусировка на мониторинге динамики ИК, общий обзор компании, отличный от анализа физических активов.

9. *Мониторинг интеллектуального капитала* К. Э. Свейби. Нематериальные ресурсы оцениваются по системе индикаторов, упорядоченных в матрице, где по одной оси выделяются компетенции персонала, внутренние структурные характеристики организации и клиенты, а по другой — рост (обновление), эффективность и стабильность.

Интеллектуальный капитал компании состоит из нескольких элементов, на его формирование и величину влияет множество разнородных факторов. Методы подсчета очков позволяют отразить многогранную деятельность компании в целом в сфере управления интеллектуальным капиталом. Для компаний различных отраслей типовым может быть только подход к оценке интеллектуального капитала, набор же показателей строго индивидуален. Т. Стюарт [11] предлагает три прагматичных принципа, руководствуясь которыми, можно сделать правильный выбор инструментария оценки:

- не надо усложнять задачу. Для качественной и объективной оценки ИК компании требуется, как правило, не более трех измеряемых параметров каждого его вида (человеческого, структурного, потребительского) плюс один интегральный показатель, характеризующий эту сторону потенциала компании в целом;

- измерять нужно только то, что имеет важное стратегическое значение для деятельности компании;

- измерять нужно только те виды деятельности, которые создают интеллектуальное богатство.

К данным требованиям можно добавить еще несколько, касающихся выбора показателей ИК:

- постоянство принятых к оценке показателей ИК в течение определенного периода времени;
- возможность количественного измерения показателей (желательно, чтобы они входили в состав статистической или бухгалтерской отчетности);

- показатели должны отражать специфику отрасли.

С учетом приведенного выше определения УИК и замечаний по методам измерения ИК предлагается декомпозиционно-агрегатный метод оценки УИК предприятия. Применение метода демонстрируется на примере двух конкурирующих предприятий «А» и «Б» (табл. 6). Предлагаемый метод относится к четвертой группе методов измерения интеллектуального капитала. УИК является интегральным показателем (см. рис. 4) интеллектуального потенциала и результата его реализации — добавленной стоимости. Интеллектуальный потенциал предприятия складывается из 60 индивидуальных показателей, сгруппированных следующим образом: 1) человеческий капитал (22 показателя); 2) интеллектуальная собственность (11); 3) инфраструктурный капитал (13); 4) маркетинговый капитал (14). Количество показателей может меняться с учетом специфики деятельности оцениваемого объекта.

В дальнейшем принятые показатели ИК по методу «профилей» без учета весов объединяют в комплексные групповые показатели, а затем с учетом коэффициентов весомости, опреде-

ленных методом анализа иерархий, рассчитывают интегральный показатель — коэффициент интеллектуального потенциала [12]:

$$K_{\pi} = \sum_{i=1}^m \alpha_i P_i, \quad (1)$$

где P_i — комплексный показатель интеллектуального потенциала i -й группы; α_i — коэффициент весомости i -й группы.

Обобщенный показатель УИК рассчитывается с учетом результатов реализации интеллектуального капитала по формуле

$$\text{УИК} = \beta K_{\pi} + (1 - \beta) \text{ДС} / \text{ДС}_{\max}, \quad (2)$$

где β — значимость интеллектуального потенциала или результатов с точки зрения лица, принимающего решение, $0 \leq \beta \leq 1$; ДС — добавленная стоимость на объекте за оцениваемый период, р.; $\text{ДС}_{\max}$ — максимальное значение добавленной стоимости среди сравниваемых объектов, р. (может быть принята условная цифра, которая должна быть больше или равна ДС у сравниваемых объектов).

Расчеты по приведенной методике УИК для сравниваемых объектов показывают, что у оцениваемого предприятия «А» интеллектуальный потенциал и результаты его использования за 2011–2012 гг. хуже, чем у конкурента «Б». Следовательно, и значение обобщенного показателя (УИК) у него ниже, чем у конкурента. Предлагаемый метод измерения позволяет проводить периодический мониторинг УИК, выявлять сильные и слабые стороны предприятия и дает менеджменту реальную возможность системно управлять УИК.

Таблица 6

Расчет УИК конкурирующих предприятий «А» и «Б»

Группа и показатели интеллектуального потенциала	А			Б
	2011	2012	2013 (план)	2012
1. Человеческий капитал				
1.1. Доля работников с высшим образованием, %	23	32	33	32
1.2. Доля обучающихся в вузах и техникумах, %	1,1	0,8	1,0	1,1
1.3. Число работников с ученой степенью	1	1	1	1
1.4. Доля работников, прошедших повышение квалификации, %	34	12	11	12
1.5. Уровень заработной платы, долл.	543	438	520	540
1.6. Превышение прироста производительности труда над приростом заработной платы, %	2,2	3,1	3,0	3,2
1.7. Число предложенных новшеств на 1 работника	3	4	4	5
1.8. Число работников, имеющих «ноу-хау»	2	2	2	2
1.9. Средний стаж работы	14	13	14	14
1.10. Средний квалификационный разряд рабочих	4,8	5,0	5,2	5,1
1.11. Средний квалификационный разряд ИТР	2	2	2	2
1.12. Доля времени на обучение от рабочего фонда времени, %	2	3	3	3
1.13. Число наименований литературы, полученных работниками из библиотечного фонда организации	18	14	16	19
1.14. Затраты на повышение квалификации, тыс. р.	248	342	421	411
1.15. Число специалистов с несколькими высшими образованиями	3	4	4	5

Группа и показатели интеллектуального потенциала	А			Б
	2011	2012	2013 (план)	2012
<i>1.16. Средний возраст работников</i>	49	54	53	55
<i>1.17. Доля нарушителей трудовой дисциплины, %</i>	4	3	2,8	2
<i>1.18. Доля неаттестованных рабочих мест, %</i>	17	29	19	25
<i>1.19. Количество несчастных случаев</i>	2	1	1	0
<i>1.20. Потери рабочего времени, чел.-дн./1 работника</i>	16	19	18	18
<i>1.21. Текучесть кадров, %</i>	8	6	5	5
<i>1.22. Число дней на больничном</i>	645	852	586	760
Итого по группе (весомость группы $\alpha = 0,545$)	0,6181	0,6297	0,6584	0,7459
<i>2. Интеллектуальная собственность</i>				
2.1. Число патентов на изобретения	5	6	4	6
2.2. Число патентов на промышленные образцы	20	30	31	30
2.3. Число патентов на полезные модели	3	2	4	2
2.4. Число проданных лицензий	0	1	1	0
2.5. Число приобретенных лицензий	1	0	0	1
2.6. Число рацпредложений за год	12	4	16	5
2.7. Число используемых прикладных программ	6	7	8	7
2.8. Число используемых баз данных	4	4	6	5
2.9. Число «ноу-хау»	1	2	2	1
2.10. Оценка деловой репутации организации	3	3	4	3
2.11. Число потерянных секретов	0	1	0	0
Итого по группе (весомость группы $\alpha = 0,233$)	0,6950	0,6372	0,8788	0,7035
<i>3. Инфраструктурный капитал</i>				
3.1. Уровень корпоративной культуры, баллы	3	2	3	2
3.2. Число созданных кросс-команд	2	0	1	1
3.3. Наличие системы непрерывного образования (да — 1; нет — 0)	1	1	1	1
3.4. Наличие стратегического плана развития	0	1	1	1
3.5. Наличие корпоративной сети	0	1	1	1
3.6. Наличие АСУ организацией	0	1	1	1
3.7. Число НТД по управлению	12	14	15	14
3.8. Наличие сертифицированной системы менеджмента качества	1	1	1	1
3.9. Число стандартов предприятия	11	13	18	14
3.10. Число действующих кружков качества	2	3	4	3
3.11. Наличие системы «точно в срок»	0	0	0	0
3.12. Библиотечный фонд организации, тыс. экз.	458	646	678	650
3.13. Доля рабочих мест, не имеющих доступа к сети компании, %	54	43	50	43
Итого по группе (весомость группы $\alpha = 0,138$)	0,7488	0,6667	0,7488	0,6971
<i>4. Маркетинговый капитал</i>				
4.1. Количество постоянных клиентов	53	32	44	33
4.2. Количество торговых марок	1	2	2	2
4.3. Число заключенных договоров на поставку	24	8	12	9
4.4. Имидж предприятия у покупателей, баллы	3	4	4	4

Группа и показатели интеллектуального потенциала	А			Б
	2011	2012	2013 (план)	2012
4.5. Количество маркетинговых технологий	3	4	6	4
4.6. Коэффициент удовлетворенности потребителей по методике, изложенной в работе [11]	0,65	0,72	0,72	0,73
4.7. Обращение ценных бумаг на фондовом рынке (да — 1; нет — 0)	0	0	0	0
4.8. Число хоздоговоров в сфере НИОКР	2	1	1	1
4.9. Число дистрибьюторов и дилеров компании	17	11	12	10
4.10. Трафик на сайте, гигабайт в месяц	100	123	123	120
4.11. Число представительств за рубежом	1	2	2	2
4.12. Место в рейтинге журнала «Эксперт»	356	294	294	291
4.13. Число потерянных клиентов	16	8	7	7
4.14. Количество судебных разбирательств	0	1	1	1
Итого по группе (весомость группы $\alpha = 0,084$)	0,6395	0,6365	0,5533	0,6409
Интеллектуальный потенциал с учетом весов	0,6559	0,6371	0,7135	0,7205
Добавленная стоимость, млн р.	432	444	513	475
УИК при значении $\beta = 0,5$	0,7490	0,7513	0,8567	0,8232

Примечание. Обратные показатели (с увеличением значений которых интеллектуальный потенциал уменьшается) выделены курсивом. Ожидаемые результаты от реализации мероприятий в 2013 г. затенены.

Системное управление УИК должно базироваться на периодическом мониторинге интеллектуального капитала, сравнительной оценке его уровня, разработке мероприятий по повышению потенциала интеллектуального капитала и эффективности его использования. Чтобы упростить решение управленческих задач и придать процессу системный характер, оценку и разработку мероприятий по повышению интеллектуального потенциала проводят поэтапно. Такой подход позволяет комплексно развивать все элементы интеллектуального капитала, своевременно усилить слабые позиции.

УИК предприятий определяют индивидуально, однако полученный результат при отсутствии объекта сравнения не представляет ценности для управленческих целей. Он должен сравниваться с показателями конкурентов, полученных тем же методом, т. е. должна вестись параллельная оценка УИК исследуемого объекта и его конкурентов. На практике весьма полезно сравнивать результаты оценки одного и того же объекта в различные периоды, чтобы выявить тенденции в развитии ИК; факторы, влияющие на его уровень, и элементы, на которые следует обратить особое внимание.

Предлагается трехступенчатая модель управления УИК (рис. 6), в которой реализованы изложенные теоретические положения и принципы управления интеллектуальным капиталом. Модель позволяет системно решать вопросы управления по этапам, а также учитывает динамику процессов во времени. Модель предусматривает последовательную сравнительную оценку элементов интеллектуального потенциала по группам, интеллектуального потенциала предприятия в целом и УИК оцениваемого объекта и его конкурентов. После проведения оценки на каждом этапе ее результат сравнивается с оценками конкурентов. Если результат по оцениваемому объекту хуже, чем у конкурентов, то на каждом этапе разрабатываются мероприятия по улучшению оцениваемого показателя. Этот цикл повторяется до тех пор, пока не будет достигнут желаемый результат. Такой подход позволяет системно, шаг за шагом, улучшить конкурентные позиции предприятия по УИК. По результатам третьего этапа сравнения принимается решение: либо реализовать намеченную стратегию и тактику развития интеллектуального капитала; либо разработать комплекс мер по повышению УИК, скорректировать принятые стратегические и тактические планы, реализовать их и повторить процедуру оценки УИК. Данная процедура производится циклически.

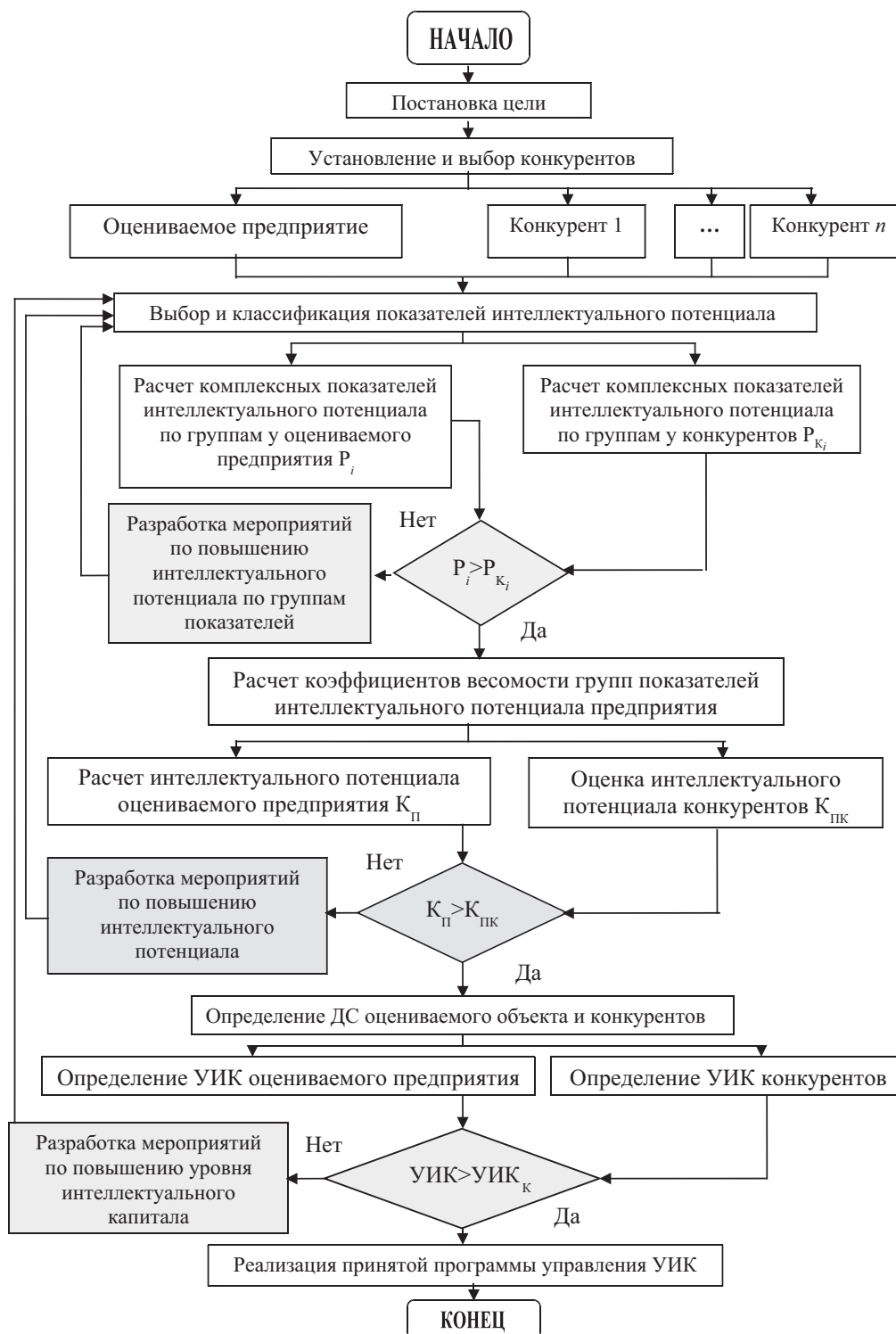


Рис. 6. Алгоритм управления уровнем интеллектуального капитала предприятия

В приведенном примере (см. табл. 6) было выявлено, что предприятие «А» уступает конкуренту по УИК, поэтому предприятием на 2013 г. разработан план мероприятий по повышению УИК. В частности, для повышения уровня человеческого капитала предполагается принять на работу молодых специалистов, направить на заочное обучение в профильные вузы трех работников, поднять средний уровень заработной платы на 18% относительно предыдущего года, увеличить затраты на повышение квалификации работников на 23%, провести аттестацию работников и др. При достижении ожидаемых значений показателей интеллектуальный потенциал предприятия «А» повысится с 0,637 до 0,713, однако все равно будет хуже, чем у конкурента в 2012 г. Плановый показатель добавленной стоимости у предприятия «А» на 15,5% выше, чем в предыдущем году, поэтому значение обобщенного показателя УИК у него повышается с 0,751 до 0,857. Это лучше, чем у конкурента, на 4,1%. Правда, надо иметь в виду, что плановые показатели на 2013 г. у предприятия «А» сравнивались с показателями конкурента в 2012 г. В 2013 г. конкурент вряд ли остановится на достигнутом, что следует учитывать при управлении УИК.

Выводы

Интеллектуальный капитал, как и категории «качество», «конкурентоспособность», структурирован и может быть измерен, следовательно, им можно управлять на всех этапах жизненного цикла. Предлагаемое понятие «уровень интеллектуального капитала» более точно отражает цель управления данной категорией. Трехступенчатая модель и ее основа — декомпозиционно-агрегатный метод измерения интеллектуального капитала позволяют оперативно установить УИК предприятия, выявить проблемные зоны, системно управлять уровнем интеллектуального капитала, активизировать инновационную деятельность предприятия. Модель универсальна и с небольшими корректировками может применяться на любом предприятии различных отраслей экономики.

Список литературы

1. <http://concol.ru/ru/analytics/we-are-in-press/28-vspirit/189-technologies-of-the-xxi-century>
2. Человеческий фактор корпоративной культуры // Персонал-Микс. — 2004. — № 3.
3. Денисон, Э. Исследование различий в темпах экономического роста / Э. Денисон. — М., 1971.
4. Базаров, Т. Ю. Управление персоналом / Т. Ю. Базаров, Б. Л. Еремина. — М.: ЮНИТИ, 2002. — 560 с.
5. http://www.cfin.ru/ias/rev_in_acc.shtml.
6. Страссман, П. Беспокойные знания / П. Страссман // Computer World. — 1999. — № 42. — С. 21.
7. Гэлбрейт, Д. Экономические теории и цели общества / Д. Гэлбрейт; под ред. Н. Н. Иноземцева. — М.: Прогресс, 1979. — 406 с.
8. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг; под ред. Л. Н. Ковачин. — Питер, 2001. — 288 с.
9. Иноземцев, В. Л. За пределами экономического общества / В. Л. Иноземцев. — М.: Academia-Наука, 1998. — 640 с.
10. Леонтьев, Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б. Б. Леонтьев. — М.: Издат. центр «Акционер», 2002. — 200 с.
11. Стюарт, Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт; под ред. В. Л. Иноземцева. — М.: Academia, 1999.
12. Фасхиев, Х. А. Принятие маркетинговых решений на основе количественной оценки объектов / Х. А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом. — 2010. — № 5.
13. Фасхиев, Х. А. Удовлетворенность потребителей и ее оценка / Х. А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом. — 2010. — № 2. — С. 27–41.

