

uptp.ru
URSS.ru/uptp

ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖУРНАЛ

Издается с 1983 г.

1/2016

Выходит 12 раз в год

В номере:

Возрождение планирования:
уроки истории

Управление промышленностью:
базовые принципы
и текущее состояние

Превентивный режим
готовности в управлении
инновационной экономикой

Организационная диагностика
как способ управленческого
исследования



ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА

URSS

ПРЕДСТАВЛЯЕТ СЕРИЮ

НАУКА
В
СССР

Через тернии
к звездам



В серии публикуются работы, посвященные становлению и развитию науки в СССР, судьбам выдающихся ученых, составивших гордость советской науки. Наука — это не только новые знания, новые возможности и осознание ограничений. Это часть жизни общества, это работа институтов, научных школ, «незримого колледжа», это судьбы творцов. И без обсуждения этой части реальности картина будет неполной и необъективной. Тем более что во многих случаях прошлое может дать опору, помочь осмыслить накопленный опыт, увидеть проблемы, которые ждут впереди, и уберечь от ошибок. Надеемся, что книги нашей серии помогут осмыслить историю отечественной науки и вдохновят читателя на анализ современного состояния этой прекрасной, могучей, величайшей сферы человеческой деятельности.

- Шноль С. Э. Герои, злодеи, конформисты отечественной науки
- Бирюков Б. В. Трудные времена философии: Отечественная историческая, философская и логическая мысль в предвоенные, военные и первые послевоенные годы
- Бирюков Б. В. Трудные времена философии: Софья Александровна Яновская: Время. События. Идеи. Личности
- Бирюков Б. В., Верстин И. С. (ред.) Трудные времена философии: Юрий Александрович Петров. Борьба против профанации методологии науки. Отставание философской логики
- Бирюков Б. В. Трудные времена философии: Юрий Алексеевич Гастев: Философско-логические работы и «диссидентская» деятельность
- Радунская И. Л. Физики шестидесятых: В чем разгадка взрыва гениальных идей и великих открытий?
- Секованов В. С. Академик АН СССР А. Н. Колмогоров: Жизнь в науке и наука в жизни гения из Туношны
- Ваганов А. Г. Спираль жанра: От «народной науки» о развлекательного бизнеса: История и перспективы популяризации науки в России
- Гнеденко Б. В. Воспоминания: Моя жизнь в математике и математика в моей жизни
- Пихорович В. Д. Очерки истории кибернетики в СССР
- Мышкис А. Д. Советские математики: Мои воспоминания
- Кислицын С. А. Юрий Жданов: Рядом со Сталиным, Шолоховым, Ильенковым... «В вечных скитаниях, вечных борениях...»
- Крих С. Б., Метель О. В. Советская историография древности в контексте мировой историографической мысли
- Крылов А. Н. Мои воспоминания: Рассказы выдающегося ученого
- Горобец Б. С. Ядерный реванш Советского Союза: Об истории Атомного проекта СССР
- Горобец Б. С. Круг Ландау: Жизнь гения

ЧЕЛОВЕК ВНЕ СТЕРЕОТИПА

ЛИЧНОСТЬ И БИОГРАФИЯ

ЛАНДАУ

НОВЫЙ ВЗГЛЯД

А. А. Абрикосов
А. Ф. Андреев
Э. Л. Андроникашвили
А. И. Ансельм
С. С. Герштейн
Ю. М. Каган
М. И. Каганов
И. А. Квасников
А. И. Китайгородский
А. С. Компанеев
М. А. Корец
Е. М. Лифшиц
В. И. Манько
Ю. Б. Румер
В. П. Силин
Я. А. Смородинский
Е. Л. Фейнберг
И. М. Халатников



Книга составлена известным специалистом по истории физики
Валентиной Михайловной БЕРЕЗАНСКОЙ,
автором уникальных работ о С. И. Вавилове,
Д. В. Скобельцыне, С. М. Рытове, Б. М. Вуле.

На протяжении более 15 лет В. М. Березанская проводила кропотливые исследования, собирая воспоминания самых разных людей из непосредственного окружения Ландау. Параллельно В. М. Березанская работала с архивом **Анны Михайловны ЛИВАНОВОЙ**, историка физики и популяризатора науки, перу которой принадлежит одна из самых известных биографий Ландау, разошедшаяся в свое время тиражами в сотни тысяч экземпляров. Неуёмное стремление добраться до самых тонких граней личности великого ученого заставляло А. М. Ливанову непрестанно продолжать свои исследования. Материалы бесед А. М. Ливановой с друзьями, коллегами, учениками Ландау, скрупулезно и основательно разобранные и обработанные В. М. Березанской, также стали составной частью книги.

Издается с 1983 г.

1/2016

Выходит 12 раз в год

uftp.ru
URSS.ru/uftp

ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖУРНАЛ

Официальное издание

Международного научно-исследовательского института проблем управления

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

Юрий ЕМЕЛЬЯНОВ,
председатель совета, д.э.н.,
генеральный директор МНИИПУ
Тибор АШБОТ,
д.э.н., профессор, руководитель
секретариата МАРБ ВАН
Евгений ВЕЛИХОВ,
академик, академик-секретарь
Отделения нанотехнологий
и информационных технологий РАН
Ангел ИВАНОВ,
постоянный представитель Болгарии
в Совете МНИИПУ
Санзбэгзийн ТУМУР-ОЧИР,
вице-министр образования,
культуры и науки Монголии
Д. САРАСА МИКЕЛИ,
постоянный представитель
Республики Куба в Совете МНИИПУ

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

Ашот Ардавазович ХАЧАТУРЯН,
главный редактор журнала, д.э.н., профессор,
зам. генерального директора МНИИПУ
Станислав Васильевич ЕМЕЛЬЯНОВ,
академик РАН, д.т.н., профессор,
научный руководитель МНИИПУ
Олег Самуилович ВИХАНСКИЙ,
д.э.н., профессор, декан Высшей школы бизнеса
МГУ имени М. В. Ломоносова
Сергей Александрович КРАСИЛЬНИКОВ,
д.э.н., профессор РЭУ им. Г. В. Плеханова
Александр Петрович КУЛЕШОВ,
академик РАН, д.т.н., профессор,
директор Института передачи информации РАН
Сергей Павлович МЯСОЕДОВ,
д.с.н., профессор, ректор Института бизнеса
и делового администрирования РАНХиГС
при Президенте РФ, президент Российской
ассоциации бизнес-образования
Борис Николаевич ПОРФИРЬЕВ,
член-корр. РАН, д.э.н., профессор, зам. директора
Института народнохозяйственного прогнозирования РАН
Дмитрий Евгеньевич СОРОКИН,
член-корр. РАН, д.э.н., профессор, научный руководитель
Финансового университета при Правительстве РФ
Александр Иванович ТАТАРКИН,
академик РАН, д.э.н., профессор, директор
Института экономики Уральского отделения РАН
Сергей Ростиславович ФИЛОНОВИЧ,
д.ф.-м.н., профессор, декан Высшей школы
менеджмента НИУ ВШЭ
Валерий Анатольевич ЦВЕТКОВ,
член-корр. РАН, д.э.н., профессор,
директор Института проблем рынка РАН
Александр Николаевич ШВЕЦОВ,
д.э.н., профессор, зам. директора
ФИЦ «Информатика и управление» РАН
Юлия Викторовна НАУМОВА,
ответственный секретарь журнала, к.э.н.,
в.н.с. ФИЦ «Информатика и управление» РАН

АССОЦИИРОВАННЫЕ ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИИ

Институт экономики Национальной академии наук Республики Армения
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
Международная кадровая академия (Украина)
Институт Европы, России и стран Центральной Азии (КНР)
Союз немецкой экономики в РФ
Представительство немецкой экономики в РФ

Журнал «Проблемы теории и практики управления»
входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий,
рекомендуемых ВАК для публикации основных научных результатов диссертаций
на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ

8 Александр Бузгалин, Андрей Колганов

Возрождение планирования: уроки истории (политико-экономический дискурс)

Статья посвящена обоснованию важности возрождения селективного планирования как одного из важнейших средств реализации стратегии опережающего развития в России. Основу этого обоснования в данном тексте составляет критический анализ практик планирования в ряде стран Европы и Азии, а также СССР. Этот анализ иллюстрирует эффективность использования планирования не только для решения задач индустриальной модернизации, но и для обеспечения прогресса высокотехнологичного производства, решения социальных, гуманитарных и экологических проблем.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

22 Олег Сухарев

Управление промышленностью: базовые принципы и текущее состояние

Рассматриваются базовые принципы развития промышленных систем, основные свойства и качества их функционирования. Сформулированы основные теоретические позиции, которые предлагает современная экономическая наука применительно к изучению промышленной системы.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

40 Анна Мальцева, Игорь Монахов

Роль особого статуса в развитии научных организаций (на примере государственных научных центров РФ)

Предметом исследования в настоящей статье стал анализ мер государственной поддержки организаций, которым присвоен статус государственного научного центра Российской Федерации (ГНЦ РФ). Получение статуса ГНЦ РФ и его регулярное подтверждение на правительственном уровне является дополнительной гарантией высокого уровня исследований и разработок. На основании полученных данных предложены рекомендации по развитию системы льгот и преференций для ГНЦ РФ с учетом их значимой роли в продвижении российской отраслевой науки. По мнению авторов, следовало бы расширить практику создания национальных исследовательских центров (НИЦ) на основе проведения рейтинга ГНЦ РФ и утвердить правила предоставления из федерального бюджета субсидий ГНЦ в статусе НИЦ.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

48 Юлия Наумова, Дмитрий Елисеев

Альтернативная энергетика: новые возможности для технологической модернизации

Определены актуальность и приоритетные направления развития альтернативной энергетики в России и в мире. Выявлены объективные предпосылки и преимущества использования возможностей альтернативной энергетики в контексте требований и задач технологической модернизации.

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

56 Юрий Емельянов

О развитии партнерских взаимоотношений государства, науки, образования и бизнеса

Показано, что российская экономика обладает потенциалом ускорения экономического роста в первую очередь за счет объединения финансовых ресурсов государства и крупного бизнеса. По мнению автора, необходимо совершенствование механизмов государственно-частного партнерства для привлечения финансовых средств в приоритетные направления развития науки и техники, для расширения взаимосвязей между всеми субъектами инновационного процесса.

66 Александр Иванус

О превентивном режиме готовности в управлении инновационной экономикой в условиях неопределенности

Рассматривается подход к формированию финансово-экономических показателей инвестиционного проекта в условиях заранее неизвестных внешних воздействий, когда роль математических методов и моделей снижается, а возрастает роль когнитивных способностей человека. В этой ситуации наиболее предпочтительным является переход системы в превентивный режим готовности, представляющий собой подготовленную заранее «домашнюю заготовку», которую можно использовать как запасной вариант финансово-экономических показателей, когда неизвестно, как формировать инвестиционный проект.

75 Константин Грасмик

Агентства по привлечению прямых иностранных инвестиций и их роль в региональной инвестиционной политике

В статье дана характеристика института, стимулирующего приток ПИИ в регион, агентства по привлечению инвестиций. Раскрыты факторы, влияющие на эффективность выполняемых им функций. Показано, что аналогичные институты в России находятся на этапе становления и в данный момент сфокусированы на продвижении индустриальных парков. Их ключевая функция — управление объектами промышленной инфраструктуры (индустриальными и технологическими парками). Главной целью этих агентств является привлечение максимального объема инвестиций, наиболее полное вовлечение ресурсов в оборот. По мнению автора, инвестиции, в особенности иностранные, должны решать задачу модернизации экономики региона. Представлены рекомендации по совершенствованию их деятельности.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

82 Александр Ляско

Проблема оптимального уровня доверия в стратегических межфирменных альянсах

Данная статья предлагает критический анализ концепции «оптимального уровня доверия» во взаимоотношениях между участниками долгосрочных межфирменных партнерств. Показано, что определение оптимального доверия наталкивается на сложности, связанные с технологической и рыночной неопределенностью, а также с неверным отождествлением структурной и когнитивной замкнутости с высоким уровнем развития доверительных отношений между фирмами. По мнению автора, концепции, касающиеся «темной стороны» социального капитала, не могут быть автоматически перенесены на процессы установления и последующего развития доверительных отношений, а отождествление избыточного доверия между фирмами и высоких уровней накопленного ими социального капитала представляется некорректным.

89 Юлия Кузнецова, Дмитрий Вагапов

Стратегическое управление частной медицинской клиникой в регионе (на примере Нижегородской области)

В статье представлены результаты исследования особенностей стратегического управления региональных частных медицинских клиник на примере Нижегородской области. В рамках исследования было проведено сравнение частных медицинских клиник региона с позициями, обозначенными в модели М. Портера как «оптимальные» для эффективной конкурентной стратегии частной клиники. Показано, что большинство региональных клиник не имеют четко выраженной системы стратегического управления и стратегии развития.

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

97 Евгения Мелякова, Фархад Шамсутдинов

Антикризисный консалтинг предприятий в России: тенденции развития и эффективные технологии

Проанализированы особенности развития управленческого консалтинга в условиях экономического кризиса, раскрыта сущность антикризисного консалтинга и его место в системе консалтинговых услуг. Даны рекомендации по организации консалтингового процесса на различных этапах реализации проекта антикризисного консалтинга на предприятии.

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

- 106 Михаил Плотников, Екатерина Седова**
**Организационная диагностика как способ
управленческого исследования организации**

Рассматривается организационная диагностика как способ исследования организации и оптимизации организационной деятельности. Представлена концептуальная модель процесса диагностики, проведен сравнительный анализ основных подходов и инструментов диагностического исследования.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

- 117 Алена Пентюк, Сергей Солнцев**
**Корпоративное управление в российских компаниях:
финансовые факторы смены руководителей**

В работе рассматривается эффективность корпоративного управления в ведущих российских компаниях. На основе эмпирических данных оценивается, насколько плохие финансовые результаты компании повышают вероятность смены руководителя компании. Для оценки эффективности корпоративного управления в статье была проведена эмпирическая оценка факторов смены генерального директора компании, зависящих от изменения финансовых показателей фирмы за предыдущий период. В качестве рекомендаций компаниям предложено не только соблюдать формально западные требования по корпоративному управлению и отчетности, но и использовать корпоративное управление как инструмент для повышения внутренней эффективности.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- 126 Дмитрий Исаев**
Моделирование систем управления эффективностью

Рассмотрен подход к проектированию систем управления эффективностью на основе референтных информационно-логических моделей. Предложена процедура поэтапного формирования модели системы управления эффективностью конкретной организации, включая описание возникающих в процессе моделирования типовых проблемных ситуаций и способов их преодоления. Для перехода от референтной модели к частной предлагается использование специальной процедуры, на каждом из четырех этапов которой осуществляется детализация и конкретизация параметров проектируемой системы.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 134 Евгений Гарин**
Разрешение парадокса образования новой стоимости

Предметом исследования в статье является изучение попыток и взаимного влияния различных экономических теорий в вопросе определения и классификации товаров. Предложено разрешение основного парадокса экономической науки — образования новой стоимости в процессе производства и рыночной реализации товара.

DISCUSSION CLUB

8 The revival of planning: the lessons of history (political economy discourse)

The authors justify the importance to revive selective planning as a most important means of implementing outstripping development strategy in Russia. The basis of the study is a critical analysis of planning practices applied in a number of European and Asian countries and also in the USSR. According to the authors, this analysis shows the efficiency of planning not only in meeting the challenges of industrial modernization, but also in ensuring progress of high-tech manufacturing, solution of social, humanitarian and environmental problems.

Keywords: planning, planning experience in the 20th century, Russian economy, outstripping development strategy.

ECONOMIC POLICY: STRATEGY AND TACTICS

22 Oleg Sukharev

Management of Industry: Basic Principles and Current State

The article discusses the basic principles of industrial systems development, their basic properties and the quality of their functioning. Main theoretical positions offered by modern economic science with regard to the study of the industrial system are formulated.

Keywords: industry, development principles, investment, technologies.

STATE GOVERNANCE

40 Anna Maltseva, Igor Monakhov

The Role of Special Status in the Development of Research Institutions (The case of RF State Research Centres)

The article analyzes measures of state support for institutions which were granted the status of state research centres of the Russian Federation (RF SRCs). Recommendations on developing a system of benefits and preferences for RF SRCs considering their significant role in promoting Russian sectoral science are given.

Keywords: research institution, state research centre, state policy in science and innovation, state support, benefits, preferences.

INTERNATIONAL EXPERIENCE

48 Yulia Naumova, Dmitri Eliseyev

Alternative Energy Economy: New Chances for Technological Modernization

The topicality and priority directions of alternative energy economy development in Russia and worldwide are highlighted. Objective premises and advantages of alternative energy use are identified in the context of requirements and goals of technological modernization.

Keywords: alternative energy economy, investment in renewable power resources, mechanisms of alternative energy economy support, job creation.

INVESTMENTS AND INNOVATIONS

56 Yuri Emelyanov

Developing Partnership Relations between the State, Science, Education and Business

The article shows that the Russian economy has a certain potential to accelerate economic growth primarily by pooling financial resources of the state and big business. The author holds that it is essential to improve mechanisms of public-private partnership in order to attract funds and develop priority branches of science and engineering, expand mutual relations between all actors engaged in the innovation process.

Keywords: public-private partnership, investment, innovation, science, education, national innovation system.

66 Alexander Ivanus

On the Proactive State of Readiness in Managing Innovation Economy under Uncertainty

The author investigates the approach to the formation of financial and economic indicators of the investment project under previously unknown external influences, when the role of mathematical methods and models is reduced, and the role of a person's cognitive abilities increases. In this situation, the company, corporation, or branch should be in a specifically generated state — presented by the value of their financial and economic parameters corresponding to the proactive mode of readiness.