С. С. Бодрунова¹

ПОЛИТИЧЕСКАЯ АВТОНОМИЯ МЕДИАСИСТЕМЫ И ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ: ОПЫТ СТАБИЛЬНЫХ ДЕМОКРАТИЙ

В западной демократической теории одной из семи ключевых предпосылок демократического строительства является доступ граждан к альтернативным источникам информации [1, с. 221–222]. Основным поставщиком информационного продукта в развитых странах является медиасистема; таким образом, базовым условием роста качества демократии становится медиаплюрализм. Поэтому в медиазаконодательстве стран Евро-Атлантического региона, в том числе на уровне надгосударственных образований (в первую очередь ЕС), политическое медиаразнообразие [2] напрямую увязано с экономическими аспектами развития медиарынков.

Медиаплюрализм с подачи законодателей ЕС сегодня принято делить на внутренний (редакционный и авторский) и внешний (рыночный) [3]. Редакционный и авторский плюрализм заключается в нескольких положениях, реализующих редакционные и авторские свободы. Во-первых, медиазаконодательство обеспечивает редакции автономность в решениях и ее независимость от рекламодателя и политических сил в принятии решений о том, что публиковать и какие рамки интерпретации задавать. Считается, что только в таких условиях реализуются основные общественно-политические функции журналистики: отбор новостей, формирование картины мира, создание общего социального референтного поля и контекстуализация событий. Эти функции реализуются за счет таких редакционных механизмов фильтрации и обработки новостного потока, как установка повестки дня (agenda-setting, [4, 5], «привратничество» gatekeeping, [6, 7] и фреймирование framing, [8, 9]). В совокупности эти механизмы имеют своим итогом иерархизированный по значимости, актуальности и релевантности аудитории поток событий в рамках повестки дня, помещенный в интерпретационные контексты и когнитивные рамки. Конечно, при реализации данных механизмов на редакционном и авторском уровнях формируются естественные, так называемые *структурные искажения* (structural biases) в повестке дня и ее интерпретации [2, 10], обусловленные индивидуальными особенностями авторов (их кругозором, интерпретативным потенциалом, политической позицией, культурными предпочтениями и др.), сложившейся структурой редакции, отношениями внутри коллектива и т.д. Однако демократическая теория мирится с наличием таких неизбежных структурных искажений при условии, что они являются естественными, т.е. формируются в отсутствие внешнего давления. Во-вторых, внутренний плюрализм подразумевает, что и сам автор внутри редакции также свободен от редакционного давления. В идеальной модели внутреннего плюрализма внутри редакции складывается плюральная атмосфера политических взглядов, а на страницах издания (или в эфире) доминирует понимание журналистского профессионализма, ориентированное на журналистский продукт как пространство «третьей инстанции», т.е. подъем редакции «над схваткой» и предоставление разных точек зрения, чтобы медиапотребитель мог сформировать собственный взгляд на вопросы повестки дня исходя из множественности представленных мнений и оценок. Результатом плюрализма внутри редакции является разнообразие мнений внутри одного выпуска медиaproдукта.

¹ Светлана Сергеевна Бодрунова, зав. кафедрой медиадизайна и информационных технологий института «Высшая школа журналистики и массовых коммуникаций» СПбГУ.

Внешний медиаплюрализм — это политическое разнообразие, рассматриваемое на уровне медиасегмента (например, газет) или медиарынка в целом. На первый взгляд, внешний плюрализм строится на той же предпосылке, что и внутренний: он тоже подразумевает, что на медиарынке нет доминантной политической позиции. Но на уровне медиасегмента это означает, что редакции внутри него (например, газетные редакции) свободны в выборе позиции, которую они могут представлять в своем контенте: от жестко партийной до нейтральной, в случае партийной — от коммунистической до монархической, а также по другим осям политического спектра. Таким образом, читатель газет может сформировать собственный взгляд на события путем потребления не одного издания, а нескольких, в идеале — всех. В основе рыночного плюрализма лежит иное понимание профессионализма в журналистике, которое, в отличие от парадигмы арбитража («третейского суда»), основано на принятии возможности продвижения (адвокатирования, выступления в поддержку) тех или иных политических интересов перед остальным обществом и перед индивидуальным читателем [11]. Важным свидетельством того, что парадигма адвокатирования не менее ярко представлена на рынках СМИ, чем парадигма арбитража, является наличие партийной прессы во многих странах мира. Партийная пресса — одно из проявлений политического параллелизма в СМИ [12], т.е. механизма репрезентации (иногда — «отзеркаливания» той или иной степени кривизны) политического спектра в медиасистеме.

Из такого «двойного» понимания плюрализма проистекает несколько следствий.

Во-первых, несмотря на общие предпосылки, *на практике развитие внутреннего медиаплюрализма противоречит развитию внешнего*, и наоборот. Если в редакциях развивается внутренний плюрализм (внутреннее разнообразие мнений), то не остается места партийности на редакционном уровне. В нормативном представлении внутренний и внешний плюрализм являются взаимоисключающими: чем выше степень внешнего плюрализма на рынке, тем скорее редакции склонны принимать партийную позицию, а значит — тем меньше плюрализма будет в редакционном контенте. Однако и в ЕС, и в отдельных странах евроатлантического бассейна медиазаконотворчество направлено на развитие и одного, и второго типа плюрализма в СМИ. Это делается для снятия обозначенного противоречия через обеспечение «многомерного» плюрализма, при котором основу медиасегмента составляют СМИ, исповедующие внутренний плюрализм и, таким образом, тяготеющие в среднем к центру политического спектра с небольшими отклонениями от нуля, а партийная пресса или партийно-ориентированные программы в основном обеспечивают представительство в публичном диалоге нишевых, фланговых и single-issue партий (т.е. партий «одного вопроса повестки дня», например Партии пиратов). Государственные субсидии в поддержку партийной прессы направлены именно на такое понимание многомерности политического плюрализма в газетном секторе.

Во-вторых, *внутренний плюрализм с большей вероятностью дает возможность аудитории формировать взвешенную позицию, чем плюрализм внешний*, поскольку индивидуальный потребитель с большей вероятностью прочтет одно издание, чем несколько. Так практика медиапотребления опровергает (как минимум, частично) идеалистические представления о публичной сфере как «рынке идей» (marketplace of ideas), где достаточно представить аудитории набор идей и мнений, а каждый из медиапотребителей сможет на этой основе составить собственное представление о повестке дня и путях решения текущих вопросов. Физические, технологические и экономические ограничения, естественным образом возникающие при медиапотреблении, склоняют чашу весов в пользу внутреннего плюрализма. Но если пристальнее всмотреться в структуру политических предпочтений национальной европейской прессы, то мы увидим, что в сегменте крупнейших ежедневных газет складывается интересная картина. В Германии, Великобритании, Франции, Италии наличествует несколько (от двух до четырех-пяти) доминирующих изданий, каждое из которых признается одновременно нейтральным (т.е. соблюдающим нормы плюрализма внутри

редакционного контента) и при этом тяготеющим к позиции одной из крупных нерадикальных партий (см. таблицу).

Традиционные политические пристрастия крупнейших качественных газет европейских стран

Партии	Великобритания	Германия	Франция	Италия
Консервативные	The Daily Telegraph	Frankfurter Allgemeine Zeitung	Le Monde	La Stampa
Либеральные/ центристские	The Guardian	Sueddeutsche Zeitung		Il Corriere della Sera
Леволлиберальные / социал-демократические			Le Figaro	La Repubblica

На наш взгляд, в случае формирования «притяжения» к крупным партиям в отсутствие прямой партийности (партийной принадлежности или заявленной постоянной позиции) действуют две противоположные экономические силы. С одной стороны, развитие качественной прессы в Европе и США в период до Первой мировой войны показало, что внутренний плюрализм — залог долговременного доверия аудитории [13], а значит, возможности выживания за счет рекламных поступлений в отсутствие постоянного спонсора (чаще всего политического). То есть, при достаточной степени развитости рекламного рынка создание фундамента доверия аудитории означает, что редакция перестает зависеть от капризов собственников, политиков и третьих сил, превращаясь из адвоката в арбитра. Поэтому внутриредакционный плюрализм, говорящий о независимости источника информации, выгоден для выживания издания в долговременной перспективе. Не менее важны с маркетинговой точки зрения формирование уникального торгового предложения и отстройка от конкурентов. В условиях снятия партийности исчезает важнейший параметр формирования собственного лица издания и связи с аудиторией, которая до 1970-х гг. оставалась по преимуществу партийной. Поэтому постепенно сформировались политические предпочтения, не выходящие за пределы условного «круга больших партий» в каждой из стран: это позволяло одновременно сохранять «средневзвешенный» умеренный политический взгляд редакции в целом, право журналистов на несогласие с мнением редакторов и в то же время — отчетливое политическое лицо издания, особенно ярко проявляющееся в предвыборные периоды [14].

Третьим следствием является то, что медиаплюрализм в обеих формах требует принципиального условия — *политической автономии при выборе позиции*, будь то выбор нейтралитета или выбор поддержки какой-либо части политического спектра. Таким образом, экономически (достаточный уровень дохода редакции) и политически (законодательные барьеры на пути вмешательства в редакционный процесс) обеспеченная политическая автономия автора и редакции — единственная возможность получить плюрализм контента «на выходе» (у потребителя). Три уровня медиаплюрализма: авторский, редакционный, системный/сегментный — могут быть обеспечены только при соблюдении этого ключевого условия развития медиасистемы или хотя бы данного медиасегмента. Базовым фактором формирования политической автономии выступает *экономическая автономия медиасистемы*, т.е. ее способность выжить при данных рыночных условиях и не зависеть от финансовой поддержки со стороны системно-политических акторов (государства) и отдельных акторов политического режима (партий, политиков, групп давления и др.). Здесь ключевыми факторами выживания признаны развитость доступного рекламного рынка и наличие массовой аудитории для медиапотребления. С учетом сказанного ясно, почему

системная экономическая автономия медиасистемы описывается как залог ее политического здоровья и даже положена некоторыми исследователями в основу типологизации медиасистем как критерий [11].

В подобной системе, однако, возникает иной тип зависимости для медиапредприятий — зависимость от крупных рекламодателей. Так, многие исследователи и представители медиаиндустрии разных стран отмечали еще в прошлом веке снижение числа и качества журналистских расследований о деятельности крупных промышленных корпораций. Однако такая зависимость признается современной теорией демократии менее опасной, чем политическая несвобода редакции.

Формирование медиаплюрализма в Евроатлантике шло достаточно долго и продолжается, например на уровне ЕС, до сего дня. Развитие парадигмы арбитража, невозможное в XVIII в. по экономическим причинам, стало возможным в XIX в. в силу появления массового грамотного населения с потребностью в чтении и осмыслении актуальных событий (социально-образовательный фактор), развития технологий массового тиражирования (технологический фактор), налаживания системы распространения периодики (инфраструктурный фактор) и появления модели двойной конверсии контента, т.е. одновременной «продажи» аудитории издания рекламодателю, а контента — потребителю (экономический фактор). С 1830-х гг. во Франции, с 1870-х в Англии и с 1860-х в США начали развиваться форматы массовой периодики, направленные на нужды новой читающей аудитории: газеты среднего и нижнего рынка, т.е. таблоидная печать с ее деполитизацией и ориентацией на инстинкты социализации, страха, размножения. Но качественная журналистика в рамках прессы верхнего рынка также получила новые стимулы для развития, в частности, именно в этот период и она сменила партийность на арбитраж, сохранив ориентацию на общественно-политическую повестку.

Безусловно, верхний рынок является наименее рекламоемким; даже в наиболее развитых странах качественная пресса не всегда может выжить без вмешательства извне. Известен случай, когда британская «The Times» не выходила 348 дней, оказавшись в финансовой яме в 1990-е. Немецкая «Die Welt» существует (по завещанию издателя Акселя Шпрингера) за счет прибыли концерна, в том числе за счет таблоидных изданий, поскольку ее сохранение, по мнению создателя Axel Springer Verlag, является важным для публичной сферы Германии, и газета должна продолжать выходить, даже если будет полностью убыточной. Так поступают и скандинавские медиаконцерны, финансирующие качественную прессу за счет таблоидов, поскольку наличие качественного издания в портфеле концерна является, помимо прочего, еще и важной имиджевой характеристикой.

Казалось бы, нормативная теория доказала необходимость всестороннего развития медиаплюрализма в демократической политике. Но с данной проблематикой связана масса острых дискуссий, в том числе в последние десятилетия. Дело в том, что медиаплюрализм в уже сложившихся медиасегментах имеет свойство не нарастать (как можно было бы подумать исходя из идеи экстенсивного расширения медиарынка), а снижаться — в силу как естественных факторов, так и внешнего воздействия на медиарынок. К естественным факторам снижения плюрализма в газетном секторе в последние десятилетия можно отнести, например, растущую концентрацию и монополизацию на медиарынке, газетный кризис, возникший в силу целого комплекса причин [15, 16], и постоянное нахождение местной и партийной прессы на грани выживания. В этом контексте господотации местной, региональной и партийной прессы воспринимаются, безусловно, позитивно — как фактор поддержки медиаплюрализма. Однако на примере телевидения и организации плюрализма в телесекторе ЕС было замечено, что государственная поддержка плюрализма вызывает ожесточенное сопротивление, поскольку воспринимается как вмешательство государства в естественную динамику рынка. В 1990-е гг. в медиаправе ЕС победил либеральный подход к регулированию медиаплюрализма, в том числе доминантных рыночных позиций при переходе на цифровое вещание [17]. Поэтому поиск границы, за которой государственное до-

тирование СМИ и государственная медиасобственность перестают быть механизмом поддержки медиаплюрализма и превращаются в политическое по своей природе вмешательство в медиарынок, является предметом актуального обсуждения как в медиатеории, так и в медиаиндустрии развитых стран.

Список литературы

1. *Dahl, R. A.* Democracy and Its Critics / R. A. Dahl. — New Haven (CT): Yale University Press, 1989.
2. *Voltmer, K.* Structures of diversity of press and broadcasting systems: The institutional context of public communication in Western democracies / K. Voltmer. — Berlin: Wissenschaftszentrum für Sozialforschung, 2000. URL: <http://bibliothek.wzb.eu/pdf/2000/iii00-201.pdf>.
3. Pluralism and Media Concentration in the Internal Market: An Assessment of the Need for Community Action. / Mission of the European Communities COM (92) 480 final. Commission Green Paper. — Brussels, 1992. — 23 December.
4. *McCombs, M. E., Shaw, D. L.* The Agenda-Setting Function of Mass Media / M. E. McCombs, D. L. Shaw // Public Opinion Quarterly. — 1972. — Vol. 36. — P. 176–187.
5. *Scheufele, D. A., Tewksbury, D.* Framing, Agenda Setting, and Priming: The Evolution of Three Media Effects Models / D. A. Scheufele, D. Tewksbury // Journal of Communication. — 2007. — Vol. 57. — P. 9–20.
6. *White, D. M.* The ‘gate keeper’: A case study in the selection of news / D. M. White // Journalism Quarterly. — 1950. — Vol. 27. — P. 383–391.
7. *Shoemaker, P. J.* Gatekeeping Theory / P. J. Shoemaker, T. P. Vos // New York: Routledge. — 2009.
8. *De Vreese, C.* News framing: Theory and typology / C. De Vreese // Information Design Journal + Document Design. — 2005. — Vol. 13, issue 1. — P. 51–62.
9. *Scheufele, D. A.* Framing as a theory of media effects / D. A. Scheufele // Journal of Communication. — 1999b. — Vol. 49, issue 1. — P. 103–122.
10. *McQuail, D.* Media performance: Mass communication and the public interest / D. McQuail // London, 1992.
11. *Hallin, D. C., Mancini, P.* Comparing Media Systems: Three Models of Media and Politics / D. C. Hallin, P. Mancini // Cambridge: Cambridge University Press. — 2004.
12. *Bodrunova, S. S.* Media-Political Parallelism as an Indicator in Studying Mediocracy / S. S. Bodrunova // International Symposium on Language and Communication 2012 Proceedings. — Book 6. — Izmir, 2012. — P. 941–956.
13. *Бодрунова, С. С.* Западная медиааксиология и либерально-демократический идеал работы СМИ / С. С. Бодрунова // Журналистика. Общество. Ценности / Ред.-сост. В. А. Сидоров. — СПб: Изд-во С.- Петерб. ун-та, 2012. — С. 94–169.
14. *Бодрунова, С. С.* Британские таблоиды в электоральном процессе: пример медиакратии или «слабая сила»? / С. С. Бодрунова // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 10 «Журналистика». 2013. Вып. 4. С. 55–74.
15. *Бодрунова, С. С., Озерова, Е. Г.* СМИ Великобритании в XXI веке // Современная зарубежная журналистика: глокализация в практике западноевропейских СМИ: учеб. пособие / С. С. Бодрунова, Е. Г. Озерова.: под ред. А. С. Пую. — СПб.: Издат. дом «Санкт-Петербургский университет», 2010. — С. 10–110.
16. *Литвиненко, А.* Газеты Германии в XXI веке: от кризиса к модернизации / А. Литвиненко. — М.: Товарищество научных изданий КМК, 2011.
17. *Harcourt, A.* The European Commission and regulation of the media industry / A. Harcourt // Media&Law. 1997. URL: http://www.medialaw.ru/laws/other_laws/european/e-eh.htm.

*Т. В. Петухова*¹

ГАРМОНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ И ЗАПАДНОЙ СИСТЕМ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

На сегодняшний день наиболее распространенным методом принятия рисков в строительной отрасли является страхование, целесообразность применения которого обуславливается частотой наступления страховых случаев и высоким уровнем потерь при их наступлении.

В 2009 г. развитию страхования в строительной отрасли способствовали принципиальные изменения в законодательстве: принятие поправок в Градостроительный кодекс РФ (ГрК РФ) [2], предусматривающих отмену лицензирования и введение института саморегулирования. До 1 января 2010 г. строительные организации были обязаны вступить в саморегулируемую организацию (СРО), чтобы продолжать свою деятельность на рынке. Членам СРО были предложены два инструмента возмещения вреда, причиненного некачественным исполнением работ: 1 — формирование компенсационного фонда; 2 — страхование гражданской ответственности члена СРО за вред, причиненный вследствие недостатков работ, влияющих на безопасность объектов капитального строительства, и формирование компенсационного фонда [8]. Большинство членов СРО склонилось ко второму варианту, так как основное преимущество страхового механизма — снижение расходов при вступлении в СРО. Кроме того, если бы при наступлении убытка выплата происходила из компенсационного фонда СРО, то все подрядчики обязаны были бы пополнить средства в фонде до его полного восстановления за счет собственных средств. При заключении договора страхования все выплаты производятся за счет страховой компании [9].

Одна из целей замены лицензирования на саморегулирование в строительстве — создание механизмов, повышающих ответственность за причиненный вред (субсидиарная ответственность СРО в пределах компенсационного фонда и страхование ответственности). Тем не менее представляется интересным рассмотреть европейский опыт обеспечения ответственности в строительстве с целью расширения границ деятельности отечественных компаний.