Keywords: uncertainty factors, economic management, proactive readiness, entropy of the truth, financial and economic indicators.

75 Konstantin Grasmik

Foreign Direct Investment Attraction Agencies and Their Role in Regional Investment Policy

Factors affecting the efficiency of foreign direct investment attraction agencies are identified. It is shown that these institutions in Russia are in a formative stage and focused now on promoting industrial parks. Recommendations on improving these agencies' operation are given.

Keywords: investment, development corporation, investment promotion.

STRATEGIC MANAGEMENT

82 Alexander Lyasko

The Problem of Optimal Trust Level in Strategic Interfirm Alliances

The author undertakes a critical analysis of the 'optimal trust level' conception in the relationship between participants of long-term interfirm partnerships. He shows that determining optimal trust faces difficulties linked with technology and market uncertainty as well as with the fact that structural and cognitive insularity is erroneously associated with a high level of trust relationship development between the companies.

Keywords: strategic alliances, trust, innovation, uncertainty.

89 Yulia Kuznetsova, Dmitri Vagapov

Strategic Management of Private Medical Clinic in the Region (the Case of the Nizhny Novgorod Region)

The results of studying the specificity of strategic management of private medical clinics in the Nizhny Novgorod Region are presented. Proceeding from the strategy model advanced by M. Porter, the competition behaviour of private clinics was researched and the efficiency of the strategic management system assessed.

Keywords: private healthcare, private medical clinics, medical management, strategy, strategic management.

MANAGEMENT CONSULTING

97 Evgeniya Melyakova, Farkhad Shamsutdinov

Anti-Crisis Consulting of Enterprises in Russia: Development Trends and Efficient Technologies

The specificity of management consulting development under conditions of economic crisis is analyzed. The essence of anti-crisis consulting and its place within the system of consulting services are identified. Recommendations are formulated on how to organize the consulting process at different stages of implementing the anti-crisis consulting project in the enterprise.

Keywords: managerial consulting, anti-crisis consulting, anti-crisis management.

MANAGEMENT AND MARKETING

106 Mikhail Plotnikov, Ekaterina Sedova

Organizational Diagnostics as a Method of Managerial Study of Organization

Organizational diagnostics is regarded as a method of organization study and organizational optimization. A conceptual model of the diagnostic process is presented, a comparative analysis of principal approaches to and tools of diagnostic study is made.

Keywords: management, organizational diagnostics, organizational diagnostics model.

CORPORATE MANAGEMENT

117 Alyona Pentyuk, Sergei Solntsev

Corporate Management in Russian Companies: Financial Factors Leading to CEO Turnover

Corporate management efficiency in leading Russian companies is analyzed. The authors offer an empirical evaluation of the factors leading to company's CEO turnover because of the company's financial indicators changes in the prior period. It is proposed to use corporate management as an instrument to raise the company's internal efficiency.

Keywords: corporate management, CEO, change of CEO, financial indicators.

INFORMATION TECHNOLOGIES

126 Dmitri Isaev

Modelling Performance Management Systems

The author investigates the approach to projecting performance management systems on the basis of information-logical reference models. He proposes a process of forming a model of performance management system for a particular organization, including the description of typical problematic situations emerging in the process of modelling, and ways of coping with them.

Keywords: performance management, information support, business process modelling, system design.

VIEWPOINT

134 Yevgeni Garin

Overcoming the Paradox of New Value Production

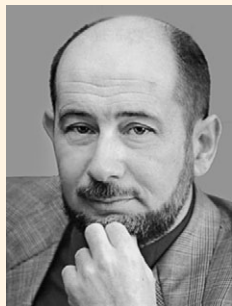
The objects of research presented in the article are attempts to define and classify goods, and the study of mutual influence of various economic theories focused on these problems. The author forwards a way of overcoming the main paradox of economic science — new value production in the process of fabrication and marketing of goods.

Keywords: economic theory, road map of economic science development, pricing paradox.

ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ

Возрождение планирования: уроки истории (политико-экономический дискурс)

Об авторах



МГУ имени М. В. Ломоносова
119991, г. Москва,
Ленинские горы, 1, стр. 46

Александр Бузгалин

доктор экономических наук, профессор
кафедры политической экономии
экономического факультета

buzgalin@mail.ru



Андрей Колганов

доктор экономических наук, профессор,
зав. лабораторией экономического
факультета

onaglo@mail.ru

Ключевые слова

планирование, опыт планирования в XX веке, экономика России, стратегия опережающего развития

Основные тезисы

- Народнохозяйственное планирование несводимо к прогнозированию и позволяет осуществлять прямое и косвенное средне- и долгосрочное регулирование экономики.
- Оно должно развиваться в современной смешанной рыночной экономике как система объективных экономических отношений, которые (1) в определенной мере ограничивают и направляют ее развитие и (2) выводят определенную часть экономики из-под действия рыночных регуляторов.
- На основе критического анализа опыта планирования в странах Азии и Европы, а также в СССР, авторы показывают, что этот способ координации может быть использован для решения стратегических проблем развития России.

Если оставить в стороне прогнозы и планирование на уровне фирмы, то окажется, что до недавнего време-

ни большинством современных исследователей планирование рассматривалось как некий малоактуальный феномен,

лежащий на периферии теорий и практик современной экономики, являющейся по определению рыночной и включающей лишь некоторые «провалы» рынка. Между тем опыт XX и начала нынешнего века показывает, что в реальной хозяйственной практике не только ушедшей в прошлое Мировой социалистической системы, но и большинства развитых и развивающихся стран присутствовал и присутствует объективный экономический феномен — планирование.

Более того, поиск новых моделей экономического развития, ставший еще более интенсивным после Мирового экономического и финансового кризиса, равно как и поиск механизмов модернизации российской экономики в рамках несырьевой модели развития — все это заставило многих ученых вновь заговорить о важности планирования в современной рыночной экономике (мы бы сказали точнее — экономике «позднего капитализма»¹⁾).

К систематизации видов планирования

Простейшая систематизация феноменов, которые мы можем без больших натяжек ассоциировать с понятием «планирование», может быть построена на основе известного системно-генетического метода²⁾, позволяющего отразить реальный процесс генезиса и развития некоторого феномена в системе категорий, разворачивающихся от абстрактного к конкретному. Но этому процессу, как

известно, должно предшествовать позитивное выделение хотя бы некоторых основных феноменов, которые потенциально могут принадлежать к данному категориальному полю. В нашем случае речь идет о том, чтобы начать с простого перечисления тех реальных практик, которые принято обозначать словом «планирование».

Сегодня планированием (ограничим наш анализ уровнем *национальных экономических систем*, не обращаясь ни к международным проектам, ни к практикам внутрифирменного и транснационального планирования) принято называть многие существенно различающиеся феномены. Если ранжировать по такому критерию, как мера ограничения рыночного саморегулирования, то можно будет выделить, как минимум, следующие подмножества *практик* планирования³⁾.

Во-первых, социально-экономические прогнозы. Они минимально воздействуют на рыночные параметры, лишь несколько ориентируя акторов экономики в возможных направлениях эволюции основных параметров национального хозяйства. Прогнозы разрабатываются почти во всех развитых (и не только) экономиках уже более полувека. В России прошедшая в 2014 г. волна скандально-сенсационного интереса к новому закону о планировании⁴⁾ была связана именно с этим феноменом: правительство обязывает разрабатывать прогнозы развития экономики, что, впрочем, оно делало и ранее (вспомним хотя бы печально

¹⁾ Понятие «поздний капитализм» вошло в научный оборот преимущественно со второй половины XX века, хотя появилось ранее. В своей работе «Глобальный капитал» [1] авторы показали, что это *такая стадия развития капиталистического способа производства, на которой дальнейший прогресс последнего возможен только за счет противоречивого включения в ткань социально-экономической жизни ростков посткапиталистических* (и, в частности, пострыночных, таких как, например, планирование) *отношений*. Наиболее близкая к авторской позиция представлена в работах Э. Мандела [2] и Ф. Джеймисона [3].

²⁾ В наиболее концентрированном виде его характеристика дана в статье Н. В. Хессина [4]. Эта работа в свою очередь опирается на широкий круг исследований в области диалектической логики советских марксистов-«шестидесятников», прежде всего Э. В. Ильенкова (см. напр. [5]).

³⁾ Подчеркнем еще раз: здесь и ниже авторы рассматривают только практики планирования в экономической сфере и на национальном уровне, не вторгаясь ни в сферы теории разработки программ, ни в область планирования технических и т. п. проектов, ни в сферы внутрифирменного планирования...

⁴⁾ Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/. Газета «Известия» отреагировала на этот абсолютно нейтральный документ, предполагающий исключительно некоторое упорядочивание прогнозирования, статьей с броским, но абсолютно неадекватным названием: «В России вводятся плановые „пятилетки“» (Известия, 02.07.2014. <http://izvestia.ru/news/573185>).

известную своей несбыточностью «Программу 2020»).

Продолжением традиций прогнозирования можно считать практики разного рода *форсайтов*⁵⁾. Если оставить в стороне частое использование этого слова для придания модной коннотации хорошо известным старым феноменам (тем же прогнозам, научно-техническим, образовательным и т. п. программам и просто посвященным видению будущего текстам), то для нас форсайт будет интересен прежде всего тем, что он делает акцент не на предсказание будущего, а на его «строительство», ориентирован на широкое использование «человеческого фактора» (широко применяются экспертные оценки) и открыт не только для специалистов, но и для широкого круга представителей общества и власти.

Во-вторых, государственные *индикативные планы*. Они не носят директивного характера, ограничиваясь, во-первых, установлением некоторых целевых ориентиров (индикаторов) и, во-вторых, системой средств их реализации. Последнее, однако, предполагает некоторое общественное вмешательство в процесс рыночного саморегулирования, ибо цели индикативных планов подкрепляются системой методов селективного регулирования экономики. Одной из функций индикативных планов является снижение неопределенности рыночной среды для частного сектора: информация индикативных планов является для него одним из источников представлений о долгосрочных перспективах экономики.

Сходную (с политико-экономической точки зрения) с индикативными планами природу имеют и государственные *программы* социально-экономического развития тех или иных сфер национальной экономики. Программы в ряде случаев можно рассматривать как подвиды индикативных планов. В иных случаях, наобо-

рот, программа может включать в себя как индикативный план, так и некоторые прямые меры государственного управления. Один из примеров «программ» в России — так называемые «приоритетные национальные проекты», курс на реализацию которых был объявлен в выступлении Президента 5 сентября 2005 г., лишь частично реализованные к настоящему времени; в развитых странах есть гораздо более успешные примеры программ развития наиболее значимых сфер — образования, здравоохранения и т. п.

В-третьих, с середины XX века планирование стало широко используемым именем для обозначения системного качества экономической системы «реального социализма» («*плановая экономика*»), что вполне объяснимо: эта экономика, действительно, была плановой. В рамках этой модели и теоретически, и практически планирование выступало как основной способ координации, в основном вытеснивший рыночное саморегулирование. В экономике «реального социализма», напомним, планирование было *директивным*, но не только: и прогнозы, и косвенные регуляторы, и программы — весь этот комплекс институтов присутствовал в советской экономике и экономике большинства других стран, принадлежавших к Мировой социалистической системе.

Для нашего исследования наибольший интерес представляют (1) *индикативное планирование* как переходное отношение, противоречиво соединяющее отношения непосредственно-общественного регулирования и саморегулирования экономики, обеспечивая косвенное воздействие и частичное ограничение рынка и (2) *планирование* как форма отношений координации, вытесняющих рыночное саморегулирование, и его генезис в смешанной экономике СССР периода НЭПа. Причины обращения именно к этим феноменам проста: в обоих случаях это были практики активного развития системы планового воздействия на рыночную в своей основе экономику, а именно такая хозяйственная система является в данном тексте предметом нашего исследования.

Более того, в обоих случаях с *чистой экономической точки зрения задачи*,

⁵⁾ Приведем одно из типичных определений Форсайта, данное Беном Мартином и приводимое А. Соколовым: это «систематические попытки оценить долгосрочные перспективы науки, технологий, экономики и общества, чтобы определить стратегические направления исследований и новые технологии, способные принести наибольшие социально-экономические блага» [6].



которые предполагалось решать с помощью планирования, были схожи: в исторически краткий период (20–25 лет) провести коренную структурную перестройку экономики, обеспечив преодоление существенного (на 1–2 технологических уклада, на 500–1000 % ВВП на душу населения) отставания национальной хозяйственной системы от наиболее развитых стран.

Существенно, что с социально-политической точки зрения эти практики были принципиально различны. Смешанная экономика СССР развивалась в рамках стратегии превращения России нэповской в Россию социалистическую при жестком ограничении власти и доходов капитала с перераспределением их в пользу общенационального развития под контролем бюрократии, тогда еще во многом представлявшей интересы трудящегося большинства населения. Социальная природа экономик «позднего капитализма» была существенно иной, хотя задачи, которые они решали при помощи индикативного планирования, и его механизмы были, повторим, сходны.

Индикативное регулирование: природа, причины развития и упадка

Начнем с примера едва ли не наиболее развитого индикативного планирования — послевоенной Франции. Этот опыт интересен тем, что показывает потенциальную возможность соединения планирования с (1) политической демократией и (2) социально-ориентированным модернизационным рывком.

Напомним, что в период 1950–1970-х годов в этой стране было реализовано 11 пятилетних планов. *Пятилетний план имеет силу государственного закона*, но не является, тем не менее, директивой. Для достижения поставленных целей государство, как мы уже отметили, использует комплекс экономических стимулов, создающих особые «правила игры» (мы их обозначим как *институты селективного регулирования*).

Особо выделим один из них — предоставление специальных премий, кредитов и гарантий при размещении займов, а также снижение ставки процен-

та по кредитам частным производителям, деятельность которых соответствует плановым рекомендациям, из специально созданного Фонда экономического и социального развития. Другим побудительным мотивом следовать плановым рекомендациям стали налоговые привилегии. Кроме того, фискальные привилегии предоставлялись на основе так называемых «квази-контрактов», представляющих собой письменное обязательство частных производителей выполнять плановые рекомендации. В них определялась общая ориентация данного предпринимателя на расширение своего производства и подтверждалось согласие производить определенную номенклатуру продукции [7, 8]. Эти планы предполагали некоторые «правила игры» (институты) для государственного сектора: объемы и направления государственных инвестиций, закупок и др. (подробнее об особенностях индикативного планирования во Франции см. [7, 8, 9, 10]. Последнее существенно, ибо предполагает формирование в национальной экономической системе подпространства, функционирующего и развивающегося (напомним, основная задача планов — структурная перестройка и модернизация экономики) не только по рыночным критериям и под воздействием не только рыночных регуляторов.

В Японии к мерам обеспечения эффективности индикативного планирования относятся не только количественные (через денежную и налоговую политику), но и *качественные механизмы влияния государства на частный бизнес*, готовность большей части бизнеса следовать целям, установленным планом (что обеспечивается избранием правительства и учетом долгосрочных интересов бизнеса в осуществляемой экономической политике), а также руководствоваться существенными и значимыми для японского бизнеса этическими нормами (см. [7, 11]). При этом, однако, многие показатели планов в Японии являлись не целями, а прогнозами (темпы роста экономики, инфляция, безработица и др.). Прямое воздействие правительство могло оказывать только на государственные расходы и налоги [12].

В Южной Корее технико-производственные и социально-политические параметры были существенно иными, чем у Франции или даже Японии (напомним, тогда Южная Корея была страной периферийного, зависимого от США капитализма с очень жестким авторитарным режимом), однако и там индикативное планирование использовалось как один из важных механизмов модернизации [13].

Примечательно, что при всех существенных различиях названных экономик институты планирования как такового в этих системах были весьма схожи и использовались для достижения во многом аналогичных (а именно, *модернизационных*) целей. При этом планирование в этих странах развивалось как система объективных экономических отношений, которые (1) в определенной мере ограничивали и направляли развитие экономики и (2) выводили определенную часть

последней из-под действия рыночных регуляторов.

Ниже приведены данные о динамике ВВП упомянутых стран в то время, когда они относительно широко использовали элементы планирования (см. табл. 1–7). Успешный опыт решения задач модернизации в этих странах является свидетельством того, что инструменты планирования могут быть использованы для решения задач форсированного развития современных смешанных экономик.

Приведенные данные свидетельствуют о хороших результатах использования плановых методов. Однако мы не забываем и о том, что в дальнейшем эти страны несколько уменьшили планификационную активность. Поэтому ограничимся констатацией лишь следующего тезиса: *успешное решение модернизационных задач на определенном этапе развития в таких странах, как Франция,*

Таблица 1

Динамика ВВП Франции в 1947–1997 гг.
Источник: составлено авторами на основе [6, с. 358]

Годы	Среднегодовые темпы роста ВВП, %	
	План	Факт
1947–1953	–	7,1
1954–1957	4,4	5,4
1958–1961	5,5	5,8
1962–1965	5,5	5,8
1966–1970	5,7	5,9
1971–1975	5,9	3,7
1976–1980	5,7	3,3
1981–1984	2,7–3,2	1,4
1985–1988	1,6–2,2	2,8
1989–1992	–	2,2
1993–1997	1,8–2,8	1,5

* *Примечание:* Данные приводятся по периодам, соответствующим одиннадцати планам, реализованным во Франции в 1947–1997 гг.



Таблица 2

Динамика ВВП Франции в 1951–1996 гг. в сравнении со странами ОЭСР

Источник: составлено авторами на основе [14, р. 354]

Страна/ группа стран	Среднегодовые темпы роста ВВП, %				
	1951–1960	1961–1970	1971–1980	1981–1990	1991–1996
Франция	4,8	5,5	4,0	2,4	1,2
ОЭСР	4,2	5,1	3,2	2,8	2,0

Таблица 3

Динамика ВВП Японии в 1956–1996 гг.