Природа строительных рынков и действующих на них режимов обеспечения ответственности в странах ЕС сильно различаются; признание страхового обеспечения или финансовых гарантий кредитных организаций между участниками строительного процесса, зарегистрированными в различных государствах ЕС, значительно осложнено. Этим обусловлен начавшийся в начале 90-х гг. прошлого века процесс гармонизации строительного законодательства в Европе. Тогда была создана специальная комиссия GAIPEC (Groupe des Associations Interprofessionnelles Europeennes de la Construction), в которую вошли представители строительного сектора и страховых компаний. Задачей комиссии было создание условий для гармонизации режимов страхования ответственности участников строительного рынка. Одним из результатов работы группы стала выработка общих предложений по страхованию ответственности, которые легли в основу ст. 23 Директивы 2006/123/ЕС «Об услугах на внутреннем рынке» [3], регулирующей правовые отношения в сфере страхования ответственности строительными организациями членов ЕС и устанавливающей принципы, гарантирующие высокое качество строительных работ.

¹ *Татьяна Валерьевна Петухова*, аспирантка Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

В некоторых странах стандартные строительные контракты заменяют законодательство и носят договорной режим ответственности. Например, в скандинавских странах (Дания, Финляндия, Швеция и Нидерланды) роль контракта можно охарактеризовать как сильную, так как стандартные контракты заменяют законодательство. В Австрии, Германии, Греции, Ирландии, Великобритании и на Кипре роль контракта — средняя, поскольку законодательство определяет минимальные правила ответственности в строительстве. В остальных государствах — членах ЕС — роль контракта в формировании ответственности относительно слаба, так как основные требования к ответственности устанавливает законодательство.

Другим принципиальным различием в законодательствах членов ЕС, требующим гармонизации, является продолжительность имущественной ответственности в строительстве, которая составляет от 5 до 15 лет начиная с момента ввода объекта в эксплуатацию или с момента завершения строительных работ.

Отмечается рост влияния страховой отрасли на строительный сектор и регулирующая роль страхования в некоторых национальных системах. Страховой сектор может оказывать большое влияние на доступ предприятий малого бизнеса на национальный и европейский строительные рынки [1, 10].

Однако страхование не может и не должно подменять административные функции надзора и контроля, так как страховые компании — это коммерческие организации, живущие по законам рынка, и контроль за соблюдением государственных интересов им не свойствен. Однако страхование является одним из элементов системы обеспечения безопасности, наряду с институтами государственного строительного надзора и контроля со стороны саморегулируемых организаций. Иными словами, страхование ответственности — это финансовый инструмент, мотивация для добросовестного осуществления строительной организацией своей деятельности [5].

По оценкам страховщиков, в нашей стране строительно-монтажные риски (СМР) застрахованы в лучшем случае на 50 % строящихся объектов, в то время как на Западе — как минимум, на 90 %. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», 80...85 % взносов по страхованию СМР приходится на строительные объекты, финансируемые из госбюджетов разных уровней. А вот объекты коммерческого (небюджетного) строительства по-прежнему страхуются весьма редко: в 10...20 % случаев, причем на многих объектах страхуются далеко не все строительные риски.

Объем взносов по страхованию СМР в I полугодии 2013 г. составил 18,8 млрд рублей. При этом рынок вырос в основном за счет страхования имущества: прирост взносов в этом сегменте составил 2,3 млрд рублей (+15,7 %); в сегменте страхования ответственности в рамках СМР — 0,13 млрд рублей (+23,2 %). Взносы на страхование ответственности в рамках СРО сократились на 0,04 млрд рублей (–2,8 %).

Высокие темпы прироста взносов по страхованию ответственности в рамках СМР, по мнению аналитиков «Эксперт РА», связаны с осознанием частью строителей необходимости страховать свою ответственность в объемах выше сметной стоимости работ, так как потенциальный ущерб может значительно превышать ее. А вот сокращение взносов по страхованию ответственности в рамках СРО вызвано снижением стоимости полисов страхования этой вмененной ответственности. К тому же некоторые СРО стремятся застраховать ответственность сразу всех своих членов, что тоже удешевляет полисы [7].

При всей положительной роли страхования как эффективного средства управления предпринимательскими рисками оно само может быть источником риска. Так, затраты на страхование, заложенные в конкурсную цену, могут снизить шансы выигрыша тендера и вызвать риск больших потерь от простоев производственных мощностей [6].

Формированию стабильных взаимоотношений строительных и страховых компаний препятствуют периодические изменения в законодательстве. Так, например, с 1 июля 2013 г.

вступили в силу изменения в ст. 60 Градостроительного кодекса РФ [2], касающиеся системы возмещения вреда, причиненного вследствие недостатков в работе проектных, изыскательских и строительных организаций. Субсидиарная ответственность СРО заменяется солидарной ответственностью всех участников строительства — от нулевого цикла до подписания акта приемки. Нововведения расширяют сферу страховых услуг в рамках страхования в строительной отрасли. Предполагается, что с 1 июля 2013 г. и до 1 июля 2014 г. продлится переходный период. За это время будут заключены новые договоры страхования, появится судебная практика, сформируется статистика правоприменения.

Эксперты сходятся во мнении, что от нововведения выиграет в первую очередь пострадавший. Вероятность получения выплаты за причинение вреда с застройщика намного выше: во-первых, он, как правило, известен, это одна организация (что существенно упрощает подачу исковых требований); во-вторых, если владельцем объекта является крупное юридическое лицо, заботящееся о своей репутации, оно, естественно, заинтересовано в сохранении положительного имиджа.

Участники рынка уверены, что, если компания соблюдает требования техники безопасности и технических нормативов, то ей нечего опасаться. Но есть опасность монополизации рынка и давления со стороны блока крупных компаний, которые в состоянии обеспечить страховые выплаты, потратить деньги на контроль качества и безопасность труда [4].

Новая редакция ст. 60 [2] снимает ответственность за причинение ущерба третьим лицам с подрядчика (проектировщика, изыскателя) и перекладывает ее на застройщика, а после окончания строительства — на собственника объекта. Это принципиально меняет всю конструкцию распределения ответственности между участниками строительного процесса и сложившуюся систему страхования. Потерпевший приходит к собственнику (застройщику, инвестору, техническому заказчику), и тот обязан возместить ему ущерб, хотя сам ни в чем не виноват. Разумеется, в дальнейшем собственник объекта может предъявить регрессный иск к истинному виновнику и покрыть понесенные убытки. Законодатели совершенно справедливо полагали, что собственнику или заказчику отыскать виновного гораздо проще, чем постороннему потерпевшему лицу.

Но дальше возникает интересная коллизия. Среди тех, кто теперь будет возмещать ущерб, лишь технический заказчик является членом саморегулируемой организации. Ни собственник, ни инвестор, ни застройщик таковыми не являются, и полисов у них, как правило, нет. Теперь они тоже могут покупать страховые полисы, но это будут полисы страхования финансового риска, а не гражданской ответственности.

До сих пор строители, объединенные в СРО, вынуждены были покупать полисы страхования гражданской ответственности. Возникает вопрос: как быть теперь? Либо привести этот полис страхования ответственности в соответствие с новыми требованиями, либо придумать какой-то другой, более корректный и законный механизм.

Наличие полиса позволяет экономить на взносах в компенсационный фонд СРО. Но как выстроить механизм, чтобы этот полис работал, а не был фиктивным, — вот в чем проблема. Тут точки зрения разных страховых компаний разделились. Одни настаивают на том, чтобы страховаться по-прежнему в рамках договора страхования гражданской ответственности, внося в него определенные поправки, что страховым случаем будет являться факт причинения вреда, который повлечет за собой обязанность его возместить или выплатить денежные средства заказчику, застройщику. Другие предлагают ввести комбинированный полис страхования ответственности для финансовых рисков. По мнению экспертов, вторая схема юридически более чистая, поскольку ответственность все-таки наступает по разделу финансовых рисков. Имеются в виду возможные платежи подрядчика по предъявленным ему регрессным требованиям. Однако этот вид страхования не дает права членам СРО уменьшать размер взносов в компенсационные фонды. И даже если неповоротливый российский законодатель сохранит старую льготу,

закрепив ее за новым видом страхования, то самые дальновидные эксперты опасаются, что эта процедура может растянуться надолго.

Какой вариант выбрать, должны решать сами члены СРО со страховой компанией. Конечно, было бы лучше оставить гражданскую ответственность и за подрядчиком тоже, упомянув его в ст. 60 через запятую после заказчика и прочих. Тогда все проблемы разом бы исчезли, и полис менять не пришлось [4].

С. В. Блинов, Д. А. Мичурина в целях развития российской системы страхования строительной деятельности, внедрения и использования инновационных технологий рекомендуют [1]:

- разработать и закрепить на законодательном уровне систему страхования, основанную на принципе объектного страхования и страхования профессиональной ответственности участников строительной деятельности;
- более широко использовать механизмы субсидиарной и солидарной ответственности для защиты инвестора и заказчика;
- увеличить срок гарантийных обязательств и страхования ответственности по объектам строительства до 10 лет;
- разработать и внедрить систему страхования от банкротства и мошенничества со стороны строительных компаний;
- создать механизмы страхования рисков при использовании инновационных технологий, в том числе направленных на развитие экологического и энергоэффективного строительства;
- создать центр по учету случаев причинения вреда на этапе строительства и выявления скрытых дефектов в период гарантийного срока.

Соглашаясь с предыдущими рекомендациями, дополним, что, несмотря на бурное развитие института страхования в строительстве, все еще сохраняется множество проблем и пробелов в российском законодательстве. Государство должно создавать благоприятные условия, используя льготы и преференции для стимулирования страхования рисков в строительстве, учитывая высокую степень риска в этой сфере. Следует также обратить внимание на уже начавшийся процесс ориентации на гармонизированные европейские технические стандарты (еврокоды) в странах ближнего зарубежья и России, что подтверждает заданный курс интеграции строительной сферы.

Список литературы

1. Блинов, С. В. Обеспечение имущественной ответственности участников строительного сектора в странах Европейского союза / С. В. Блинов, Д. А. Мичурина // Бюллетень национального объединения строителей. — 2010. — № 7. URL: http://www.sro-rossii.ru/dokuments/izdania/Bulletin_7.pdf. (Дата обращения: 07.12.2013).
2. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ (действ. ред. от 05.12.2013). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/popular/gskrf/15_1.html. (Дата обращения: 07.12.2013).
3. Директива № 2006/123/ЕС Европейского парламента и Совета Европейского союза «Об услугах на внутреннем рынке» [рус., англ.] (принята в г. Страсбурге 12.12.2006). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=INT; n=40511>. (Дата обращения: 07.12.2013).
4. Ларина, В. Ответственность станет солидарной / В. Ларина // Вестник. Строительство. Архитектура. Инфраструктура (Ростов-на-Дону). — 2013. — № 1 (66). URL: <http://www.vestnikstroy.ru/articles/building/2013/#!/7892>. (Дата обращения: 07.12.2013).

5. Миллерман, А. С. Перспективы развития страхования СРО в строительстве / А. С. Миллерман // Википедия Страхования. URL: [http://wiki-ins.ru/wiki/Перспективы развития страхования СРО в строительстве](http://wiki-ins.ru/wiki/Перспективы_развития_страхования_СРО_в_строительстве). (Дата обращения: 07.12.2013).

6. Подольский, М. П. Страхование ответственности и предпринимательские риски в городском подземном строительстве / М. П. Подольский // Научный вестник Московского государственного горного университета. — 2013. — № 5 (38). — С. 70–75.

7. Страхование «строймонтажа»: второе десятилетие в поиске аргументов // Саморегулирование & Бизнес. — 2013. — № 10 (42). URL: <http://www.sroprof.ru/journal/October2013/841.html>. (Дата обращения: 07.12.2013).

8. Страхование строительных рисков в России // Все о страховании. URL: <http://www.strahyi.ru/material/strahovanie-stroitelnyh-riskov-rossiya>. (Дата обращения: 07.12.2013).

9. Югай, О. Страхование в сфере строительства. Судебное урегулирование споров / О. Югай // Национальная информационная система по строительству «Ной-Хаус.ру». URL: http://www.know-house.ru/avtor/strahovanie_riskov.html. (Дата обращения: 07.12.2013).

10. Медведь А. А. Иностранные инвестиции и страновой риск / А. А. Медведь // Известия СПбУЭФ. — 2013. — №3(81). — С. 24–29.

Ю. Ю. Бравая¹

УНИВЕРСИТЕТСКИЙ БИЗНЕС-ИНКУБАТОР КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ

В сфере экономики все чаще используется понятие *инновационная экосистема*. В контексте инноваций экосистема подразумевает набор фактически «тепличных» условий, которые обеспечат успешное создание и стабильное развитие малых венчурных предприятий (МВП) [2]. Функция такой среды — обмен идеями и их критика, поиск инвесторов, коммерциализация новшеств или создание структур для их реализации. Ключевым фактором создания инновационной системы является наличие исследователей и компаний, занимающихся разработкой передовых технологий в области конкретных знаний. Следующий необходимый компонент — сообщество людей, генерирующих идеи и имеющих возможность собираться вместе для их обсуждения. Другим фундаментальным условием создания успешной инновационной экосистемы является наличие людей с предпринимательскими, менеджерскими и бизнес-способностями. Еще одним важным фактором является финансовый: требуется привлечение венчурных компаний, индивидуальных инвесторов, которые, отсортировав все идеи и новые компании, конкурирующие за получение инвестиций, вложат средства только в лучшие из них. Экосистема не будет функционировать, если в ее недрах не будут рождаться успешные проекты. Чем значительнее успехи экосистемы, тем сильнее она становится. Предприниматели, успешно продающие или акционирующие свои компании, являются образцом для подражания, они становятся консультантами и инвесторами. Когда достигается искомый результат (происходят успешные выходы), система начинает работать бесперебойно [4, 8].

Некоторые специалисты считают, что сегодня можно говорить о формировании в России инновационной экосистемы, а не просто ее отдельных элементов. Кстати, отдельные важные элементы этой системы были созданы давно: Российская венчурная компания, венчурные фонды, бизнес-инкубаторы, однако, для формирования эффективной среды их было недостаточно. В последние несколько лет стали появляться недостающие элементы. Внедряются новые образовательные форматы для развития предпринимательства, буквально за последние полгода было запущено несколько программ по акселерации стартапов. Началось взаимодействие с целью формирования прочных связей, которые должны составить «скелет рынка». Связи между участниками инновационной экосистемы могут развиваться только там, где они выгодны. Участники рынка взаимодействуют в поисках наиболее эффективных результатов. Это очень индивидуальный и деликатный процесс — никто не может напрямую на него повлиять. Нельзя заставить частного инвестора вкладывать свои деньги в бесперспективные проекты. А когда такие инвестиции имеют место, ответственность за это лежит на инвесторе. Нельзя заставить сервисную компанию работать себе в убыток, поставив под угрозу развитие своего бизнеса. Сейчас ключевой процесс заключается в появлении и отмирании связей между участниками рынка. Важно стимулировать людей, которые пытаются такие связи установить. Это позволит определить сильных и эффективных на рынке, а также реально покажет, кого на этом рынке не хватает. Частных инвесторов сегодня не так много, зачастую они достаточно консерватив-

¹ Юлия Юрьевна Бравая, аспирант кафедры электронной коммерции и маркетинга Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения, e-mail: arbach@bk.ru

ны, так как пришли из традиционных отраслей. Венчурные фонды ориентированы на крупные инвестиционно-емкие проекты, реализация которых требует времени [5].

Государство активно участвует в формировании экосистемы. Существует несколько масштабных инициатив, направленных на развитие инновационно-венчурного рынка: РВК, РОСНАНО, Сколково. Каждый из этих институтов имеет свои цели и задачи. РВК занимается формированием венчурной экосистемы — созданные РВК фонды *посевных* и *инфраструктурных* инвестиций стимулируют создание новых элементов инфраструктуры. РОСНАНО сфокусировано на развитии нанотехнологий. Сколково ведет активную грантовую политику, поддерживая перспективные проекты в различных отраслях [5].

Российская система вузовского образования пока не рассматривается как существенный элемент инновационной экосистемы, но вполне может стать таковой. Учебные заведения в России до сих пор кажутся не имеющими отношения к сфере бизнеса. Для изменения ситуации на базовом уровне система работы любого инновационного университета должна выстраиваться по принципу скрининга — с опорой на людей, способных работать больше, чем другие, чтобы они не уходили в собственные коммерческие проекты, полностью исчезая из поля зрения вузов. Пока что «Сколково» и другие подобные проекты остаются слишком локальными и не оказывают на систему образования заметного влияния. По мнению Д. С. Андреюка, исполнительного вице-президента Нанотехнологического общества России, в большинстве наших вузов отсутствует система поддержки инициативы студентов при наличии достаточного количества специалистов, способных организовать такую работу [1]. Существуют примеры успешной реализации корпоративных образовательных программ. Свои «корпоративные университеты» создавали «Норникель» и «Уралсиб», занимаются этой работой также ранее упомянутые РВК, «Сколково» и некоторые другие. Сегодня работать со студентами в том формате, в котором проводятся корпоративные школы, готовы лишь очень немногие. В результате люди, которые не боятся ответственности и обладают лидерскими качествами, не могут реализовать себя в вузовской среде. А значит, требуется своевременная реформация системы. Чтобы превратить обычный российский вуз в полноценный инновационный университет, прежде всего необходимо выявлять людей, способных к работе в технологическом бизнесе. Вторая ступень — мотивация «активистов»: важно объяснить, что бизнес — это лишь небольшая «надстройка» над университетским образованием, прикладной инструмент, мотивирующий молодых людей к продолжению серьезных исследований. Не секрет, что сегодня, к сожалению, достаточное количество талантливых студентов сворачивает на полпути до значимых открытий. Нужно привлечь в университеты опытных предпринимателей, которые смогут научить молодых людей основным бизнес-компетенциям: умению грамотно расходовать деньги и распределять ресурсы, пониманию психологии команды [1].

Поскольку университет имеет возможность обучать и формировать ученых и инновационных менеджеров; может создать сообщество, в котором будет происходить обмен идеями; привлечь инвесторов с целью коммерциализации новшеств, значит, результатом деятельности экосистемы станут новые малые венчурные предприятия. Но для этого должна вестись соответствующая работа, в частности, университеты при поддержке государства должны создавать условия для возникновения научного сообщества, куда войдут не только ученые, но и сторонние заинтересованные лица (инвесторы, инновационные менеджеры). Необходимо также разработать модель формирования инновационной экосистемы, отвечающей российским реалиям, используя успешный мировой опыт [7]. Акцент на крупный бизнес нужно делать во вторую очередь, так как сегодня в России достаточно крупных компаний, которые сами могут сформировать инновационную экосистему уровня корпорации.

Бизнес-инкубаторы внутри вуза будут способствовать не только эффективному развитию экономики, но и успешной самореализации студентов как представителей формирующейся

российской инновационной системы, желающих применить полученные знания в собственном бизнесе и для коммерциализации своих разработок. В вузах России (МГУ, МГИМО, ГУ ВШЭ, МГТУ им. Н. Э. Баумана, Краснодарский и Томский университеты, Южный и Дальневосточный федеральные университеты) уже несколько лет успешно функционируют бизнес-инкубаторы, чтобы поддерживать стартапы — новые, быстрорастущие бизнес-проекты, в которых могут участвовать студенты. Обучение студентов — не единственная функция таких вузов. Помимо практики, во время которой шлифуются исполнительские функции профессионала, и стажировок, делающих упор на отработку навыков принятия решений, важна деятельность, в рамках которой студент учится абсолютной ответственности за собственный проект. Бизнес-инкубатор в вузе существует не только для отдельного студента с его стартапом или для коллектива студентов с их бизнес-связями. Успешный выпускник вуза вполне может продолжить сотрудничество с бизнес-инкубатором.