Источник: [11]

Годы	Среднегодовые темпы роста ВВП, %	
	План	Факт
1956–1960	5,0	8,7
1958–1962	6,5	9,9
1961–1970	7,2	10,7
1964–1968	8,1	10,6
1967–1971	8,2	10,2
1970–1975	10,6	5,9
1973–1978	9,4	4,2
1976–1980	6,0	5,7
1979–1985	5,7	5,2
1983–1990	4,0	3,8
1988–1992	3,7	4,8
1992–1996	3,5	0,1

* *Примечание:* Данные приводятся по периодам, соответствующим двенадцати планам, реализованным в Японии в 1956–1996 гг.

Таблица 4

Динамика ВВП Японии в 1960–1989 гг.

Источник: составлено авторами по данным The World Bank

Среднегодовые темпы роста ВВП, %	Годы			
	1960–1970	1970–1976	1980–1989	1965–1980
	10,5	5,3	4,0	6,6

Таблица 5

Сокращение различий в ВВП на душу населения
между Японией и США в 1950–1992 гг.
(в долл. США по ППС в ценах 1990 г.)
Источник: составлено авторами на основе [15]

Годы	Япония	США	В % от уровня США (США = 100 %)
1950	1 921	9 561	4,9
1975	11 344	16 284	69,7
1992	19 482	23 298	83,6

Таблица 6

Динамика ВВП в Южной Корее в 1962–1986 гг.
Источник: составлено авторами на основе [13]

Годы	Среднегодовые темпы роста ВВП, %				
	1962–1966	1967–1971	1972–1976	1977–1981	1982–1986
План	7,1	7,0	8,6	9,2	7,6
Факт	9,3	10,5	11,2	4,3	10,4

* *Примечание:* Данные приводятся по периодам, соответствующим первым пяти планам, реализованным в Южной Корее в 1962–1986 гг. В дополнение к данным таблицы отметим, что если в 1960-е гг. по ВВП на душу населения Южная Корея находилась в одном ряду с беднейшими странами Африки и Азии, то в 2004 г. страна вошла в группу стран, чей ВВП превышает 1 трлн долларов, и в 2014 г. находилась по показателю ВВП по ППС (\$1,786 трлн долл. США в ценах 2014 г.) на 14-м месте в мире (более подробные статистические данные см.: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ks.html>).

Таблица 7

Динамика индекса человеческого развития (ИЧР) в странах,
применявших методы индикативного планирования⁶⁾

Источник: составлено авторами по данным об ИЧР (Human development index, HDI), публикуемым в докладах о человеческом развитии (Human Development Report), издаваемых программой развития ООН (United Nations Development Programme — UNDP)

Страна	Значение ИЧР				Ранг по ИЧР		Среднегодовые темпы прироста ИЧР		Изменение ранга по ИЧР
	1980	1990	2000	2010	2010	2013	1980–2010	2000–2010	
Япония	0,768	0,814	0,855	0,884	11	17	0,47	0,33	+1
Южная Корея	0,616	0,725	0,815	0,877	12	15	1,18	0,74	+8
Франция	0,711	0,766	0,834	0,872	14	20	0,68	0,45	+5
Финляндия	0,745	0,782	0,825	0,871	16	24	0,52	0,54	–2



Япония и ряд других было обеспечено в рамках экономической политики, в которой индикативное планирование занимало важное место.

Эти ремарки позволяют предположить: несмотря на существенно различающиеся предпосылки, задачи возрождения национальной экономической системы и догоняющего развития можно решать и⁷⁾ при помощи индикативного планирования.

Здесь, однако, в полный рост встают, как минимум, два вопроса.

Во-первых, почему этот опыт завершился отказом от широкого использования методов косвенного (селективного) регулирования и индикативного планирования?

И, во-вторых, может ли вообще быть применен опыт полувековой давности в новых условиях — условиях глобализации, информатизации и т. п.⁸⁾

Прежде чем дать ответ на первый вопрос, заметим: отказа как такового не произошло — и Франция, и скандинавские страны, а также такие страны, как Китай, Индия, ряд государств Латиноамериканского континента (см. [17]) по-прежнему используют названные выше механизмы. Другое дело, что в большинстве случаев использоваться они стали в меньших масштабах и под другими именами. Впрочем, в той же Западной Европе крупные проекты в таких

сферах, как образование, наука, экология, инфраструктура реализуются при помощи индикативных планов и программ, только более децентрализованных и шире использующих потенциал регионов и институтов гражданского общества (к последнему, принципиально важному тренду, мы еще вернемся).

И все же некоторый откат в использовании и плановых механизмов, и термина «планирование» налицо. Причина последнего понятна и проста: если в 1960-е гг. планирование было категорией, ассоциировавшейся с программами освоения атомной энергии, космоса и т. п., то с 1990-х гг. оно стало ассоциироваться с «экономикой дефицита» и распадом «Мировой социалистической системы». Причина первого — сокращения масштабов использования плановых методов — сложнее, но и она довольно прозрачна. В условиях позднего капитализма экономическую стратегию в конечном итоге предопределяют интересы корпоративного капитала, ищущего ту или иную форму компромисса с большинством населения и государственной бюрократией. В исторических условиях резкого отставания национальной экономики определенная часть крупного национального капитала заинтересована в ускоренной модернизации, импульс которой позволяет к тому же консолидировать интересы такого капитала, большей части населения и государственного аппарата. Эта консолидация может принимать формы демократического консенсуса или авторитарного режима, но она «работает». По завершении модернизационного рывка национальный капитал обретает достаточный потенциал для того, чтобы выйти «на равных» в конкурентную глобальную среду. В результате он стремится отказаться от государственных ограничений, которые в рамках модернизационной стратегии заставляли капитал делиться (властью, прибылью) то ли с государственной бюрократией, концентрирующей ресурсы в отраслях прорыва, то ли с населением (с целью радикального повышения качества жизни и формирования «среднего класса»), то ли с теми и другими. С этого момента вопрос об использовании такой формы

⁶⁾ Индекс человеческого развития рассчитывается ООН с 1980 г. (доклады о человеческом развитии публикуются с 1990 г.), поэтому данные в таблице также приводятся, начиная с 1980 г., хотя в Японии, Франции и Южной Корее методы индикативного планирования начали применяться значительно раньше 1980 г.

⁷⁾ Авторы специально выделили это «и»: мы в данном тексте не рассматриваем вопрос о том, возможно ли решать эти задачи без помощи механизмов индикативного планирования и косвенного регулирования. Наша задача, напомним, гораздо уже: исследовать политико-экономическую природу планирования и указать на возможность использования этой формы в постсоветской России.

⁸⁾ Несколько забега вперед, заметим, что, например, авторы работы «Государство после этатизма: новые формы деятельности государства в эпоху либерализации» [16] подчеркивают, что такие явления, как глобализация и развитие новых технологий не приводят к отмене необходимости государственного регулирования, а создают новые запросы и возможности для участия государства в экономике.

как планирование переходит в плоскость «кто — кого»: бюрократия (возможно, в блоке с большинством населения) или капитал.

В Европе, Японии, Южной Корее и т. п. в 1990-е выиграл капитал. Впрочем, в странах с сильным гражданским обществом и значимым левым политическим флангом выигрыш на деле оказался гораздо меньше, чем на словах: торжество идеологии неолиберализма в риторике большинства экономистов-теоретиков в глобальном идейном пространстве в той же Франции вполне уживается с сохранением высокой роли государственных регулирующих мер (не говоря уже о Финляндии, где все последние годы осуществляется среднесрочное планирование).

Генезис планирования в СССР: уроки для XXI века

Учитывая, что опыт планирования в СССР был едва ли не самым богатым по набору форм и глубине противоречий, обеспечив, с одной стороны, развитие одной из двух мировых систем на протяжении семи десятилетий, а с другой — оказавшись одной из причин формирования экономики дефицита, которая в конечном счете ушла в прошлое вместе с этой системой планирования почти во всех странах, где она существовала, — нам представляется немаловажным коротко суммировать основные противоречия той системы планирования. В данном случае мы перейдем от эмпирически очевидного перечня некоторых феноменов, попадающих в категориальное поле «планирование», к историко-логическому развитию формы планомерности⁹⁾.

Взяв в качестве исторического образа плановую систему СССР как наиболее развитый и контрастный пример планирования, начнем с простого напоминания фактов.

Во-первых, директивное планирование в СССР *возникло отнюдь не сразу*, а лишь в конце 1920-х гг.

Во-вторых, оно *никогда не было «планированием из единого центра всех видов продукции»*. Этот миф был создан советологами (в первую очередь такими, как Хайек, Мизес и их последователями) более полувека назад для удобства критики: такая химера, действительно, не могла существовать. В реальности директивное планирование в его развитой форме было системой иерархического руководства экономическими процессами, охватывавшей на каждом уровне оптимизационными межотраслевыми моделями от нескольких тысяч до нескольких десятков тысяч параметров, причем не только по номенклатуре, но и в агрегированных стоимостных показателях.

В-третьих, централизованное планирование всегда сочеталось с определенной мерой *самостоятельности хозяйственных звеньев*¹⁰⁾. Кроме того, жесткость этой системы парировалась, с одной стороны, системой товарно-денежных отношений (в частности, хозрасчетом предприятий¹¹⁾), а с другой — встроенными механизмами ведомственности, местничества, блата и «ручного управления» (термин нынешней поры, к нему мы еще вернемся) со стороны партийно-государственного руководства.

Наконец, важно иметь в виду и *противоречивость результатов советского планирования*. К числу негативных в первую очередь следует отнести всесторонний дефицит (причем не только потребительских благ и услуг, но и многих средств производства) и итоговое вырождение, способствовавшее коллапсу всей системы «реального социализма». К числу позитивных — способность обеспечивать решение долгосрочных стратегических программ (напомним: это не только оборона и космос, но и создание совре-

⁹⁾ Последнее сделать тем легче, что почти 30 лет назад авторы уже предприняли такое исследование, показав противоречия этого генезиса, обусловившие как немалые позитивные достижения, так и бюрократические мутации этого нового способа координации, и его финальное вырождение (см. [18, 19]).

¹⁰⁾ Теория самостоятельности предприятий и их горизонтальных договоров как продолжения планирования была развита в работах Н. В. Хессина и авторов этого текста.

¹¹⁾ Об этом активно писали советские ученые полвека назад (см., напр., [20]), хотя ныне многие критики плановой экономической системы «забывают» этот важный аспект.



менной системы образования, фундаментальной науки и т. п.).

А теперь собственно *система форм в их историко-логической связи*¹²⁾.

Исходной формой прото-планирования в истории СССР стал всеобщий учет и контроль, о чем принято «забывать». Между тем за этой крайне противоречивой исторической формой скрыта теоретическая закономерность: что бы мы ни понимали под планированием, оно должно опираться на достоверную информационную базу, *открытость и прозрачность всех звеньев экономической системы*. Выражаясь современным языком — прозрачность всех форм экономической жизнедеятельности. Опыт СССР (во многом негативный), с одной стороны, и скандинавских стран — с другой, показывает, что эта предпосылка «работает» только при условии развитой демократии и массового включения в экономический процесс институтов гражданского общества (профсоюзов, союзов потребителей, экологических организаций, органов местного самоуправления, производственных советов предприятий и т. п.).

Снятием противоречий этой простейшей формы стала в СССР (абстрагируясь от периода Гражданской войны) созданная в 1920-е гг. *система селективного косвенного регулирования экономики, прогнозирования и даже программирования* (план ГОЭЛРО). Подчеркнем: система регулирования в смешанной экономике СССР эпохи Новой экономической политики (1922–1927 гг.) по своей социально-экономической форме была прообразом системы, сложившейся на десятилетие позднее в рамках «Нового курса» Рузвельта и на четверть века позднее в рамках социал-демократических моделей в Европейских (и в особенности в Скандинавских) странах.

Другое дело, что эта модель была именно прообразом. Она несла на себе мощный отпечаток первых экспериментов, проводившихся в стране, только выходявшей из двух кровопролитнейших и чудовишно разрушительных войн

(Первой мировой войны 1914–1918 гг. и Гражданской войны 1918–1922 гг.), в стране с разрушенной промышленной базой, массовым голодом, потерей профессиональных кадров и т. д. Поэтому по качеству материально-технической базы тогдашняя экономика СССР была крайне далека от европейских систем 1950–70-х гг. Существенно она отличалась и по политическому устройству. Однако, намеренно повторим, в том, что касается системы выстраивавшихся тогда отношений координации, *СССР 1920-х гг. во многом предвосхитил будущие североамериканские и западноевропейские модели планирования и регулирования смешанной экономики*.

Напомним, советские практики 20-х гг. включали:

- кратко- и долгосрочные *прогнозы* развития народного хозяйства;
- *индикативные параметры ожидаемого развития* («контрольные цифры») для важнейших предприятий государственного сектора, конкурировавшего тогда с частным;
- *программы* экономического развития важнейших сфер, главными из которых были программа качественного повышения культурного уровня населения («культурная революция») и программа технологического прорыва в ключевой в то время сфере производства — энергетике (план электрификации — ГОЭЛРО);
- *систему отношений селективного регулирования* государственного и частного секторов при помощи дифференцированных налогов, кредитов, государственных закупок, инвестиций и др. (то, что в настоящее время принято называть промышленной политикой).

Эти практики возникли, естественно, не на пустом месте: практики регулирования экономики в период Первой мировой войны в Европе, США, Российской империи дали немало и экономической теории. В свою очередь, советские практики 1920-х гг. и теоретические разра-

¹²⁾ Подробнее о диалектике исторического и логического в становлении и развитии противоречий планомерности см. в [19, 21].

ботки советских ученых того периода¹³⁾ в многом предвосхитили модели регулирования, появившиеся на Западе в период Великой депрессии 1929–1933 гг. и ряд последующих работ по проблемам планирования¹⁴⁾.

В дальнейшем развитии советского планирования на смену косвенным регуляторам и индикативным планам периода НЭПа пришли т. н. «сталинские пятилетки». С политико-экономической точки зрения эти изменения можно считать принципиально значимыми: главные пропорции и характер эволюции советской экономики с этого момента стали во все большей степени определяться не рыночным саморегулированием, а общегосударственными *директивными* (имевшими силу обязательного для исполнения закона) планами *Общеэкономического центра* (ОЭЦ).

Последний постепенно сложился в сложную систему государственных органов, включавшую высшие органы партийного руководства, Совет министров,

¹³⁾ Подробнее о дискуссиях по проблемам планирования в 1920-х гг. см. обобщение этого опыта см. в [19]. Основательный анализ достижений советской школы планирования и аргументы в пользу актуальности этого опыта для современного этапа развития представлены также в работе [23].

¹⁴⁾ Позволим себе существенное пояснение. На наш взгляд, было бы большой натяжкой считать, что все эти работы оказали сколько-нибудь значимое влияние на формирование, например, кейнсианства, включая особо важные в нашем контексте работы М. Калецкого (см. [24]). Кейнсианство как направление вообще имеет лишь общее идейное родство (акцент на необходимости активного государственного регулирования) с системой отношений селективного регулирования и программирования экономики. Первое обращено к проблемам воздействия на *агрегированные* параметры макроэкономической динамики (совокупный спрос, совокупное предложение, рост/спад ВВП, безработица). Второе — на регулирование *структуры* экономики, пропорций воспроизводства, и в этом смысле является прото-планированием, одной из первых форм новых отношений координации. Неслучайно, что и «Новый курс» Рузвельта сложился параллельно теории Кейнса, но никак не под ее влиянием. Кроме того, напомним, что в 1937 г. в США благодаря усилиям У. К. Митчелла начал выпускаться журнал «Плановое общество», а в 1944 г. К. Ландауэр опубликовал книгу «Теория национального экономического планирования», в которой обосновывалась сущность индикативного планирования, подчеркивалась его антикризисная направленность (подробнее об этом см. в упомянутой выше работе [7]).

Государственный комитет по планированию (Госплан), Государственный комитет по ценообразованию (Госкомцен), Государственный комитет по снабжению (Госснаб) и ряд других органов функционального управления плюс систему отраслевых министерств и органов регионального руководства экономикой. Через систему органов управления второго и третьего уровня задания ОЭЦ доводились до непосредственных исполнителей.

Модели планирования, структура органов ОЭЦ, круг обязательных для исполнения плановых заданий и косвенных регуляторов, равно как и мера развития все это время сохранявшихся товарно-денежных отношений существенно варьировались в разные периоды эволюции СССР. Рассматривая относительно стабильное состояние этой системы — период т. н. «развитого социализма» середины 1960–70-х гг. — можно зафиксировать, что к кругу обязательных плановых заданий тогда относились:

- показатели производства основных видов продукции стратегического назначения в натуральном выражении;
- объемы производства конечной продукции (в стоимостном измерении);
- цены на основные виды изделий и правила ценообразования в сфере договорных (горизонтальных) отношений между предприятиями;
- показатели качества;
- показатели снабжения стратегическими ресурсами;
- нормы рентабельности;
- государственные инвестиции;
- социальные показатели и др.

Существенно, что *круг обязательных заданий в этот период не превышал половины укрупненной номенклатуры производства*. Более половины изделий (промежуточная продукция и др.) производилась на основе прямых договоров предприятий, регулировавшихся определенными правилами. Для руководства предприятий были значимы как директивные задания, так и коммерческие результаты (от последних зависел размер примерно 20–30 % дохода работников, большая часть фондов



социального развития коллектива, децентрализованные инвестиции и т. п.).