Бизнес-инкубаторы работают на репутацию вуза в мире бизнеса. Так, в бизнес-инкубаторе МГИМО придумали «Qirme» — размещение на московских архитектурных памятниках QR-кодов; в бизнес-инкубаторе НИУ ВШЭ организуют проект «Skillopedia» (энциклопедия умений и навыков). По большому счету, инкубаторы возвращают вузам возможность вновь стать технологическими школами для отечественной промышленности [3, 9].

Бизнес-инкубаторы бывают разного типа и, как правило, действуют в рамках определенного направления: технологии или производство, новые материалы или экология, строительство или телекоммуникации. Существуют бизнес-инкубаторы открытого типа, в которые может свободно прийти студент из другого вуза и подать заявку на участие, и закрытого типа, предназначенные только для студентов конкретного вуза. Приоритетами существующих инкубаторов являются технологии — новаторские способы изготовления того или иного продукта. Но есть бизнес-инкубаторы, оказывающие помощь студентам с информационными, организационно-управленческими, социальными и техническими инновациями. В команде бизнес-инкубатора — кураторы стартапов, менеджеры образовательных проектов (они отвечают за организацию образовательных мероприятий этого подразделения — тренингов, стартап-школ, форумов и т. п.), event-менеджеры, пресс-служба и другие важные звенья. Студент может для начала стать резидентом и присоединиться к обучению, где узнает, как управлять бизнесом и развивать его; получит консультации по вопросам права, налогообложения, финансов, грантовых и иных программ поддержки бизнеса, продвижения и инновационного развития, привлечения инвестиций и партнеров и т. п. От желающего стать участником бизнес-инкубатора требуется его собственная бизнес-идея. Если же такой идеи еще нет, но есть желание заниматься бизнесом при поддержке вуза, то для подобных случаев в некоторых вузах тоже есть решения — это преинкубаторы, растящие будущих резидентов, и конкурсы проектов, мотивирующие к тому, чтобы заняться изобретениями, и «обучающие» соревнования, где проект нужно разработать за ограниченное время либо в рамках готовой задачи. Набираясь опыта, резиденты размыкают границы вузовских бизнес-инкубаторов, привлекая туда других активных студентов. Стартап, возникший в этой системе, развивается около трех лет, а затем уступает место новым проектам. Развивается и команда, постоянно повышая квалификацию, обмениваясь опытом на профильных форумах, в том числе и международных. Даже если абитуриент не предприимчив, наличие в вузе бизнес-инкубатора — просто хороший знак: вуз умеет отвечать вызовам времени. Но если бизнес-инкубатора в вузе пока нет, а поступающий хочет заниматься бизнесом, то, став студентом, он вправе поставить вопрос о создании такого инкубатора [3].

В настоящее время бизнес-инкубаторы в России рассматриваются чаще всего как имущественный объект, хотя во всем мире это в первую очередь инструмент развития и продвижения бизнеса, где созданы «тепличные» условия для ускоренного развития малых инновационных компаний. Последние создают новые рабочие места и ценности, укрепляют экономику, коммер-

циализируют новые технологии и оживляют общество [6]. Подобные системы способствуют развитию научного мышления, творчества и изобретательской деятельности студентов, аспирантов, преподавателей; активному включению результатов научно-технической и инновационной деятельности в образовательный процесс; осуществлению мониторинга и технологического аудита результатов научной и научно-технической деятельности университета и профильных внешних структур, а также распространению передового опыта инновационной и предпринимательской деятельности. Инновационная экосистема — это система самоотбора. Когда студенты видят успешные результаты, у многих из них возникает желание получить что-то подобное. Поэтому первый и самый важный шаг — создание процесса и отбор людей, способных генерировать идеи, отбирать лучшие и развивать их в нужном направлении. Ключевым моментом является организованный, хорошо управляемый и целенаправленный процесс коммерциализации, выстраивание связей между специалистами, которые могут обеспечить руководство процессом, включающим оценку идеи в рыночной перспективе. Лучше, если этими людьми будут успешные предприниматели и опытные руководители бизнеса. Возможно, стоит привлечь специалистов с опытом работы с бизнес-инкубаторами из-за рубежа, пока строится собственная система, ведь для реализации интеллектуального потенциала стране понадобится преодолеть многие барьеры [4]. Систематизация и практические исследования деятельности бизнес-инкубаторов других стран полезны для выработки рекомендаций по эффективному функционированию студенческих бизнес-инкубаторов в российских вузах.

Список литературы

1. *Андреюк, Д.* Инновационный университет — это люди, а не вывеска / Д. Андреюк // *Ibusiness*. 30.10.12. URL: <http://ibusiness.ru/blogs/23849> (дата обращения: 15.01.2014)
2. *Брайт, О.* Экосистема по-новому / О. Брайт. — Издат. дом «Конкорд». 12.04.2013. URL: http://idconcord.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=1013&Itemid=126 (дата обращения: 15.01.2014)
3. *Карпенко, Т.* Университетские бизнес-инкубаторы / Т. Карпенко // *Электронный журнал «Абитуриент»*. — 2013. — № 3. URL: <http://edunews.ru/magazine/business-incubator.html> (дата обращения: 15.01.2014)
4. *Копейкина, Л.* Экосистема для инновационного бизнеса / Л. Копейкина // *Angelinvestor & venture capital magazine*. URL: http://www.theangelinvestor.ru/article/index.php?ELEMENT_ID=135&ID=2 (дата обращения: 15.01.2014)
5. *Савин, Е.* Экосистема инноваций / Е. Савин // *Unova*. URL: <http://unova.ru/2012/03/14/11155.html> (дата обращения: 15.01.2014)
6. *Тормышева, Т. А.* Россия «на дне»: может оттолкнуться и сделать рывок вверх / Т. А. Тормышева // *Аккредитация в образовании* — 2011. — № 1 (45). — С. 62–65.
7. *Яковлева, А. Ю.* Инновационная экосистема как ключевой фактор успеха «выращивания» малой венчурной компании / А. Ю. Яковлева // *Креативная экономика* — 2009. — № 2(26) — С. 24–28.
8. Гневко В. А. Инновационная направленность научных исследований в учебных образовательных структурах / В. А. Гневко // *Экономика и управление*. — 2011. — №1. — С. 3–8.
9. Гневко В. А. Интеграция образования и науки — основа инновационной модели вуза / В. А. Гневко // *Экономика и управление*. — 2013. — №11. — С. 30–34.

М. Е. Гуревич¹, М. В. Грицаева²

ОПТИМИЗАЦИЯ РАЗМЕРА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ РЫНОЧНЫХ ФАКТОРОВ

Экономическая категория «размер предприятия» (РП) в современных условиях приобретает все большее практическое значение для российской экономики. Очевидно, что РП должен быть оптимальным — соответствовать определенным критериям при определенных условиях. Функционирование предприятия неоптимального размера приводит к экономическим и финансовым потерям в краткосрочном и долгосрочном периоде. Предприятие оптимальных размеров имеет реальную возможность добиться наилучших результатов при наименьших затратах — максимальной эффективности производства. Поскольку РП — это динамичная категория, он должен быть проанализирован на текущий момент времени и прогнозироваться на перспективу.

Традиционно выделялось понятие минимального и максимального РП. Минимальный РП определяется требованием окупаемости/возвратности первоначальных капитальных вложений в активы предприятия в условиях изменчивости спроса и продаж, нестабильности цен на продукты и на факторы производства, а также необходимостью удовлетворения спроса на новые продукты. Чем больше количество производимых продуктов, тем сильнее проявляется действие экономического рычага, обусловленного наличием условно постоянных затрат, что позволяет предприятию получать эффект «отдачи от масштаба», выражающийся в снижении затрат на единицу продукции. Этому эффекту «противостоит» увеличение транзакционных издержек предприятия, связанных с более активными действиями предприятия на рынках. Максимального РП практически достичь невозможно, этому препятствуют другие факторы и условия успешной деятельности, которые могут поглотить получаемую экономию.

В определенный момент времени можно говорить о минимальном (минимально допустимом, приемлемом) РП, а также о максимально возможном/допустимом РП. Минимальный РП обычно соответствует уровню безубыточной работы. Безубыточность (точка безубыточности — ТБ)

определяется по формуле $X = \frac{F}{1-V}$ (F — постоянные (условно постоянные) производственные

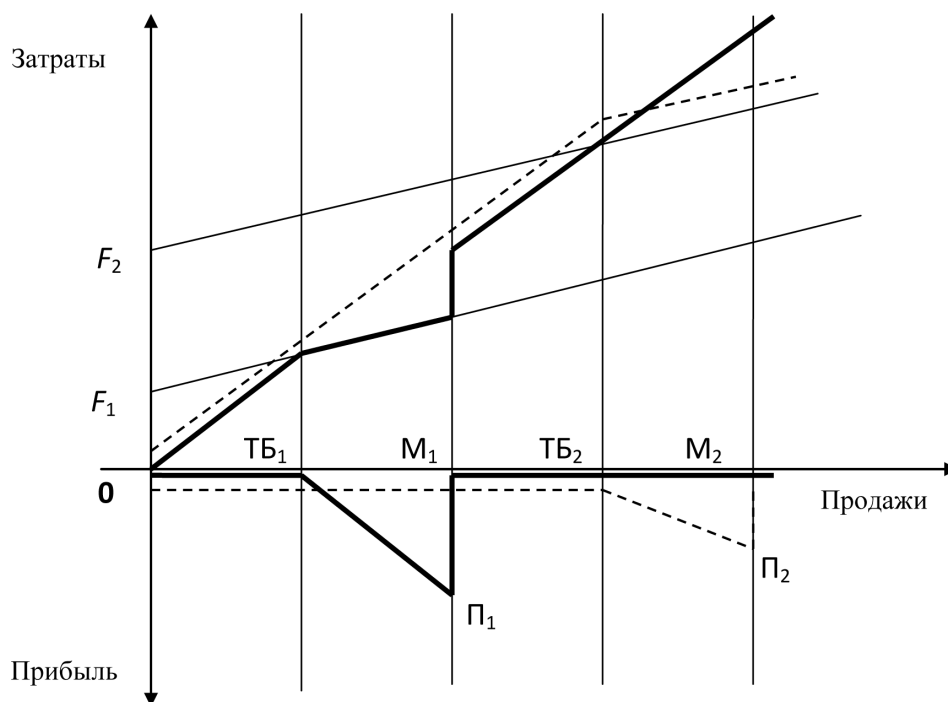
расходы на изготовление продукции; X — объем продукции или продаж предприятия за период; V — доля переменных производственных расходов предприятия за период в единице объема продаж). Если объем продаж предприятия меньше точки безубыточности, предприятие не получает прибыли, но это не значит, что при таком объеме не может производиться продукция. Предприятие может производить продукцию в объеме, меньшем точки безубыточности, закупать часть недостающей продукции на рынке, если это необходимо для удовлетворения запросов покупателя, для укрепления своих позиций на рынке, а также своей репутации, влияющей в определенной степени на рыночную стоимость предприятия.

¹ Михаил Евгеньевич Гуревич, соискатель кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

² Марина Владимировна Грицаева, соискатель кафедры экономики и финансов Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения.

В рассматриваемой модели переменные затраты V отражают специфику продукции предприятия (у разных продуктов они разные), а разница в постоянных затратах F указывает на различия в технологии производства. Различие постоянных затрат при равенстве переменных соответствует различным производственным процессам, используемым для выпуска одинаковой продукции, возможно, разными предприятиями. По нашему мнению, существует как прямая, так и косвенная зависимость между величиной постоянных затрат предприятия/процесса и его производственной мощностью. Однако на сегодняшний день в экономической литературе отсутствует экономический анализ этой связи. Вероятно, этот анализ может стать предметом дальнейшего исследования. Предложенная точка зрения на анализ безубыточности производства, возможно, упрощает реальные технологические и организационные условия выпуска продукции, но она пригодна для совершенствования экономического анализа производства, в частности учета влияния институциональных факторов.

В системе координат «затраты/выпуск (продажи)» различные процессы, используемые для выпуска одинакового продукта, представляются семейством параллельных прямых линий (на рисунке C_1 и C_2) с одинаковым наклоном и разными значениями затрат при нулевом выпуске. Рисунок отражает сложившейся в экономической науке подход к анализу безубыточности производства, основанный на представлении о постоянных и переменных производственных затратах и линейной модели зависимости затрат от выпуска продукции или от продаж предприятия. Данный анализ не позволяет определить допустимый размер производства предприятия, но дает возможность выделить неприемлемую область его размеров (область убыточности), а также допустимую (область получения прибыли, ограниченную «сверху» производственной мощностью предприятия). Кроме того, такой анализ не отражает реальные производственные условия, связанные с влиянием институциональных факторов.



Анализ безубыточности и прибыли с учетом институциональных факторов

На рисунке диапазон значений продаж для предприятий, использующих производственные процессы 1 (сплошная линия) и 2 (пунктирная линия), разделен на четыре участка, которые различаются уровнем затрат, если рассматривать процессы с точки зрения их эквивалентности. Анализ безубыточности производства продукции определенного вида с учетом институциональных факторов приведен в таблице. В диапазоне объема продаж ($0 \dots TB_1$) производство с использованием процессов 1 и 2 невозможно, так как оба они находятся в убыточной зоне. Однако это не значит, что затраты производства в этом случае будут равны нулю. Если спрос на продукцию находится в этом диапазоне, то для обоих процессов должны быть закуплены продукты в необходимом количестве по рыночной цене (прямая линия из начала координат под углом 45° на рисунке). В этом диапазоне продаж ни один из процессов не дает преимущества по затратам, процессы эквивалентны.

Анализ безубыточности производства продукции определенного вида

Диапазон продаж	Затраты		
	процесса 1	процесса 2	минимальные
$0 \dots TB_1$	$C_1 = X$	$C_2 = X$	$C_1 = C_2$, безразличие
$TB_1 \dots M_1$	C_1	$C_2 = X$	$C_1 < C_2$, процесс 1
$M_1 \dots TB_2$	$C_1 = X$	$C_2 = X$	$C_1 = C_2$, безразличие
$>TB_2$	X	C_2	$C_1 > C_2$, процесс 2

В диапазоне объема продаж $TB_1 \dots M_1$ первый производственный процесс может быть использован в пределах, ограниченных производственной мощностью M_1 . В этом диапазоне размеров производства процесс 2 не может использоваться, так как это диапазон убыточности процесса. Для сохранения позиций на рынке предприятие, использующее процесс 2, должно закупать продукцию по рыночной цене. Соответственно затраты процесса 1 будут меньше затрат процесса 2, поэтому использование процесса 1 предпочтительнее.

В диапазоне объема продаж $M_1 \dots TB_2$ производство с использованием обоих процессов невозможно, так как процесс 2 находится в убыточной зоне, а процесс 1 — за пределами производственной мощности. В этом случае оба предприятия (использующие процессы 1 и 2) находятся в диапазоне «безразличия» и для сохранения позиций на рынке должны закупать продукцию по рыночной цене.

В диапазоне объема продаж $>TB_2$ производство с использованием процесса 1 невозможно, так как процесс находится за пределами производственной мощности, для сохранения позиций на рынке предприятие должно закупать продукцию по рыночной цене. Производство с использованием процесса 2 возможно, так как процесс находится в прибыльной зоне, ограниченной только производственными мощностями. Соответственно затраты процесса 2 будут меньше, чем процесса 1, использование процесса 2 предпочтительнее.

Анализ безубыточности с учетом институциональных факторов отличается от традиционного анализа, по меньшей мере, по следующим позициям:

1. Понятие «точка безубыточности» утрачивает значение границы допустимой производственной деятельности.

2. Появляется понятие «диапазон безразличия», в котором ни один из альтернативных производственных процессов не имеет экономического преимущества. Таких диапазонов может быть больше одного.

3. При выборе процессов по минимуму величины производственных затрат (это возможно при производстве одного и того же продукта) в анализ вводится элемент «состязательности» процессов, так как максимальные значения экономии и прибыли для процессов лежат в разных диапазонах величины продаж (см. рисунок).

При сравнительном анализе безубыточности производственных процессов возможно применение подходов, основанных на анализе рисков и неопределенностей. Отметим, что в отечественной экономической науке до сих пор нет четких представлений о соотношении понятий «риск» и «неопределенность» [3]. При анализе безубыточности в условиях нестабильной рыночной ситуации и наличия элементов стагнации производства может возникать неопределенность относительно спроса на продукцию предприятия, которая может отражаться в отсутствии надежной информации о величине продаж, особенно если анализ безубыточности применяется при составлении производственных или финансовых планов предприятия. В нижней части рисунка показана величина прибыли при использовании производственных процессов 1 и 2. Из рисунка видно, что существует неопределенность относительно прогнозируемой прибыли, так как максимальная прибыль для каждого процесса достигается при различных значениях продаж. При неопределенности относительно величины продаж процессы несопоставимы по прибыли. Для процесса 1 максимальная прибыль достигается в точке M_1 , а для процесса 2 — в точке M_2 . Фактически будет иметь место только одно из данных значений продаж. В этой ситуации возникает вопрос, какую стратегию/процесс использовать при такой неопределенности? Ответ можно получить, используя методы анализа и принятия решений в условиях неопределенности. Это будет не оптимальным, но допустимым и наиболее приемлемым решением.

Решение в условиях неопределенности носит не абсолютный, а относительный характер. Может быть получено значение относительной частоты применения той или иной стратегии управления производством (в данном случае — того или другого производственного процесса) при повторяемости ситуации принятия решения, иными словами — доли/вероятности использования того или иного производственного процесса из множества случаев применения процессов производства определенной продукции. Эта задача может быть решена аналитически, в принципе, для любого количества процессов путем решения системы уравнений.

Пусть стратегия применения процесса 1 (независимо от неопределенной ситуации с продажами) используется с частотой/вероятностью p , а процесса 2 — с вероятностью $1-p$ при условии $1 \geq p \geq 0$. Процесс выбирается по максимуму величины математического ожидания (МО) прибыли от использования процесса для производства определенной продукции. Как видно из нижней части рисунка, в ситуации неопределенности продаж МО прибыли в первой из двух возможных ситуаций равно MO_1 — прибыли от использования процесса 1:

$$MO_1 = \Pi_1 \cdot p + 0 \cdot (1-p) = \Pi_1 \cdot p. \quad (1)$$

Аналогично МО прибыли в другой из двух возможных ситуаций неопределенности равно MO_2 — прибыли от использования процесса 2:

$$MO_2 = 0 \cdot p + \Pi_2 \cdot (1-p) = \Pi_2 \cdot (1-p). \quad (2)$$

Решив совместно уравнения (1) и (2), можно определить «точку безразличия»: оптимальными будут значения относительной частоты использования конкурирующих стратегий, не зависящие от состояния неопределенности, т.е. наилучшие в состоянии неопределенности продаж. Из совместного решения уравнений получим $P = \Pi_2 / (\Pi_1 + \Pi_2)$.