О достоинствах и недостатках советской системы планирования были написаны многие сотни работ¹⁵⁾, при этом оценки большинства экономистов последних двух-трех десятилетий были в целом негативными. Последнее, впрочем, не означает, что это мнение сохранится вечно. Наша задача, в любом случае, состоит лишь в том, чтобы выделить существующие и воспроизводимые в успешно развивающихся современных экономических системах и/или объективно возможные и эффективные (хотя и не присутствующие в современных экономах) позитивные практики планирования, существовавшего в советской системе.

При этом одним из самых сложных окажется вопрос: а чем собственно было планирование, ставшее в середине XX в. основным способом регулирования пропорций и экономического развития в странах «реального социализма» и игравшее большую роль в развитии капиталистических стран? Ответ на этот вопрос

выводит нас за рамки того краткого историко-эмпирического обзора, из которого мы вывели ключевой вопрос этого текста: *что есть планирование в современной экономике с теоретической точки зрения?*

На наш взгляд, существенным выводом в результате проведенного анализа может быть «лишь» утверждение: *система отношений селективного регулирования экономики при помощи косвенных воздействий, интегрированных с государственными заказами и инвестициями в рамках кратко-, средне- и долгосрочных стратегий, нацеленных на изменение системы пропорций (например, обеспечение приоритетного развития наиболее прогрессивных отраслей и/или социальной ориентации производства), с начала XX в. стала неотъемлемой частью экономического развития.* Эти отношения в разной мере развиты в разных национальных системах, но в мировом хозяйстве присутствуют в той или иной мере практически постоянно. Это можно считать *закономерностью позднекапиталистической экономики.*

Литература

1. Бузгалин А. В., Колганов А. И. Глобальный капитал. В 2-х тт. Т. 2.: Теория. Глобальная гегемония капитала и ее пределы («Капитал» re-loaded). Издание 3-е, испр. и суш. доп. М.: Ленанд/URSS, 2015
2. Mandel E. Late Capitalism. L.: Verso, 1975.
3. Jameson F. Postmodernism, or, The Cultural Logic of Late Capitalism. Durham: Duke University Press, 1991.
4. Хессин Н. В. Об историко-генетическом подходе к исследованию системы производственных отношений социализма // Экономические науки. 1975. № 6.
5. Ильенков Э. В. Диалектическая логика. (1-е изд.: М., 1974; 2-е изд.: М., 1984.)
6. Соколов А. В. Форсайт: взгляд в будущее // Форсайт. 2007. Т. 1. № 1. С. 10.
7. Андриюшкевич О. А. Индикативное планирование в экономиках разного типа // Капитал страны: федеральное интернет-издание. 23.01.2012. <http://kapital-rus.ru/articles/article/199716/>
8. Морозова Н. И. Индикативное планирование: теоретический и практический опыт развитых стран // Управление экономическими системами. 2011. № 4. <http://www.uecs.ru/uecs-28-282011/item/402-2011-04-25-08-47-52>
9. Rosser J. B., Rosser M. V. Whither indicative planning, the case of France // Comparative Economics in a Transforming World Economy. 2004. P. 179–201.
10. Cazes B. Indicative Planning in France // Journal of Comparative Economics. 1990. V. 14. Iss. 4. P. 607–619.
11. Хлынов В. Общегосударственное планирование рыночной экономики: опыт Японии // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 8.

¹⁵⁾ Обзор основных из них дан в коллективной монографии [25].

12. *Sato K.* Indicative Planning in Japan // *Journal of Comparative Economics*. 1990. V. 14, No. 4., p. 635–641.
13. *Kuznets P.* Indicative planning in Korea // *Journal of Comparative Economics*. 1990. V. 14. Iss. 4. P. 657–676.
14. *Gregory P.* and *Stuart R.* Comparing Economic Systems in the Twenty-First Century. 7th Edition. South-Western College Publications, 2003.
15. *Maddison A.* Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1–2008 AD. http://www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_02–2010.xls (Дата обращения: 08.04.2015 г.)
16. The state after statism: New state activities in the age of liberalization / J. Levy (ed.). Cambridge, MA: Harvard University Press, 2006.
17. *Balassa B.* Indicative planning in developing countries // *Journal of Comparative Economics*. 1990. V. 14. Iss. 4. P. 560–574.
18. *Бузгалин А. В.* Противоречия самоуправления, централизма и самостоятельности в плановом хозяйстве. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1988.
19. *Колганов А. И.* Путь к социализму: трагедия и подвиг. М.: Экономика, 1990.
20. *Дзарасов С. С.* Экономические методы управления. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1969.
21. *Бузгалин А., Колганов А., Шухтин А.* Становление планомерной организации социалистического производства. Томск: Издательство Томского государственного университета, 1985.
22. Каким быть плану: дискуссии 20-х годов. Статьи и современный комментарий / Сост. Э. Б. Корицкий. Л.: Лениздат, 1989.
23. *Посель-Коновалова И.* Возрождение планирования в контексте глобализации // *Мировая экономика на пороге нового тысячелетия: доклады участников международной научно-практической конференции* / Санкт-Петербургский государственный университет (1 марта 2003 г.) / Под ред. С. Ф. Сутырина и Н. П. Кузнецовой. СПб.: ОЦЭиМ, 2003. С. 84–97.
24. *Kalecki M.* Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933–1970. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.
25. СССР: незавершенный проект / Под ред. А. В. Бузгалина. М.: Ленанд/URSS, 2012.

References

1. *Buzgalin A. V., Kolganov A. I.* Global capital. In 2 vols. V. 2. Theory. Global hegemony of capital and its limits (Capital re-loaded). 3rd edition, revised and enlarged. М.: Lenand/URSS, 2015.
 2. *Mandel, E.* Late Capitalism. L.: Verso, 1975.
 3. *Jameson F.* Postmodernism, or, The Cultural Logic of Late Capitalism. Durham: Duke University Press, 1991.
 4. *Hessin N. V.* On the historical and genetic approach to the study of the system of production relations of socialism // *Economic science*. 1975. No. 6.
 5. *Ilyenkov E. V.* Dialectical logic. (1st ed. М., 1974; 2nd ed. М., 1984).
 6. *Sokolov A. V.* Foresight: a look into the future // *Foresight*. 2007. V. 1. No. 1. P. 10.
 7. *Andryushkevich O. A.* Indicative planning in the economies of different type // the Capital of the country: Federal Internet edition. 23.01.2012. Available at: <http://kapital-rus.ru/articles/article/199716/>
 8. *Morozova N. I.* Indicative planning: theoretical and practical experience of developed countries // *Management of economic systems*. 2011. No. 4. Available at: <http://www.uecs.ru/uecs-28–282011/item/402–2011–04–25–08–47–52>
 9. *Rosser J. B., Rosser M. V.* Whither indicative planning, the case of France // *Comparative Economics in a Transforming World Economy*. 2004. P. 179–201.
 10. *Cazes B.* Indicative Planning in France // *Journal of Comparative Economics*. 1990. V. 14. Iss. 4. P. 607–619.
 11. *Hlynov V.* State planning to market economy: experience of Japan // *World economy and international relations*. 2000. No. 8.
 12. *Sato K.* Indicative Planning in Japan // *Journal of Comparative Economics*. 1990. V. 14. No. 4. P. 635–641.
-

13. *Kuznets P.* Indicative planning in Korea // *Journal of Comparative Economics*. 1990. V. 14. Iss. 4. P. 657–676.
14. *Gregory P. and Stuart R.* Comparing Economic System in the Twenty-First Century. 7th Edition. South-Western College Publications, 2003.
15. *Maddison A.* Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1–2008 AD. Available at: [http:// www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_02–2010.xls](http://www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_02–2010.xls) (Reference date: 08.04.2015)
16. *The state after statism: New state activities in the age of liberalization* / J. Levy (ed.). Cambridge, MA: Harvard University Press, 2006.
17. *Balassa B.* Indicative planning in developing countries // *Journal of Comparative Economics*. 1990. V. 14. Iss. 4. P. 560–574.
18. *Buzgalin A. V.* The contradictions of government, centralism and autonomy in a planned economy. M.: Moscow University Press, 1988.
19. *Kolganov A. I.* The path to socialism: the tragedy and heroism. M.: Ekonomika, 1990.
20. *Dzarusov S. S.* Economic methods of management. M.: Moscow University Press, 1969.
21. *Buzgalin A., Kolganov A., Shuhtin A.* Formation of the planned organization of socialist production. Tomsk: Tomsk State University Press, 1985.
22. What plan have to be: discussions of 20s. Articles and modern commentary / Comp. E. B. Koritskii. L.: Lenizdat, 1989.
23. *Peaucelle-Konovalova I.* The revival of planning in the context of globalization // *World economy on the threshold of the new millennium: the reports of the participants of the international scientific-practical conference* / Saint-Petersburg State University (March 1, 2003) / Ed. by S. F. Su-tyrin and N. P. Kuznetsova. SPb.: OTsEiM, 2003, pp 84–97.
24. *Kalecki M.* Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933–1970. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.
25. *USSR: the unfinished project* / Ed. by A. V. Buzgalin. M.: Lenand/URSS, 2012.