Используя данный подход, мы получаем значение относительной частоты применения процессов в условиях неопределенности. Если следовать этим рекомендациям, можно максимизировать МО прибыли при использовании имеющихся процессов производства продукции.

Максимально допустимый РП следует принять равным производственной мощности предприятия в определенный момент времени. О перспективном РП можно говорить как об элементе стратегии его развития. Если в определенный период времени предприятие входит в какую-либо размерную группу (малое, среднее, крупное), то в последующем под влиянием рыночных факторов (спрос на продукцию предприятия, уровень и темпы развития экономики, конкурентная среда, факторы инновационного развития и т.д.) и внутренних факторов, определяющих возможности развития предприятия (его финансово-хозяйственное положение, наличие собственных ресурсов для развития, возможность привлечения внешних ресурсов) оно может переходить в другую размерную группу, создавая условия для изменения размера других предприятий. Так, если малое предприятие стало средним предприятием, то оно может формировать новый спрос для малых предприятий, число которых будет увеличиваться. Далее, если спрос на продукцию средних или крупных предприятий не будет согласован с ростом их количества, возможно возникновение диспропорций, которые могут отразиться на количестве предприятий каждой размерной группы. Все перечисленные факторы являются определяющими для РП.

Существует ряд экономико-математических моделей для определения оптимального РП [1, 2]. Данные модели, в основном, линейные, так как использование более сложных зависимостей между объемом продукции и затратами и результатами производства непрактично.

Рассмотрим пример модели оптимизации РП. Предприятие может выпускать n видов продуктов, себестоимость единицы каждого определяется только прямыми производственными затратами, так как постоянные затраты не влияют на оптимальное решение. При оптимальном РП должен достигаться минимум себестоимости выпускаемой продукции при удовлетворении потребности в продукции и имеющихся ресурсных ограничениях (факторы производства, производственная мощность предприятия):

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n c_i \cdot x_i &\rightarrow \min, \\ 0 \leq x_i, \bar{x}_i \leq x_i, i &= 1 \dots n, \\ \sum_{i=1}^n r_i \cdot x_i \leq R & \left(-\sum_{i=1}^n r_i \cdot x_i \geq -R \right), \end{aligned} \quad (3)$$

где c_i — прямые производственные затраты на единицу продукции; x_i — количество продукции i -го вида; $\bar{x}_i$ — минимальный спрос или потребность в продукции i -го вида; r_i — расход ограниченных ресурсов на единицу продукции i -го вида; R — имеющийся лимит ресурсов.

Данная линейная задача (3) решается методом линейного программирования. Ресурсные ограничения могут относиться как к потреблению продуктов, так и к их производству, ко всей совокупности продуктов предприятия в целом и к отдельным продуктам из этой совокупности, могут быть как в стоимостном, так и в натуральном виде. Отражение институциональных факторов в задачах оптимизации еще предстоит исследовать.

Список литературы

1. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. — 4-е изд. — М.: Дело, 1994.
2. Коуз, Р. Г. Природа фирмы / Р. Г. Коуз // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. — СПб.: Экономическая школа, 2000.
3. Мильнер, Б. З. Теория организации / Б. З. Мильнер. — М.: ИНФРА-М, 2000.

А. А. Лин¹, Д. М. Слепнев², М. С. Румянцева³

ТОТАЛЬНАЯ ИМПОРТОЗАВИСИМОСТЬ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА — УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Характерной чертой отечественного фармацевтического рынка является его импортозависимость. В последнее пятилетие доля импортных лекарственных препаратов (ЛП) в целом по фармацевтическому рынку составляла около 75 % от стоимости продаж [1]. На основе данных информационной базы ЦМИ Фармэксперт авторами было проанализировано наличие импортных и отечественных ЛП по 1569 международным непатентованным наименованиям (МНН), входящих в перечень жизненно необходимых и важнейших. Установлено, что в 730 МНН отсутствуют отечественные торговые наименования (ТН), в 488 МНН присутствуют только отечественные ТН, а в 351 МНН представлены и отечественные, и иностранные ТН. В разных секторах рынка существует своя специфика.

Попробуем оценить степень импортозависимости секторов российского фармацевтического рынка. В *секторе производства ЛП* только 15 % отечественных препаратов производится из фармацевтических субстанций (ФС)⁴ локального происхождения [2]. Заметим, что к началу 80-х гг. прошлого века производство ФС в СССР находилось на достаточно высоком уровне. Организационная структура и уровень производств, специализировавшихся на выпуске ФС, квалифицированный персонал, тесные контакты с учеными и специалистами в области синтеза химических веществ позволяли выпускать продукцию, соответствующую мировым стандартам. Отечественная промышленность практически полностью обеспечивала субстанциями свои заводы по выпуску готовых ЛС, а также экспортировала ФС. Начиная с 1990-х гг. выпуск ФС стал резко снижаться: за период 1992–2008 гг. объемы производства ФС в России сократились более чем в 20 раз [3]. В настоящее время российская фармацевтическая промышленность использует около 8 тысяч условных тонн ФС в год, из них около 1,7...1,9 тысяч условных тонн производят российские предприятия. Промышленный выпуск ФС осуществляют менее 20 предприятий по достаточно ограниченному перечню субстанций [4].

Доля высокотехнологичных ФС (более 6 стадий синтеза) составляет 35 % (в том числе 15 % произведено в РФ) в количественном выражении и 34 % (5 % произведено в РФ) в денежном, а доля биотехнологических — 39 % в денежном выражении (из них в РФ производится всего 2 %). Возникающий дефицит покрывается импортом ФС, при этом основными поставщиками

¹ Александр Алексеевич Лин, зав. кафедрой экономики и управления Санкт-Петербургской государственной химико-фармацевтической академии Министерства здравоохранения РФ, д-р фармацевт. наук, профессор, e-mail: esoup@yandex.ru

² Дмитрий Михайлович Слепнев, доцент кафедры экономики и управления Санкт-Петербургской государственной химико-фармацевтической академии Министерства здравоохранения РФ, канд. фармацевт. наук, e-mail: dms1808@mail.ru

³ Марина Станиславовна Румянцева, аспирант кафедры экономики и управления Санкт-Петербургской государственной химико-фармацевтической академии Министерства здравоохранения РФ, e-mail: esoup@yandex.ru

⁴ Фармацевтические субстанции — лекарственные средства в виде действующих веществ биологического, биотехнологического, минерального или химического происхождения, обладающие фармакологической активностью, предназначенные для производства, изготовления лекарственных препаратов и определяющие их эффективность.

на российском рынке являются Китай и Индия (суммарно около 70% от всего импорта ФС в 2007 г.) [3].

Самая большая проблема российской фармацевтической отрасли — практически полное отсутствие новых инновационных разработок. Основную часть продуктовых портфелей отечественных производителей составляют низкорентабельные дженериковые препараты, что не позволяет производителям выделять на исследования и разработки более 1...2% от своей выручки. Фармпроизводители в США и Западной Европе выделяют на эти цели 10...15% от выручки, что позволяет им формировать более половины своих продуктовых портфелей за счет инновационных препаратов [3]. На разработку нового лекарственного средства расходуются большие средства (от 250 до 800 млн долларов [5]), а период от разработки препарата до его выхода на рынок составляет около 10 лет, в то время как дженерика — не больше двух лет и обходится в 1,5...3 млн долларов [6]. Не удивительно, что создание высокоэффективных инновационных российских препаратов ведется крайне медленно. Отечественных производителей практически нет на сегменте высокоэффективных дорогих препаратов, они вытеснены в высококонкурентную нишу дешевых лекарственных средств.

Другой формой проявления импортозависимости в данном секторе является то, что практически все технологическое оборудование закупается за рубежом. В России нет ни одной специализированной компании, выпускающей оборудование для фармацевтического производства.

Далее рассмотрим *импортозависимость в коммерческом розничном секторе* фармацевтического рынка России.



Рис. 1. Доля импортных ЛП в общем стоимостном (а) и натуральном (б) объеме товарооборота коммерческого розничного сектора фармацевтического рынка России, % (составлено по данным [1])

Как следует из рис. 1, за последние 5 лет в коммерческом розничном секторе российского фармацевтического рынка доля отечественных ЛП в общем стоимостном объеме товарооборота не достигала 25%, а в общем натуральном объеме их доля неуклонно снижалась с 66,0% в 2008 г. до 58,0% в 2012 г. Различие долей в стоимостном и натуральном выражении связано с тем, что импортные ЛП дороже отечественных. Так, в 2012 г. средняя цена упаковки импортного ЛП была в 4,6 раза выше, чем отечественного. В большинстве случаев отечественные лекарства-аналоги гораздо дешевле импортных. Так, например, в аптеках Санкт-Петербурга в 2012 г. упаковка ЛП но-шпа (40 мг № 20) продавалась по цене 70 р. 94 к., в то время как отечественный аналог дротаверин (40 мг № 20) стоил 9 р. 71 к. При этом в 2012 г. в коммерческом розничном секторе фармацевтического рынка Санкт-Петербурга было продано

353 тыс. упаковок дротаверина и 1,9 млн упаковок но-шпы. Такая ситуация, на наш взгляд, связана с тем, что но-шпа является мировым брендом, хорошо известным россиянам и активно рекламирующимся. Так, в октябре 2012 г. но-шпа рекламировалась 1030 раз, в то время как сведений о рекламе дротаверина обнаружить не удалось [7]. Кроме того, аптечные организации и фармацевтические работники заинтересованы в продаже более дорогих ЛП, так как это обеспечивает больший абсолютный размер торговых надбавок для аптек и более высокую зарплату работников, зависящую от объема продаж. Вследствие этого продавцы в аптеках предлагают в первую очередь дорогостоящие ЛП, как правило импортного производства, и не всегда доводят до покупателя информацию о существовании более дешевых отечественных аналогов. В целом, ресурсы продвижения (в том числе реклама) отечественных ЛП намного уступают аналогичным ресурсам импортных ЛП. В марте 2013 г. количество рекламных выходов отечественных ЛП составляло 31 % от общего количества выходов 50 крупнейших рекламодателей ЛП, а импортных — 69 % [8].

В табл. 1 приведены сведения о 10 ТН с наибольшей долей продаж в коммерческом розничном секторе.

Таблица 1

ТОП-10 ТН по объему продаж в стоимостном выражении в коммерческом розничном секторе фармацевтического рынка России в 2012 г. [1]

Торговое наименование	Стоимостной объем, млн р.	Доля, %
Эссенциале	3812	0,93
Арбидол	3744	0,92
Конкор	3291	0,81
Актовегин	3214	0,79
Виагра	3037	0,75
Линекс	2892	0,71
Нурофен	2844	0,70
Алфлутоп	2683	0,66
Терафлю	2443	0,60
Детралекс	2336	0,57

В 2012 г. в ТОП-10 ТН по объему продаж в стоимостном выражении в коммерческом розничном секторе фармацевтического рынка России входили лишь два отечественных препарата (арбидол и актовегин) с долей в объеме реализации 10 лидирующих ТН 23 %, а в ТОП-20 — 6 препаратов с долей в объеме реализации 30 %. Схожая картина наблюдалась и ранее. В 2008 г. в ТОП-10 входили три отечественных препарата (арбидол, актовегин, пенталгин) с долей в объеме реализации 36 %, а в ТОП-20 — 6 препаратов с долей в объеме реализации 33 %; в 2009 г. в ТОП-10 входили три препарата (арбидол, актовегин, анаферон) с долей в объеме реализации 40 %, а в ТОП-20 — 4 с долей 38 %; в 2010 г. в ТОП-10 — 3 (арбидол, актовегин, пенталгин), с долей в объеме реализации 35 %, а в ТОП-20 — 5 с долей в объеме реализации 29 %; в 2011 г. в ТОП-10 — два (арбидол, актовегин) с долей в объеме реализации 26 %, а в ТОП-20 — 4 с долей в объеме реализации 24 % [1].

В табл. 2 приведены фирмы-производители, лидирующие по объему продаж в 2012 г.

Таблица 2

ТОР-10 фирм-производителей ЛП по объему продаж в коммерческом розничном секторе фармацевтического рынка России по итогам 2012 г. [1]

Фирма-производитель	Стоимостной объем, млн р.	Доля, %
Novartis	24 759	6,07
Sanofi	21 838	5,36
Фармстандарт	17 718	4,35
Berlin-chemie	13 992	3,43
Takeda	13 534	3,32
Bayer	13 252	3,25
Teva	12 532	3,07
Gedeon richter	11 409	2,8
Pfizer	11 081	2,72
Abbott	10 867	2,67

В 2012 г. в ТОР-10 и даже в ТОР-20 фирм-производителей по объему продаж в стоимостном выражении в коммерческом розничном секторе фармацевтического рынка России входила лишь одна отечественная компания (Фармстандарт) с долей в объеме реализации 10 лидирующих компаний 8%. Схожая картина наблюдалась и ранее. В 2008 г. в ТОР-20 входили две отечественные компании (Фармстандарт, Валента) с долей в объеме реализации ТОР-20 8%; в 2009 г. — одна компания (Фармстандарт) с долей в объеме реализации 11%; в 2010 г. — две компании (Фармстандарт, Нижфарм) с долей в объеме реализации 8%; в 2011 г. — одна компания (Фармстандарт) с долей в объеме реализации 7% [1].

Перейдем к оценке импортозависимости госпитального сектора фармацевтического рынка России (рис. 2).

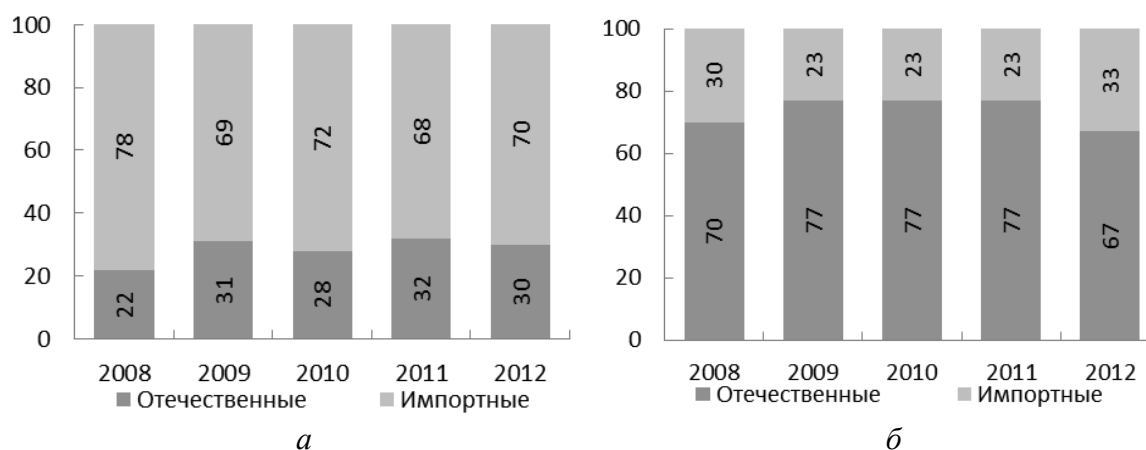


Рис. 2. Доля импортных ЛП в общем стоимостном объеме товарооборота (а) и общем натуральном (уп.) объеме закупок (б) для госпитального сектора фармацевтического рынка России, % (составлено по данным [1])

Динамика доли отечественных ЛП в стоимостном объеме закупок для госпитального сектора не имеет однозначно выраженной тенденции (см. рис. 2, а). Так, в 2009 и 2011 гг. их доля возрастала, а в 2010 и 2012 гг. уменьшалась, хотя по сравнению с 2008 г. она увеличилась на 8 процентных пунктов [1].

Как следует из рис. 2, б, после роста на 7 процентных пунктов в 2009 г. по сравнению с 2008 г. в течение двух последующих лет доля отечественных ЛП в натуральном объеме закупок практически не менялась, и лишь в 2012 г. уменьшилась сразу на 10 процентных пунктов по сравнению с 2011 г. Можно заметить, что в госпитальном секторе, как и в коммерческом розничном секторе, цены на импортные ЛП выше. Так, средняя цена упаковки импортного ЛП в 2012 г. была в 4,7 раза выше, чем отечественного, что практически совпадает с соответствующим соотношением в коммерческом розничном секторе. Данные о ТН с наибольшим стоимостным объемом реализации в госпитальном секторе приведены в табл. 3.

Таблица 3

**ТОР-10 ТН по объему реализации в 2012 г. в госпитальном секторе
фармацевтического рынка России [1]**

Торговое наименование	Стоимостной объем, млн р.	Доля %
Натрия хлорид	7 463,70	4,7
Калетра	3 860,30	2,5
Комбивир	2 100,20	1,3
Клексан	1 947,70	1,2
Вакцины	1 852,90	1,2
Капреомицин	1 798,60	1,1
Презиста	1 546,00	1
Альбумин	1 494,70	1
Глюкоза	1 473,60	0,9
Гепарин	1 353,80	0,9

В 2012 г. в ТОП-10 ТН по объему продаж в стоимостном выражении в госпитальном секторе фармацевтического рынка России входили 5 отечественных ЛП (натрия хлорид, вакцина, альбумин, глюкоза, гепарин) с долей в объеме реализации лидирующих торговых наименований (ТОР-10) — 55 %, а в ТОП-20 — 9 с долей в объеме реализации 51 %. Схожая картина наблюдалась и ранее. В 2008 г. в ТОП-10 входили три отечественных ЛП (натрия хлорид, калия-магния аспарагинат, глюкоза) с долей в объеме реализации 35 %, в ТОП-20 — также три с долей в объеме реализации 23 %. В 2009 г. в ТОП-10 — 4 (натрия хлорид, актовегин, глюкоза, гепарин) с долей в объеме реализации 51,4 %, а в ТОП-20 — 5 с долей в объеме реализации 32,1 %. В 2010 г. в ТОП-10 — два (натрия хлорид, вакцины) с долей в объеме реализации 29 %, а в ТОП-20 — три с долей 23 %. В 2011 г. в ТОП-10 — 8 (натрия хлорид, вакцины, гепарин, глюкоза, иммуноглобулин, актовегин) с долей в объеме реализации 65 %, а в ТОП-20 — 4 с долей в объеме реализации 52 % [1].

В 2012 г. в ТОП-10 фирм-производителей по объему продаж в стоимостном выражении в госпитальном секторе фармацевтического рынка России не входила ни одна отечественная компания, и только 6 компаний (Аболмед, Красфарма, Микроген, Биотэк, Синтез АКО, Верофарм) входили в ТОП-20 с долей в объеме реализации 21 %. В 2008 г. в ТОП-20 входили две отечественные компании (Верофарм, Аболмед) с долей в объеме реализации 5 %; в 2009 г. — две компании (Фармцентр, Верофарм) с долей 5,1 %; в 2010 г. — 4 компании (Верофарм, Микроген, Биотэк, Аболмед) с долей 16 %; в 2011 г. — 4 компании (Верофарм, Микроген, Биотэк, Аболмед) с долей в объеме реализации 16 % [1].

**ТОР-10 фирм-производителей ЛП по стоимостному объему продаж
в госпитальном секторе фармацевтического рынка России по итогам 2012 г. [1]**

Фирма-производитель	Стоимостной объем, млн р.	Доля, %
Glaxosmithkline	8758,5	5,7
Sanofi	7890	5,1
Abbott	7036,1	4,6
F.hoffmann-la roche	5314,5	3,4
Merck	5242,3	3,4
Novartis	4371,5	2,8
Takeda	4309,5	2,8
Astrazeneca	3731,7	2,4
Janssen pharmaceutica	3156,1	2
Аболмед	3069,4	2

Далее рассмотрим *сектор льготного лекарственного обеспечения* (табл. 5, 6). Как следует из рис. 3, доля отечественных ЛП в этом секторе имеет тенденцию к росту. Так, в 2012 г. этот показатель был на 7 процентных пунктов выше, чем в 2008 г. Вместе с тем именно в секторе льготного лекарственного обеспечения доля отечественных ЛП в стоимостном выражении намного меньше, чем в коммерческом розничном и госпитальном секторах. Поскольку этот сектор финансируется за счет бюджетов всех уровней и средств фондов обязательного медицинского страхования, можно констатировать, что 87% денег налогоплательщиков, выделяемых на льготное лекарственное обеспечение, являются источником доходов иностранных производителей. Сравнение долей отечественных и импортных ЛП в стоимостных и натуральных объемах показывает, что импортные ЛП в этом секторе в 5,5 раза дороже отечественных (в расчете на 1 упаковку). Это выше аналогичного показателя в коммерческом розничном и госпитальном секторах.

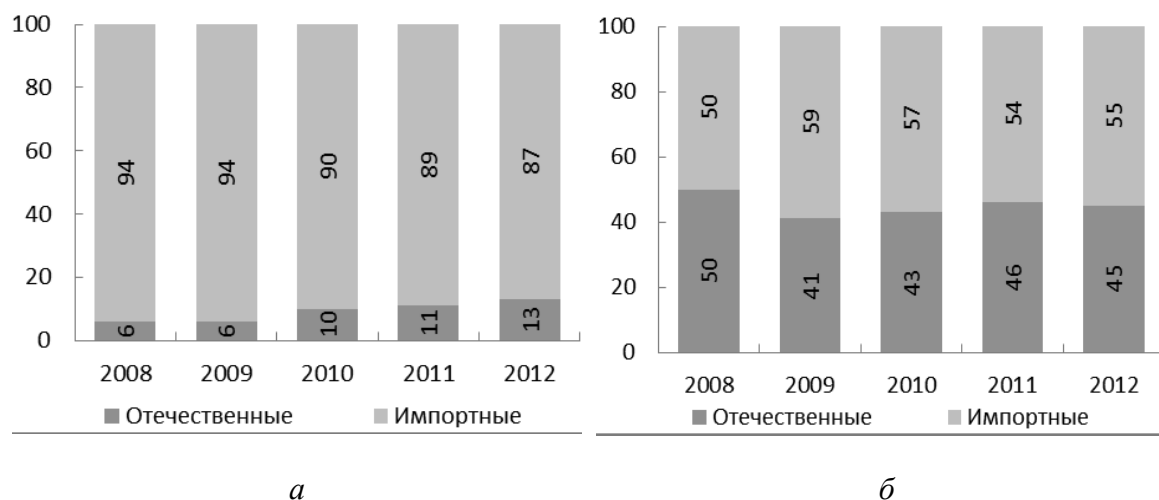


Рис. 3. Доля импортных ЛП в общем стоимостном (а) и натуральном (уп.) (б) объеме товарооборота в секторе льготного лекарственного обеспечения, % [1]

ТОР-10 ТН по объему реализации в 2012 г. в секторе льготного лекарственного обеспечения населения России [1]

Торговое наименование	Стоимостной объем, млн р.	Доля, %
Мабтера	8 581,20	10,90
Велкейд	5 110,00	6,50
Гливек	3 315,90	4,20
Копаксон-тева	2 878,50	3,70
Лантус	2 403,90	3,10
Генфаксон	2 306,70	2,90
Герцептин	1 954,70	2,50
Ремикейд	1 672,40	2,10
Коагил	1 435,60	1,80
Пульмозим	1 184,70	1,50

В 2012 г. в ТОР-10 ТН по объему продаж в стоимостном выражении в секторе льготного лекарственного обеспечения входил лишь один отечественный препарат (коагил) с долей в объеме реализации 10 лидирующих торговых наименований 5%, а в ТОР-20 — три с долей в объеме реализации 8%. Схожая картина наблюдалась и ранее. В 2008 и 2009 гг. в ТОР-20 не входил ни один отечественный ЛП; в 2010 и 2011 гг. — один отечественный лекарственный препарат (коагил) с долей в объеме реализации 2,9 и 3,9% соответственно [1].

Таблица 6

ТОР-10 фирм-производителей ЛП по стоимостному объему продаж в секторе льготного лекарственного обеспечения населения России по итогам 2012 г. [1]

Фирма-производитель	Стоимостной объем, млн р.	Доля, %
F.hoffmann-la roche	14850,3	18,9
Janssen pharmaceutica	6236	8
Novartis	5419,4	6,9
Teva pharmaceutical	3901,8	5
Sanofi	3628,2	4,6
Laboratory tuteur.	3563	4,5
Baxter healthcare	2905,2	3,7
Novo nordisk	2837	3,6
Merck	2581	3,3
Astrazeneca	2511,7	3,2

В 2012 г. в ТОР-10 фирм-производителей по объему продаж в стоимостном выражении в секторе льготного лекарственного обеспечения не входила ни одна отечественная компания, а в ТОР-20 — только две отечественные компании (Фармстандарт, Ф-Синтез) с долей в объеме реализации 20 лидирующих компаний 7%. Схожая картина наблюдалась и ранее. В 2008 и 2009 гг. в ТОР-20 не входила ни одна отечественная компания; в 2010 и в 2011 гг. — одна (Лекко ФФ)

с долями в объеме реализации 1,8 и 2,6% соответственно [1]. В целом, в стоимостной структуре государственных закупок ЛП (включающих кроме госпитального и сектора льготного лекарственного обеспечения закупки ЛП различными министерствами и ведомствами) преобладают импортные лекарства, доля которых в настоящее время составляет около 85% [9]. Таким образом, за счет средств российских налогоплательщиков, выделяемых на лекарственное обеспечение, в основном финансируются транснациональные фармацевтические компании.

Изложенное позволяет сделать вывод о тотальной импортозависимости всех секторов фармацевтического рынка (производственного, коммерческого розничного, госпитального и льготного лекарственного обеспечения). Отсутствие доступной для всех слоев населения безопасной и эффективной медикаментозной помощи представляет собой угрозу национальной безопасности России.

Важность развития отечественного производства ЛП подчеркивается в Указе Президента РФ от 12.05.2009 г. № 537 «О стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года», где вопрос импортозависимости ставится еще более остро: «Одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности в среднесрочной перспективе определяются продовольственная безопасность и гарантированное снабжение населения высокоэффективными и доступными лекарственными препаратами. В целях развития фармацевтической отрасли формируются условия для преодоления ее сырьевой зависимости от зарубежных поставщиков» [10].

Опыт последних двух десятилетий показал, что рыночные механизмы не позволяют обеспечить лекарственную независимость страны. Отечественные фармацевтические компании не могут конкурировать с лидерами мирового фармацевтического рынка, располагающими инновационными технологиями для создания и производства новых оригинальных ЛП и огромными финансовыми возможностями. Пять ведущих мировых фармацевтических компаний (Джонсон&Джонсон, Пфайзер, Новартис, Рош, Мерк) имеют капитализацию свыше 100 млрд долларов [10]. Для сравнения: капитализация Газпрома (крупнейшей компании России) в июне 2013 г. составляла около 80 млрд долларов [11]. Вместе с тем опыт государственной поддержки локальных фармацевтических производителей в Индии и Китае показал, что в исторически короткие сроки (60–90-е гг. прошлого века) можно не только преодолеть импортозависимость фармацевтического рынка, но и стать крупными экспортерами лекарственных средств на глобальном рынке. Очевидно, что преодоление импортозависимости предполагает активную государственную поддержку локальных производителей. В настоящее время доля лекарственных средств локального производства в Индии составляет 80%, в Китае — 70% [13]. Именно такой подход предполагается реализовать в Федеральной целевой программе «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» [14]. Ее главной целью является переход отечественной фармацевтической промышленности на инновационную модель развития. В качестве одной из задач заявлено удовлетворение внутреннего спроса на лекарственные средства за счет отечественного производства на 50% в денежном выражении и на 90% по номенклатуре перечня стратегически значимых лекарственных средств и перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов. Реализация этой программы предусматривает серьезную государственную поддержку локальных фармацевтических производителей. Бюджет программы до 2020 г. составляет 188 млрд рублей, из них более 122 млрд рублей — бюджетные средства, а 66 млрд рублей — частные инвестиции. При этом главной организационно-экономической формой финансирования и реализации программы должны стать государственно-частные партнерства, создаваемые в фармацевтических кластерах. Таким образом, перспективы развития производства отечественных ЛП и ослабление импортозависимости российского фармацевтического рынка в значительной мере связаны с капиталобразующими усилиями государственно-частных партнерств и эффективным администрированием реализации мероприятий ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу».

Список литературы

1. DSM Group. Архив новостей рынка // <http://www.dsm.ru/marketnews/> (дата обращения: 02.12.13.)
2. Медленно, но уверенно: производство субстанций лекарственных средств в России. — URL: <http://www.fcpharma.ru/doc.aspx?DocId=763> (дата обращения 21.12.2012).
3. Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года: Приказ Минпромторга России от 23.10.2009 г. № 956. // <http://www.pharma2020.ru/>
4. Современное состояние и перспективы развития российской фармацевтической промышленности / <http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/analytics/fld/20120816pharma.pdf>.
5. Безюк, Н. Н. Инновационные препараты — стандарт с доказанной эффективностью и безопасностью / Н. Н. Безюк. — <http://www.esus.ru/php/content.php?id=427>
6. Лекарство для фармацевтов. http://www.eprmagazine.ru/business/otrasl_obzor/lekarstvo/
7. 50 крупнейших рекламодателей и рекламируемых марок лекарственных препаратов в российских СМИ в октябре 2012 г. // Ремедиум. — 2012. — Декабрь. — С. 79.
8. 50 крупнейших рекламодателей и рекламируемых марок лекарственных препаратов в российских СМИ В марте 2013 г. // Ремедиум. — 2013. — Май. — С. 83.
9. Соколова, С. В. Фармацевтический рынок: государственный закупки лекарственных препаратов / С. В. Соколова, А. С. Орлов, М. С. Румянцева // Проблемы современной экономики. — 2013. — № 4 (48). — С. 387.
10. Указ Президента РФ от 12.05.2009 года № 537 «О стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года» // Правовая справочно-информационная система «Гарант».
11. Лин, А. А. Фармацевтический рынок: фундаментальные особенности / А. А. Лин, С. В. Соколова // Проблемы современной экономики. — Ст. 1, ч. 1. — 2012. — № 2. — С. 373.
12. <http://www.gazeta.ru/business/2013/06/27/5395925.shtml> (дата обращения: 25.11.13.)
13. Кондратьев, В. Б. Глобальная фармацевтическая промышленность / В. Б. Кондратьев. http://www.perspektivy.info/rus/ekob/globalnaja_farmaceuticheskaja_promyshlennost_2011-07-18.htm
14. Коротева О. С. Подход к формированию инновационной архитектуры сети негосударственных медицинских учреждений / О. С. Коротева // Известия СПбУЭФ. — 2013. — №4(82). — С. 46–51.

Н. Г. Белопольский¹, В. А. Харченко²

ПАРАМЕТРЫ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Кризисные явления в различных сферах деятельности промышленного предприятия тормозят развитие бизнеса и препятствуют достижению стратегической цели функционирования. Необходима стратегическая система управления развитием предприятия, блокирующая кризисные проявления; позволяющая предугадать наступление кризиса и своевременно скорректировать управленческие решения и стратегические планы развития; оперативно реагирующая на непредвиденные изменения в посткризисный период в условиях неопределенности. Таким образом, одной из основных задач стратегической системы управления развитием предприятия является выработка управленческих решений, направленных на недопущение кризиса в производстве, экономике и финансах предприятия при различных условиях обеспечения деловой активности, ее поддержания, стимулирования и активизации.

Анализом формирования систем управления развитием предприятия, исследованием различных видов развития, а также подходов, механизмов, концепций и моделей управления развитием занимались ученые-экономисты Н. А. Алексеенко [2], А. Т. Зуб [4], В. И. Ляшенко [10], С. Е. Метелев и А. Е. Метелев [11], В. Реген [14], Е. В. Сталинская [17], Е. А. Ткаченко [14], И. В. Филипишин [19], Н. В. Цопа [20]. В частности, А. Т. Зуб определяет систему управления как множество элементов управления, объединенных в механизм, позволяющий достигать цели, принимать скоординированные и эффективные решения [4, с. 727]. Изучая систему управления развитием предприятия, И. В. Филипишин выделяет ее особенности как абстрактного образования, как комплекса объективных организационных и социально-экономических процессов, как субъективной конструкции для достижения поставленных целей [19, с. 27]. По мнению Н. В. Алексеенко, система управления устойчивым развитием предприятия должна включать цели, функции, методы, принципы управления, а также оценку уровня устойчивого развития и разработку управленческих решений [2, с. 53]. Н. В. Цопа, анализируя подходы к определению устойчивости системы управления развитием [20], ссылается на такие ее признаки, как возврат к равновесию, регулируемость, устойчивость к воздействиям среды.

Во многих исследованиях рассматриваются проблемы, связанные с обеспечением основных видов развития предприятия: инновационного, стратегического, перспективного, технологического, промышленного, экономического, гармонического и устойчивого [7, 10–12, 14, 7, 20, 22, 24]. Например, В. И. Ляшенко подчеркивает, что экономическое развитие зависит от комбинации шести стратегических ресурсов (физического, человеческого и социального капитала, рынков, финансовых ресурсов и управления), а при отсутствии хотя бы одного из них развитие невозможно [10, с. 15]. С. Е. Метелев и А. Е. Метелев доказывают, что показатели выручки и прибыли определяют гармоничное развитие предприятия, которое обеспечивается определенной суммой инвестиций [11].

¹ Николай Григорьевич Белопольский, заведующий кафедрой учета и аудита Приазовского государственного технического университета, д-р экон. наук, e-mail: nikolai.belopolsky@environics.com.ua

² Виктория Анатольевна Харченко, доцент Донецкого национального технического университета, канд. экон. наук, e-mail: khvikt@mail.ru

Как отмечает Е. В. Сталинская, устойчивое развитие характеризуется специфической внутренней динамикой сбалансированных показателей экономической, экологической и социальной сфер, которые соответствуют потребностям как предприятий, так и общества [17, с. 49]. Стратегическое управление на принципах устойчивого развития рассматривается как процесс установления перспективного направления развития, при этом стратегический приоритет остается за устойчивым развитием [17, с. 27]. В монографии Н. В. Цопы речь идет о системе устойчивого развития промышленного предприятия как совокупности устойчивых организационно-экономических подсистем, обеспечивающих развитие потенциала его жизнедеятельности [20, с. 69].

Характеризуя процесс развития предприятия [11], ученые акцентируют внимание на том, что двигателем развития является не прибыль, а снижение себестоимости продукции, увеличение производительности труда благодаря внедрению новой техники и т. п. В свою очередь, В. Реген и Е. Ткаченко справедливо отмечают, что одним из условий развития выступает оптимизация объема производства [14, с. 112]. Е. С. Авдеева в качестве стимулирующего фактора развития рассматривает стратегическую культуру управления (сопоставление принятого решения с общей целью) [1].

Из анализа работ по теории менеджмента следует, что ученые связывают процесс управления развитием с жизненным циклом предприятия. Так, под жизненным циклом понимается совокупность стадий развития с отдельными стратегиями развития и, как справедливо отмечается, развитие возможно только при условии преодоления кризиса (одной из стадий цикла), что предполагает корректировку системы управления развитием [9, с. 11; 12, с. 46]. Отметим наработки, связанные с циклами развития предприятия, предложенные Л. А. Лигоненко [9, с. 15]. Циклы развития, определяющие период изменения качественных характеристик процесса функционирования предприятия, состоят из четырех стадий: подъема, торможения развития, кризиса и оживления. Отсюда можно сделать вывод, что преодоление цикличности развития позволит недопустить проявления кризисных явлений.

Однако, несмотря на достигнутые научные результаты, остается нерешенной проблема формирования стратегической системы управления развитием предприятия; требуют изучения вопросы, связанные с выделением параметров такой системы, а также с обобщением различных характеристик процесса управления развитием предприятия в условиях изменчивой внешней среды в стратегическом масштабе.

Под системой управления развитием промышленного предприятия в данной работе понимается система, объединяющая процессы разработки и реализации финансово-экономических и производственно-технических управленческих решений по достижению целей развития промышленного предприятия и регулирующая взаимосвязи между составляющими данной системы на основе оптимизации процессов достижения и обеспечения эффективности функционирования в существующих условиях хозяйствования. В свою очередь, изучение *стратегической* системы управления развитием промышленного предприятия подчеркивает перспективный характер управленческих решений, указывает на достижение поставленных целей развития в долгосрочном периоде.

Рассматривая стратегический аспект управления развитием предприятия, отметим его направленность на разрешение противоречий между прибыльностью и конкурентоспособностью предприятий и связь с профессионализмом руководства как немаловажное условие реализации стратегии предприятия [5, 13, 18, 21].

Подчеркнем, что процесс управления включает определение целей и стратегии развития, а также оценку результатов управленческих решений, отслеживание тенденций [19], а стратегическое управление (менеджмент) подразумевает реализацию стратегии и перспектив развития предприятия. При этом составляющими стратегического управления являются диагностика, планирование, контроллинг и выбор стратегических целей [13]. Процесс стратегического раз-

вития предприятия предполагает использование концептуальных, теоретических и научно-практических подходов стратегического управления, которое является одной из систем управления предприятием [8, с. 33]. А. Т. Зуб отмечает сложность и многосторонность процесса стратегического менеджмента, связанного с анализом внешнего окружения, планированием и осуществлением стратегии, как системы действий с множеством взаимосвязанных элементов [4, с. 10].

Стратегическое управление развитием предусматривает управление программой развития, бизнес-процессами, жизненными циклами, конкурентными преимуществами и нововведениями на предприятии [16, с. 19].

Анализ специальной литературы позволяет выделить следующие основные системы стратегического управления: стратегического планирования, бюджетирования, управления по целям и сбалансированную систему показателей. Некоторые из них по своей сути являются методами (инструментами) управления [3, 5, 15, 23]. В. Ю. Трифонов обращает внимание на семь составляющих стратегического управления, одной из которых является «динамическая совокупность взаимосвязанных управленческих процессов принятия и осуществления решений» [18].

В результате проведенного исследования обобщены и выделены основные характеристики стратегического управления развитием предприятия (рис. 1). Установлено, что эффективность этого процесса обеспечивается благодаря:

- внедрению системного управления всеми сферами деятельности предприятия (производственно-технической, экономической, финансовой, инвестиционной);
- системному решению проблем поддержания рентабельности, конкурентоспособности, наращивания потенциала, внедрения инноваций;
- творческому подходу персонала к реализации целей хозяйствования.



Рис. 1. Основные характеристики процесса управления развитием предприятия в стратегическом масштабе

Чтобы предупредить развитие кризисных явлений на предприятии, стратегическая система управления развитием должна соответствовать определенным параметрам, нарушение которых ухудшает финансово-хозяйственное состояние предприятия. В процессе исследования по каждой подсистеме управления выделены четыре основных параметра стратегической системы управления развитием предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Основные параметры стратегической системы управления развитием промышленного предприятия

Подсистемы управления	Параметры системы	Период обеспечения параметров	Особенности динамического состояния параметров
Производства и реализации продукции (S_1)	Сбалансированность процессов производства и реализации продукции (P_1)	На постоянной основе	Обеспечение роста объемов производства и реализации продукции
Финансового состояния предприятия (S_2)	Согласованность различных аспектов финансового состояния предприятия для обеспечения стабильного кругооборота активов и своевременной их трансформации в материальные, финансовые и денежные виды, а также стабильного финансирования по обязательствам при оптимальной структуре капитала (P_2)		Обеспечение положительной динамики ключевых индикаторов оценки финансового состояния в процессе производственных изменений
Ресурсного состояния предприятия (S_3)	Соответствие ресурсной базы потребностям развития финансово-хозяйственной деятельности (P_3)		Обеспечение ресурсами с учетом увеличивающихся масштабов деятельности
Внешнего состояния (S_4)	Мониторинг внешнего окружения для своевременного реагирования на происходящие изменения (P_4)		Обеспечение прогнозирования изменения факторов для корректировки стратегических решений

Представим стратегическую систему управления развитием предприятия в обобщенном виде:

$$S = \{P_{i(S_j)}\} = \{P_{1(S_1)}, P_{2(S_2)}, P_{3(S_3)}, P_{4(S_4)}\},$$

где $P_{i(S_j)}$ — i -й параметр j -й подсистемы управления развитием ($i=1 \dots n; n=4$), ($j=1 \dots m; m=4$).

Из приведенной модели следует, что стабильность финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия обеспечивается всеми параметрами стратегической системы управления развитием, а несоблюдение хотя бы одного из них приводит к нарастанию кризисных явлений. По мнению авторов, рассмотрение вариантов, учитывающих несоблюдение отдельных параметров системы управления развитием в различных комбинациях не является столь важным, поскольку все параметры системы взаимосвязаны. Несоблюдение одного из них вначале вызывает появление определенного вида кризиса, который со временем перерастает в общий кризис системы управления развитием (табл. 2).

Влияние состояния параметров стратегической системы управления развитием на глубину кризиса на предприятии

Состояние параметров системы управления развитием	Вид кризиса	Проявление кризиса
1. Все параметры выполняются	Кризис отсутствует	—
2. Невыполнение параметра $P_{1(S_1)}$	Производственно-экономический	Проблемы со сбытом продукции вследствие снижения спроса
3. Невыполнение параметров $P_{1(S_1)}$ и $P_{2(S_2)}$	Финансовый	Нарушение кругооборота активов из-за наличия долгов, нарушения структуры капитала
4. Невыполнение параметра $P_{3(S_3)}$	Производственный	Проблемы с обеспечением производственного процесса необходимыми ресурсами, неритмичность производства
5. Невыполнение всех параметров	Общий	Банкротство предприятия

Как видно из табл. 2, нарушение параметра $P_{2(S_2)}$ рассматривается во взаимосвязи с параметром $P_{1(S_1)}$, поскольку подсистема финансового состояния предприятия отражает его производственно-сбытовые проблемы.

Подчеркнем, что для недопущения развертывания кризиса важно проводить постоянный мониторинг состояния внешней среды, т. е. соблюдения параметра $P_{4(S_4)}$. Это подтверждает мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг., который привел к значительному ухудшению показателей деятельности всей промышленности Украины, в том числе предприятий базовых отраслей промышленности.

Обратим внимание на взаимосвязь элементов внутри каждой подсистемы стратегической системы управления развитием предприятия. Для примера рассмотрим связь между элементами подсистемы финансового состояния предприятия при стабильных условиях функционирования и рентабельной деятельности (рис. 2).

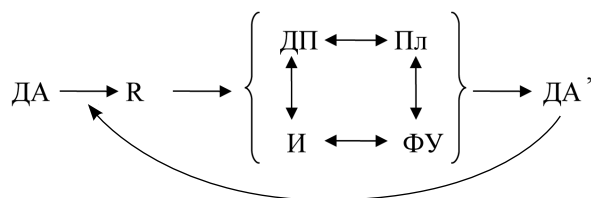


Рис. 2. Взаимосвязь элементов подсистемы финансового состояния предприятия:

ДА — деловая активность; R — рентабельность; ДП — денежные потоки;

И — имущество; Пл — платежеспособность; ФУ — финансовая устойчивость

Из рис. 2 следует, что обеспечение, развитие и поддержание деловой активности (ДА) на предприятии является одним из условий рентабельности деятельности (R), в процессе которой:

- согласуются материальные и денежные потоки (И, ДП);
- генерируемые денежные потоки в необходимых объемах обеспечивают платежеспособное состояние предприятия (ДП, Пл);

- обеспечиваются платежеспособность (своевременная оплата платежей) и финансовая устойчивость (независимость от внешних заимствований) (Пл, ФУ);
- собственные и заемные средства в необходимых объемах инвестируются в основные и оборотные фонды предприятия (ФУ, И).

В целом, производственно-технологическая и материально-техническая база предприятия при допустимом уровне задолженности способствуют активизации деловой активности (ДА').

Таким образом, рассмотренная взаимосвязь элементов подсистемы управления свидетельствует о необходимости принятия управленческих решений на основе результатов комплексной оценки элементов с целью обеспечения прибыльности деятельности предприятия.

Выводы

1. Процесс стратегического развития предприятия основывается на теоретических, концептуальных и научно-методических подходах стратегического управления. Выделены основные характеристики процесса управления развитием предприятия в стратегическом масштабе, необходимые для разработки методологического обеспечения стратегической системы управления развитием предприятия.

2. Для противодействия кризисным явлениям на предприятии и развития финансово-хозяйственной деятельности в условиях изменений и неопределенности необходим системный подход, который позволит обеспечить сбалансированность процессов производства и реализации продукции, согласованность различных аспектов финансового состояния предприятия, соответствие ресурсной базы потребностям развития, мониторинг внешнего окружения.

3. Поддержание логической взаимосвязи элементов подсистемы финансового состояния предприятия (деловой активности, рентабельности, денежных потоков, имущественного состояния, платежеспособности и финансовой устойчивости) является необходимым условием результативности всех видов деятельности на предприятии.

В дальнейших исследованиях необходимо разработать механизм взаимосвязи элементов стратегической системы управления развитием промышленного предприятия.

Список литературы

1. Авдеева, Е. С. Управление предприятием: стратегический аспект / Е. С. Авдеева // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2009. — № 5. — С. 53–55.
2. Алексеенко, Н. В. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий / Н. В. Алексеенко // Экономика і організація управління: Зб. наук. праць. — Донецьк: ДонНУ, Каштан, 2009. — Вип. 2 (6). — С. 50–60.
3. Желтенков, А. В. Развитие систем стратегического управления в промышленных организациях / А. В. Желтенков, М. А. Федотова // Вестник Московского государственного областного университета. — Сер. Экономика. — 2012. — № 3. — С. 77–81.
4. Зуб, А. Т. Системный стратегический менеджмент: методология и практика / А. Т. Зуб, М. В. Локтионов. — М.: Генезис, 2001. — 751 с.
5. Канунников, А. В. Инструменты стратегического управления промышленными предприятиями / А. В. Канунников // Социально-экономические явления и процессы. — 2012. — № 2. — С. 63–70.
6. Катькало, В. С. Теория стратегического управления: этапы развития и основные парадигмы / В. С. Катькало // Вестник Санкт-Петербургского университета. — Сер. 8: Менеджмент. — 2002. — № 3. — С. 3–26.

7. Качинський, А. Б. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень / А. Б. Качинський. — Київ: НІСД, 2013. — 104 с.
8. Клейнер, Г. Б. От теории предприятия к теории стратегического управления / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. — 2003. — Т. 1. — № 1. — С. 31–56.
9. Лігоненко, Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. — Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. — 580 с.
10. Ляшенко, В. И. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию / В. И. Ляшенко. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 2012. — 370 с.
11. Метелев, С. Е. Теоретические основы инновационно-кластерного развития региона [Электронный ресурс] / С. Е. Метелев, А. Е. Метелев // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 3 (27). — <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2132>
12. Мозенков, О. В. Управління стратегічним розвитком підприємств: методологія, інструментарій, організація / О. В. Мозенков. — Харків: Одиссей, 2008. — 287 с.
13. Пугина, Л. И. Современные аспекты стратегического управления на предприятии / Л. И. Пугина, Е. В. Родионова // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. — 2009. — № 2. — С. 36–68.
14. Реген, В. Управление комплексным развитием предприятия / В. Реген, Е. А. Ткаченко. — СПб.: Изд-во Вернера Регена, 2006. — 254 с.
15. Ромашова, Е. А. Критерии оценки инструментов стратегического управления / Е. А. Ромашова // Инновации. — 2006. — № 11. — С. 90–93.
16. Сердюк, В. Н. Теоретические основы управления стратегическим развитием субъектов реального сектора экономики / В. Н. Сердюк // Економіка і організація управління. — 2008. — Вип. № 4. — С. 13–27.
17. Сталінська, О. В. Реалізація принципів сталого розвитку в стратегічному управлінні підприємством / О. В. Сталінська. — Донецьк: ІЕП НАН України, 2012. — 320 с.
18. Трифонов, В. Ю. Механизм стратегического управления на российских предприятиях / В. Ю. Трифонов // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. — Серия: Экономика и финансы. — 2004. — № 2. — С. 156–159.
19. Филипишин, И. В. Развитие промышленного предприятия: целеполагание и управление изменениями / И. В. Филипишин. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 2012. — 315 с.
20. Цона, Н. В. Управление развитием промышленных предприятий: методология, модели, методы. — Донецк; Симферополь: АРИАЛ, 2010. — 319 с.
21. Шегда, А. В. Стратегічний аспект управління розвитком суб'єктів господарювання / А. В. Шегда // Теоретичні та прикладні питання економіки. — 2012. — Вип. 27, т. 3. — С. 21–30.
22. Kniivilä, M. Industrial development and economic growth: Implications for poverty reduction and income inequality in Industrial Development for the 21st Century: Sustainable Development Perspectives / M. Kniivilä. — United Nation, New York, 2007. — 422 p.
23. Thompson, A. A. Strategic management: concepts and cases / A. A. Thompson, A. J. Strickland. — Homewood, 1990.
24. Рохчин В. Е. Комаров А. Г. Далгатова А. Э. Проблемы экономического развития российских промышленных предприятий / В. Е. Рохчин, А. Г. Комаров, А. Э. Далгатова // Известия СПбУЭФ. — 2013. — №1(73). — С. 26–32.

РЕФЕРАТЫ

УДК 330.354. Л. Э. Миндели, С. И. Черных. Приоритеты в развитии науки и технологий и приоритетные направления исследований Российской академии наук. Важнейшими факторами, влияющими на экономическое возрождение России, являются выработка и реализация приоритетных направлений развития науки и технологий, а также приоритетов фундаментальных научных исследований с учетом конкурентных преимуществ страны в различных областях науки. Рассматривается ряд проблем, связанных с улучшением методов формирования и корректировки данных приоритетов, обеспечением развития отечественного научно-технологического комплекса в современных условиях становления инновационной экономики. Дается оценка организационной реформы, проводимой в Российской академии наук. Выдвигается предложение о приоритетном развитии в РАН исследований в рамках направлений, по которым уровень знаний, сконцентрированных в академии, приближается к мировому или даже превосходит его.

Ключевые слова: исследования и разработки, национальная инновационная система, приоритетные направления развития науки и технологий, фундаментальные исследования и академический сектор науки, наукоемкое производство.

УДК 330.354. А. И. Котов. Экономическое развитие и формирование инновационной экономики. В рамках реализуемой Санкт-Петербургом стратегии по формированию экономики знаний рост валового регионального продукта должен обеспечиваться в значительной мере за счет развития инновационной деятельности. Это обусловлено, в частности, тем обстоятельством, что возможности использования традиционных

ABSTRACTS

L. E. Mindeli, S. I. Chernykh. Priorities in the Development of Science and Technology, and Priority Areas for Research in the Russian Academy of Sciences. The most important factors influencing the economic revival of Russia are the development and implementation of priority directions of science and technology development, as well as priorities of basic research, using competitive advantages of the country in various fields of science. The article discusses a number of issues related to improving the methods of forming and correction of these priorities and support for development of the Russian science and technology sector under the present conditions of emergence of an innovative economy. The authors assess the current organisational reform in the Russian Academy of Sciences and forward a proposal for priority development of research within the RAS in the framework of the areas with a level of knowledge, concentrated in the Academy, which is close to the world standard or even surpasses it.

Keywords: research and development, national innovation system, priority areas of science and technology development, basic research and the academy sector of science, high-tech manufacturing.

A. I. Kotov. Economic development and innovative economy formation. Within the framework of St. Petersburg implemented strategy on knowledge economy formation, growth of gross regional product should be provided largely due to the development of innovation. It is caused by the fact that the possibility of using the traditional factors of economic growth is almost exhausted. What steps should be taken within the framework of

факторов для обеспечения экономического роста практически исчерпаны. Какие же меры необходимо реализовать в рамках экономической политики, чтобы обеспечить необходимые структурные и институциональные преобразования для перехода к экономике знаний? Краткий ответ на этот вопрос приводится в настоящей статье.

Ключевые слова: высокотехнологичный сектор, инновационная инфраструктура, наукоемкий сектор, научно-образовательный потенциал, устойчивое развитие, экономика знаний, экономическая политика, экономическая свобода.

УДК 339.33. А. И. Татаркин, А. И. Тарасов. Трансформация внешнеторговой деятельности регионов России в условиях членства в ВТО. Дано авторское определение трансформации внешнеторговой деятельности. Показана динамика внешнеторговой деятельности (ВТД) России и субъектов Федерации в последние годы. Предложены меры по трансформации ВТД субъектов Федерации в стартовых условиях членства России во Всемирной торговой организации (ВТО).

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность (ВТД), трансформация ВТД, Всемирная торговая организация, мировая экономика, субъект Российской Федерации, экспорт, импорт.

УДК 338.242. С. Н. Глазунов. Курс рубля и экономика России. В результате проводимой экономической политики и высоких цен на нефть в России за последние 15 лет значительно укрепился обменный курс рубля. Это закрепляет сырьевую модель экономики и препятствует развитию отечественной промышленности, что приводит к снижению ВВП, замедлению роста экономики и развития страны в целом. Для борьбы с этими негативными явлениями предлагается управляемое ослабление рубля и соответствующее изменение государственной экономической политики.

economic policy to provide the necessary structural and institutional reforms for the transition to the knowledge economy? The brief answer to this question is given in this article.

Keywords: high-technology center, innovation infrastructure, knowledge-based sector, scientific and educational potential, sustainable development, knowledge economy, economic policy, economic freedom.

A. I. Tatarkin. A. I. Tarasov. Transformation of foreign trade activities of Russian regions under regulatory impact WTO. Given the author's definition of «Transformation of Foreign Trade». Shows the dynamics of foreign trade activities and Russian Federation subjects in recent years. The measures on the transformation of foreign trade activities of the Federation in the starting conditions of Russia's membership in the World Trade Organization (WTO).

Keywords: of foreign trade activities, transformation of foreign trade activities, world trade organization, global economy, Russian federation subject, export, import.

S. N. Glazunov. The ruble rate and Russian Economy. As a result of the economic policy and the high oil prices in Russia for the last 15 years has considerably strengthened the ruble exchange rate. This fixes the raw model of economy and hinders the development of the domestic industry, which leads to lower GDP, slowdown in economic growth and development in the whole country. The article offers to combat these negative phenomena have managed depreciation of the rouble and the corresponding change of the state economic policy.

Ключевые слова: экономика, курс рубля, ВВП, экспорт, импорт, деиндустриализация, управление.

УДК 338.26:330.322. Л. Ю. Никифорова. Разработка комплексных инвестиционных планов модернизации монопрофильных городов Арктической зоны Российской Федерации. В статье определены особенности региональной инфраструктуры Арктической зоны РФ (АЗРФ) и в связи с этим выделены основные проблемы, с которыми столкнулись расположенные в ней моногорода. В качестве инструмента развития моногородов в статье рассматриваются методика формирования комплексных инвестиционных планов (КИП) и организационно-экономический механизм их реализации. Подробно описаны все блоки механизма: организационный, правовой и финансовый; показано, что при их детальной разработке реализация мероприятий КИП будет более успешной. Выполнен анализ разработки КИП модернизации моногородов АЗРФ, отражен опыт их реализации.

Ключевые слова: комплексный инвестиционный план, методология разработки КИП, направления диверсификации экономики, организационно-экономический механизм, моногорода Арктической зоны РФ.

УДК 336.27. (045) С. Э. Цвирко. Проблемы государственного и частного долга Российской Федерации. В статье показано, что долговая проблема актуальна для различных стран мира. Рассмотрена эволюция проблемы государственного и частного долга Российской Федерации, проанализированы риски в долговой сфере. Показаны проблемы региональных бюджетов в России. Определены специфические черты российской экономики: зависимость от конъюнктуры мировых цен на энергоносители, низкая эффективность государственных расходов, быстрый рост внутренних государственных

Keywords: economy, exchange rate, GDP, control, export, import, de-industrialization.

L. Yu. Nikiforova. Development and implementation of integrated investment plans of modernization of single-industry towns of Russian arctic zone. In the article the peculiarities of the regional infrastructure of the Arctic zone in the Russian Arctic zone and in this regard, the main problems faced by single-industry towns, located in it. The method of formation of the integrated investment plans (IIP) is in the article as a tool for development of single-industry towns, and the organizational-economic mechanism of realization of these plans. In detail all the blocks of mechanism: organizational, legal and financial, and it is shown that when the detailed design of the implementation activities of the IIP will be more successful. Development IIP of single-industry towns in the Russian Arctic are analysed, and also experience of their implementation is reflected.

Keywords: comprehensive investment plan, the methodology of development of instrumentation, the direction of diversification of the economy, the organizational-economic mechanism, single-industry towns of the Russian Arctic zone.

S. E. Tsvirko. Problems of public and private debt of the Russian Federation. The article reveals the actuality of the debt problem for different countries. Evolution of the public and private debts' problem of the Russian Federation is discussed. Risks in debt sphere are analyzed. The problems of the regional budgets are revealed. Specific features of the Russian economy such as the dependence on world energy prices, low efficiency of public expenditures, rapid growth of internal public debts and external quasi-sovereign and private debts are defined.

заимствований и внешних квазисуверенных и частных долгов.

Ключевые слова: государственный долг, частный долг, государственные расходы, кризис, условные обязательства, риски.

УДК 332.055: 311.172. А. П. Цыпин, Д. Н. Тимофеев. Изучение развития промышленности России в 1930–2011 годах с использованием статистических методов. Рассматриваются тенденции развития промышленного производства в России, при этом в качестве доказательной базы используются исторические временные ряды показателей за период 1930–2011 г.: объемы добычи углеводородов, производство цемента, стали, черных металлов и т. д. На основе сформированных исторических временных рядов наглядно показана глубина снижения по данному направлению в современный период (Российская Федерация) относительно предшествующего (РСФСР). Использование эконометрических методов позволило оценить величину упущенных выгод от смены тенденций в начале 1990-х гг. и сформулировать выводы о социально-экономических последствиях изменений, произошедших в результате распада СССР.

Ключевые слова: промышленность, промышленное производство, исторические временные ряды, динамика, кризис, прогноз, упущенные выгоды.

УДК 330.354. В. Б. Сироткин. Анализ изменений хозяйственной среды: выводы теории миросистемного анализа и институциональной теории. Предпринята попытка установить направление движения хозяйственной системы в ходе капиталистической модернизации. Интерпретация фактов в рамках миросистемного анализа и институциональной теории позволяет предположить, что современная хозяйственная среда возвращается к традиционной динамике.

Ключевые слова: миросистема капитализма, проблемы капитализма, экономика избытка, институты, раздаточная экономика, хозяйственная среда.

Keywords: public debt, private debt, public expenditures, crisis, contingent obligations, risks.

A. P. Tsypin, D. N. Timofeev. Statistical studying of development of the industry of Russia during 1930–2011. In article tendencies of development of industrial production in Russia are considered, thus as evidential base historical temporary ranks of indicators during 1930–2011 are used. Those indicators are volumes of production of hydrocarbons, production of cement, steel, ferrous metals, etc. On the basis of the created historical temporary ranks decrease depth in this direction in the modern period (Russian Federation) rather previous (RSFSR) is visually shown. Use of econometric methods allowed to estimate the size of the missed benefits from change of tendencies in the early nineties and to formulate conclusions about social and economic consequences resulted disintegration of the USSR of changes.

Keywords: the industry, industrial production, historical temporary ranks, dynamics, crisis, the forecast, the missed benefits.

V. B. Sirotkin. Alterations analyses of economic environment: conclusions of the worldwide system analysis theory and of the institutional theory. The attempt is made to establish the movement direction of economic system during capitalistic modernization. The facts interpretation in limits of worldwide system analysis theory and of the institutional theory make it possible to presume that modern economic environment returns to traditional dynamics.

Keywords: worldwide system of capitalism, problems of capitalism, economy of abundance, institutions, market economy, economic environment.

УДК 330.354. В. П. Кайсарова. Методология и возможности концепции ценностно-ориентированного менеджмента. В статье раскрываются основные положения концепции ценностно-ориентированного подхода для системы стратегического управления крупным городом. Рассмотрены понятийный аппарат, возможности применения методологии ценностно-ориентированного управления и практический инструментарий, сложившиеся в управлении корпорациями для крупного города.

Определены основные возможности оценки результативности принятых стратегий в городах с использованием системы сбалансированных показателей и стратегических карт как инструмента развития и совершенствования управления в городах России.

Ключевые слова: стратегическое управление, городская стратегия, общественный сектор, ценностно-ориентированный подход, система сбалансированных показателей, показатели управления.

УДК 330.322. Д. С. Генеральницкий, Д. С. Демиденко. Особенности реализации инвестиционных проектов на условиях партнерства. В статье рассмотрены основные стимулы к реализации совместных инвестиционных проектов промышленными предприятиями, а также особенности формирования организационных структур на условиях партнерства. Проведен анализ совместных проектов по отраслям экономики на основании выборочных научных исследований, выявлены особенности распределения долей участия партнеров в рамках проектов. На основании исследования авторами предложен механизм принятия решения о реализации совместного проекта в рамках взаимодействия двух промышленных предприятий-конкурентов.

Ключевые слова: совместное предприятие, инвестиционный проект, дилемма кооперации, квазиерархия, конкуренция, кооперация, механизм принятия решения.

V. P. Kaisarova. Transfer of urban strategies into the action: methodology and opportunities of the concept of the value-based management. The article reveals the basic provisions of the concept of value-based approach to the strategic management system of the larger cities. Considered the conceptual apparatus and the possibilities of applying the methodology of value-based management, practical tools, established in corporate governance for a large city. Identified the main opportunities for assessing the effectiveness of policies adopted in the cities using a system of balanced indicators and strategic maps as a tool for development and the improvement of management in the cities of Russia.

Keywords: strategic management, city strategy, public sector, value-based approach, the balanced scorecard- measures, the measures of government.

D. S. Generalnitskiy, D. S. Demidenko. Special aspects of investment project implementation by joint ventures. The article reviews key rationale to implement joint investment projects by industrial enterprises and special aspects of development of joint venture organization structures. Current joint projects are analyzed by industry segments based on selected scientific research, special aspects of partners' shares allocation are defined. Concluding their research authors propose decision making mechanism to implement joint projects by two competing industrial enterprises.

Keywords: joint venture, investment project, cooperation dilemma, quasi hierarchy, competition, cooperation, decision making mechanism.

УДК 33. Е. Н. Ветрова, Д. Д. Лугеумбиза. Концепция построения централизованной системы ресурсного обеспечения на интегрированном промышленном предприятии. Рассмотрена концепция построения централизованной системы ресурсного обеспечения на интегрированном промышленном предприятии. Целью системы обеспечения ресурсами является поддержание бесперебойной работы предприятия, обеспечение ритмичности и надежности функционирования производственной системы. Определены основные принципы построения системы ресурсного обеспечения для интегрированного предприятия. Централизованная форма организации материально-технического обеспечения может иметь «сгруппированную» или «разбросанную» службу снабжения. На основании специализации управления ресурсным обеспечением его можно структурировать по функциональному и видовому принципам. Централизация системы ресурсного обеспечения предусматривает создание единой системы обеспечения (ресурсного центра) на базе структурных предприятий, где внедряется соответствующая политика в области организации закупок, утверждаются положение и состав конкурсной комиссии, регламент проведения закупок.

Ключевые слова: централизация, интеграция, материально-техническое обеспечение, концепция построения системы ресурсного обеспечения.

УДК 338.32.053.4. А. С. Осипенко. Технологический трансфер в системе обеспечения инновационного развития промышленности. В статье рассмотрены сущность технологического трансфера и механизм его влияния на инновационное развитие промышленности; выявлены основные проблемы в этой области и предложены направления их решения.

Ключевые слова: промышленность, инновационное развитие, технологический трансфер, управление инновациями.

E. N. Vetrova. D. D. Lugeumbiza. The concept of creation of the centralized resources system of providing at the integrated industrial enterprise. In this article the concept of building a centralized of resource provision for the integrated industrial enterprise. The purpose of the provision of resources is to maintain the smooth operation of the enterprise, providing the rhythm and reliability of the production system. The basic principles of the system of resource support for the integrated enterprise: the complexity, integrity, structuring, mobility, uniqueness and adaptability. The centralized form of organization of the logistics can be grouped or scattered supply service. On the basis of specialization management resource support, it can be structured according to the principles of functional and species. The centralization of the system provides for the creation of a unified system for (resource center) on the basis of structural enterprises which introduced the policy in the field of procurement, approved the position and structure of the competition committee, the rules of procurement.

Keywords: centralization, integration, material support, the concept of building a system of resource provision.

A. S. Osipenko. Technological transfer in the system of industry innovative development. The article is devoted to the essence of technological transfer and its impact on innovative industry development. The main problems in this area are elicited and their solutions are offered.

Keywords: industry, innovative development, technological transfer, innovation management

УДК 332.142.4. О. Ю. Макарова, А. Е. Олькова. Системный подход к реализации кластерной политики как условие устойчивого развития. Становление сетевого уклада меняет способы координации и, соответственно, место и роль государства в обеспечении устойчивого развития. Можно констатировать появление новых институциональных образований, где интересы государства сочетаются с интересами прочих субъектов инновационного процесса. Одной из подобных форм являются инновационные кластеры. В данной работе предлагается исследование кластерного подхода при систематизации различных направлений экономической политики. Проводится сравнительный анализ западного (в первую очередь европейского) опыта и российского начального этапа стимулирования кластерного развития.

Ключевые слова: кластеры, кластерная политика, региональная политика, инновационная политика, структурная политика.

УДК 005.336.4. Х. А. Фасхиев. Интеллектуальный капитал предприятия: оценка и управление. В постиндустриальной экономике интеллектуальный капитал определяет вектор инновационного развития страны. На основе анализа современных определений категории «интеллектуальный капитал», методов его оценки предлагается новая категория «уровень интеллектуального капитала» и подход к его измерению, базирующийся на методе количественной оценки иерархически структурированных объектов. Выявлены и классифицированы факторы, определяющие уровень интеллектуального капитала предприятия, разработана трехступенчатая модель управления его уровнем. Предложенные разработки позволяют систематизировать процесс управления интеллектуальным капиталом предприятия. Приводится пример практической реализации предлагаемой модели.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, предприятие, структура интеллектуального капитала, показатели интеллектуального капитала, измерение, модель управления.

O.J. Makarova, A. E. Olkova System approach to realization of cluster policy as the condition of the sustainable development.

Formation of network formation changes ways of coordination and, respectively, a place and a state role in providing a sustainable development. It is possible to state emergence of the new institutional educations combining interests of the state with interests of other innovative process subjects. One of similar forms is formation of innovative clusters. In this work research of cluster approach in systematization of various directions of economic policy is offered. The comparative analysis of western (first of all European) experience and the Russian initial stage of cluster stimulation development is carried out.

Keywords: clusters, cluster policy, regional policy, innovative policy, structural policy.

Kh. A. Faskhiev. Intellectual capital of the enterprise: assessment, management.

The intellectual capital in post-industrial economy became decisive productive force and defines a vector of innovative development of the country. On the basis of the analysis of modern definitions of the category «intellectual capital», methods of its assessment the new category «level of the intellectual capital» and the approach is offered to its measurement which is based on a method of a quantitative assessment of hierarchically structured objects. The factors defining level of the intellectual capital of the enterprise are revealed and classified, the three-stage model of management is developed by level of the intellectual capital of the enterprise. The offered development allows to systematize management of the intellectual capital of the enterprise. The example of practical realization of offered model is given.

Keywords: intellectual capital, enterprise, structure of the intellectual capital, indicators of the intellectual capital, measurement, management model.

УДК 338.462, 32.019.52 С. С. Бодрунова. Политическая автономия медиасистемы и ее экономические основания: опыт стабильных демократий. В современной западной медиатеории системная экономическая автономия медиасистемы выступает не только как базовое условие ее политической автономии, но и как критерий сравнительного анализа и кластеризации медиасистем на системном уровне, что говорит о фундаментальном характере этого критерия для оценки состояния медиасистемы. Следствиями перехода к автономному медиарынку стали формирование новых парадигм профессионализма в журналистике, рост демократических показателей развития медиасистем (в том числе медиаплюрализма), переход политической журналистики от адвокатирирования к практикам «арбитража» в подаче новостного материала и др. Однако идеальная экономическая автономия медиа не может быть достигнута; на медиарынке существуют многообразные отступления от нее. Опыт стран Запада в построении медиазаконодательства, направленного на автономизацию медиасистем, и связанной с этим отрасли медиаисследований следует учитывать при развитии медиаправа в странах переходной демократии, в том числе в РФ.

Ключевые слова: Политическая автономия СМИ, экономическая автономия СМИ, сравнительный анализ медиасистем, системный анализ в медиаисследованиях, СМИ стран Запада.

УДК 69.003. Т. В. Петухова. Гармонизация российской и западной систем страхования рисков в строительстве. В статье рассмотрены особенности страхования рисков в российском строительстве в связи с заменой лицензирования на саморегулирование, а также последними изменениями в законодательстве. Отсутствие в Российской Федерации нормативных актов, устанавливающих требования к страхованию ответственности в строительном секторе, обуславливает необходимость внесения из-

S.S. Bodrunova. Political autonomy of media systems and its economic basis: the experience of stable democracies. In modern Western media theory systemic economic autonomy of media system is not only a basic condition for its political autonomy, but also a criterion of the comparative analysis and media system clustering at the system level. It indicates the fundamental nature of this criterion for the media system assessment. Consequences of the transition to the autonomous media market are: formation of new paradigms of professional behavior in journalism, the growth of democratic indicators of media system development (including media pluralism), the transition of political journalism from advocacy to “arbitration” practices in presentation of news material, and etc. However, the ideal economic autonomy of media can't be achieved; there are diverse deviations from it at the media market. It is necessary to consider the West experience in the construction of the media legislation aimed at media system autonomation and media research during the development of media rights in the countries at transition of democracy period, including Russian Federation.

Keywords: Political autonomy of media, economic autonomy of media, comparative analysis of media systems, system analysis in media research, media in the West.

T. V. Petuhova. Harmonization of the Russian and the Western risks insurance systems in construction. Features of insurance risks in the Russian construction which are connected with the replacement of licensing by self-regulation, as well as recent changes in legislation, are considered in the article. The regulations establishing requirements to insurance of responsibility in construction sector, are absent in the Russian Federation. Therefore changes are necessary according to experience and development trends in the European Union,

менений с учетом опыта и тенденций развития стран Европейского союза, которые идут по пути гармонизации системы страхования рисков. Предложены рекомендации по преобразованию российской системы страхования рисков в строительстве для преодоления барьеров выхода отечественных компаний на международные рынки.

Ключевые слова: управление рисками, страхование рисков в строительстве, ответственность в строительной сфере, европейский опыт страхования рисков в строительстве.

УДК 378.1; 338.46; 001.895. Ю. Ю. Бравая. Университетский бизнес-инкубатор как элемент инновационной экосистемы. Представлены перспективы бизнес-инкубаторов при университетах и существующие инновационные решения на их основе как возможность привлечения активных студентов в сферу бизнеса и экономики одновременно с получением высшего образования. Раскрываются недостатки в обучении студентов, которые приводят к невозможности выпускников начать собственную предпринимательскую деятельность; дезориентации их в бизнес-сфере; отсутствию практических знаний в сфере экономики и, как следствие, неквалифицированности специалистов. Рассматривается перспектива внедрения бизнес-инкубаторов в российских вузах и необходимость их развития для устранения абстрагированности от реальных бизнес-задач.

Ключевые слова: бизнес-инкубатор, инновационная экономика и вуз, стартап, молодые предприниматели.

УДК 338.34, 338.314.017. М. Е. Гуревич, М. В. Грицаева. Оптимизация размера промышленного предприятия с учетом рыночных факторов. В статье рассматриваются вопросы установления оптимального размера промышленного предприятия в рыночных условиях и применяемые при этом методы экономического анализа.

which harmonize risk insurance system. The article also put forward recommendations for the transformation of the Russian risk insurance system in the construction, which will help to overcome the barriers to entry of domestic companies on international markets.

Key words: risk management, insurance risks in the construction, responsibility in the construction sector, the European experience in the construction risk insurance.

Y. Y. Bravaya. University's business incubator as part of the innovation ecosystem. The goal of the article is to observe facilities of business incubators at universities and innovative solutions on their basis as possibility of development of habits in the business and economy sphere with education by active students. Article reveal shortcomings of training students, which leads to impossibility of graduates to begin own business activity, because of their disorientation in a business area, absence of practical knowledge in the sphere of economy. This indicates that university's business incubator and their development in Russian is necessary for bridging the gap between practical and theoretical economy.

Keywords: business incubator, innovative economy and university start-ups, young entrepreneurs.

M. E. Gurevich, M.V. Gritsaeva. Optimizing the size of industrial enterprise market factors. The article deals with the establishment of the optimum size of industrial enterprise in market conditions and the methods used in this economic analysis.

Ключевые слова: размер предприятия, анализ безубыточности, рыночные факторы, институциональные факторы, неопределенность, модель оптимизации.

УДК 615.12. А. А. Лин, Д. М. Слепнев, М. С. Румянцева. Тотальная импортозависимость фармацевтического рынка — угроза национальной безопасности России. Проанализированы формы импортозависимости российского фармацевтического рынка, определены ее количественные показатели по сегментам. Доказано, что рыночные механизмы не способны обеспечить преодоление научного и технологического отставания отечественной фармацевтической промышленности от современного мирового уровня. Для этого необходимы капиталобразующие усилия государственно-частных партнерств и эффективное администрирование реализации федеральной целевой программы.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, импортозависимость, коммерческий розничный сектор фармацевтического рынка, госпитальный сектор, льготное лекарственное обеспечение, фармацевтические кластеры.

УДК 65014.1+658. Н. Г. Белопольский, В. А. Харченко. Параметры стратегической системы управления развитием промышленного предприятия. Усовершенствован подход к определению способности стратегической системы управления развитием промышленного предприятия противостоять кризисным явлениям на основе выделения параметров как самых важных характеристик системы в разрезе подсистем управления, которые заключаются в сбалансированности процессов производства и реализации продукции, согласованности различных аспектов финансового состояния предприятия, соответствии ресурсной базы потребностям развития, мониторинге внешнего окружения, что позволяет системно оценивать хозяйственное состояние предприятий в различные периоды времени

Keywords: size of enterprise, break-even analysis, market factors, institutional factors, uncertainty, optimization model.

A. A. Lin, D. M. Slepnev, M. S. Rumyantseva. Total import dependence of the pharmaceutical market as threat to national security of Russia. Forms of import dependence of the Russian pharmaceutical market have been analyzed, their segment quantitative indicators have been determined. It has been proved that market mechanisms are not able to overcome scientific and technological lag of national pharmaceutical industry compared to the level of the modern world, and, thereupon, capital forming efforts of state-private partnerships and effective administration of implementation of the federal target program are essential.

Keywords: pharmaceutical market, import dependence, commercial retail sector of the pharmaceutical market, hospital sector, preferential provision of medicines, pharmaceutical clusters.

N. G. Belopolskiy, V. A. Kharchenko. Parameters of strategic system of industrial enterprises' development management. There has been improved the approach to the definition of the ability of a strategic system of industrial enterprise's development management to resist the crisis on the basis of determination of parameters as the most important characteristics of a system as management subsystems, which are balancing the production processes and product realization, agreement of different aspects of an enterprise financial state, correspondence of resource basis to the needs of development, monitoring of the external environment. This allows one to systematically estimate the economic state of an enterprise in various stages and ensure the development in the context of changes and instability.

и обеспечивать их развитие в условиях изменений и неопределенности.

Ключевые слова: стратегическая система управления, развитие, промышленное предприятие, параметры системы, кризис.

Keywords: strategic management system, development, industrial enterprise, system parameters, crisis.