Бузгалин А. В., Колганов А. И.

Глобальный капитал (В 2-х томах.)

Двухтомная монография подводит итог сотням публикаций известных авторов, профессоров Московского государственного университета, чьи работы переведены на многие языки мира. Она критически наследует метод и теорию «Капитала» К. Маркса и раскрывает анатомию современной глобальной капиталистической экономики.

Книга предназначена для исследователей, преподавателей и студентов, работающих в области социальных наук, всех интересующихся теорией глобального социально-экономического развития.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

Управление промышленностью: базовые принципы и текущее состояние

Об авторе



Олег Сухарев

*доктор экономических наук,
профессор, заведующий сектором
институционального анализа экономической динамики*

*Институт экономики РАН
117218, г. Москва,
Нахимовский пр-т, 32*

o.sukharev@list.ru

Ключевые слова

промышленность, принципы развития, инвестиции, технологии

Основные тезисы

- Стратегия опережающего развития для России — это поиск «эффективного» сочетания между стимулированием инноваций и воссозданием классических (консервативных) производств, что само по себе создаст дополнительный спрос на новые технологии.
- Вопросы, связанные с загрузкой людей, выходят на первый план, причем аспект развития творчества, умственных способностей, обучения становится центральным при стратегическом планировании развития экономики в целом и отдельной промышленной фирмы или корпорации.
- Рост инвестиций в основной капитал в 2000-е годы был направлен на воспроизведение высокого в количественном отношении общего темпа роста, но качество структуры промышленности и эффективность функционирования промышленных организаций сокращались.

Общесистемные свойства развития промышленности: принципы управления

Современная промышленная система характеризуется не только сугубо производственными секторами, промышленными

предприятиями, производственными линиями, но включает ряд инфраструктурных элементов, которые сегодня создают базу развития промышленности. Речь идет о научных лабораториях, обеспечивающих высокий уровень НИОКР,

внедряемых в производство, специальных научно-исследовательских подразделений корпораций. За последние четверть века в мире происходили два фундаментальных изменения промышленной системы:

- 1) реконструкция отраслевой структуры с изменением долевого соотношения влияния различных секторов на создание общего продукта в промышленности;
- 2) повышение значимости научных работ, опытно-конструкторских работ, с изменением структуры добавленной стоимости в сторону повышения доли наукоемкого результата, а также повышение интенсивности обновления фондовой базы промышленности и интенсивности различного вида инноваций.

Рассмотрение промышленности как системы требует соблюдения определенной логики экономического анализа. Представляется, что наиболее адекватную логику анализа составит принцип «противохода», то есть одновременное движение по противоположно направленным на встречу друг другу векторам.

Первый вектор — указывает направление идентификации состояния промышленности и ее секторов, необходимость анализа закономерностей развития промышленной системы и ее инфраструктуры с последующим выявлением основных факторов развития промышленности (фонды, техника, технологии, кадры, потребности).

Второй вектор — определяет искомую (желательную), потребную динамику развития промышленных секторов или задает цели промышленного развития (включая промышленную политику), оценку структуры и уровня конкурентоспособности. Встречное движение по указанным векторам позволяет прийти к прогнозу развития промышленной системы в целом и ее секторов, скорректировать государственные мероприятия промышленной и структурной политики. Более того, подобная методология позволяет оценить достижимость целей развития по уровню техники, технологии, кадрам, конкурентоспособности изделий и продуктов, следовательно

но, скорректировать их, придав им более адекватное содержание.

Реализация данного «движения» требует учета следующих основных принципов функционирования промышленной системы. Выделим две группы принципов управления: прикладные принципы, или принципы конкретных управленческих решений и теоретические принципы, составляющие общий набор позиций-требований к управлению практически любой системой. Введем эти две группы, начав с так называемых прикладных принципов и перейдя к теоретическим принципам. Практики-промышленники более восприимчивы к раз первую группу, нежели вторую. Этим и обусловлено расположение данных групп.

Принцип № 1. Выраженная структурная иерархия функций, задач и ресурсов для их выполнения, четкое разделение и увязывание задач развития.

Принцип № 2. Планирование рубежных показателей.

Принцип № 3. Состязательность организаций (как в научно-технической, так и в производственной сфере, работа в альтернативных технических направлениях с формированием рынков).

Принцип № 4. Системный подход к решению проблем научно-технического и ресурсного обеспечения (для формирования всей технологической цепочки).

Принцип № 5. Специализация (на конкретных научно-технических направлениях при необходимой диверсификации производства и тематики поисковых работ).

Принцип № 6. Замещение импорта (программы по номенклатуре с созданием мотивации для частного сектора).

Принцип № 7. Планирование, учет и контроль (разработка программ, прогнозов развития, каталогов продукции, маркетинговые исследования состояния отрасли, экспертиза НИОКР, обработка информации о технико-экономической деятельности).

Приведенные выше принципы могут рассматриваться в качестве управленческих принципов-решений. Однако теория управления должна обеспечить исходные принципы при решении проблем

управления системой любого уровня сложности. В качестве таких основных принципов управления сформулируем следующие позиции, из которых, если внимательно посмотреть, вытекают «прикладные принципы». Теоретическая группа принципов включает, как минимум, следующие позиции:

1. Адаптивности и адекватности (принцип «2-А»).
2. Возвратности мер промышленной политики.
3. Коррекции управления.
4. Проектной окупаемости.
5. Безопасности.
6. Институционального обеспечения промышленной политики.
7. Обоснования целей.
8. Определения области приложения усилий (оценка ресурсов).
9. Функциональной полноты (преодоление дисфункции системы).
10. Необходимого разнообразия инструментов, позволяющих достичь целей.
11. Необходимого восприятия реализуемых мероприятий агентами системы.
12. Устойчивости к изменениям управляемой системы.
13. Монетарного (финансового) обеспечения.
14. Принцип преодоления «3-Д» — деиндустриализации, деквалификации и дисфункции базовых институтов и управления.
15. Принцип «технологичности» системы.

Конечно, порядок расположения позиции никак не связан со значимостью позиции, так как все они важны с точки зрения обеспечения эффективного управления.

Остановимся подробнее на двух последних принципах.

Деиндустриализация — процесс, когда производство не просто сокращается или дает меньший выпуск, а когда оно становится более примитивным, теряет свой технологический уровень, разрушается производственная инфраструктура, сокращаются фонды, снижается уровень

механизации и автоматизации, общий технологический уровень, сложность производственных операций, сокращается интеллектуальная основа производства.

Характеристика деиндустриализации включает:

- сокращение технологического уровня и глубины переработки исходного сырья, оснащенности производственных системы, станочного парка, оборудования и приспособлений;
- сокращение уровня механизации, автоматизации производства, гибких непрерывных линий производства, сложности операций, снижение и качества техники и технологий, утрата навыков и умения производить;
- рост деквалификации труда (снижение квалификационного уровня) персонала, утрата рабочих профессий;
- рост числа импортных комплектующих, узлов и деталей машин в объеме деталей машин на изделие отечественного производства;
- дисфункцию основных институтов и системы управления (на разных уровнях). Дисфункция системы управления означает провалы в области базовых функций управления: планирования, организации, мотивации, контроля и координации на различных сегментах управляемой системы.

Описать процесс деиндустриализации, как и индустриализации, экономической системы можно с помощью следующих базовых параметров, характеризующих технологичность промышленности:

- затрат на разработку изделия;
- времени разработки;
- времени полезной жизни разработки (изделия);
- длительности времени индустриальной системы до принципиальных ее изменений;
- сложности технологических операций.

При деиндустриализации затраты на разработку, время разработки, время полезной жизни разработки и длительность до кардинального изменения существенно (иногда резко) возрастают. Сложность



технологических операций — сокращается. При индустриализации, при прочих равных, наблюдается противоположная динамика указанных параметров.

Состояние дисфункции связано с тем, что управляемая — создаваемая, проектируемая система, должна выполнять необходимые функции, причем в некотором объеме и определенного качества. Собственно, набор таких функций и представляет собой организацию всех аспектов хозяйственной жизни данной системы. Если эти функции не выполняются, либо теряются (иногда безвозвратно), либо же исполняются не на должном, желательном уровне, а тем более наблюдаются сбои в функционировании отдельных подсистем, правовых ограничений — возникает дисфункция, которая связана с проявлением заведомо более низкой эффективности и системного качества системы. В таком случае адаптивность системы много ниже (см. табл. 1) в силу наличия дисфункции,

которую можно задать по семи группам параметров.

Нужно отметить, что не всегда адаптивность при дисфункции будет низкой. Проблема управления состоит в том, что при дисфункции многих элементов управляемой системы они приспосабливаются друг к другу, при этом общая адаптивность может быть совсем не низкой исходя из чистого определения адаптации как приспособления.

Безусловно, основополагающим принципом развития промышленности является «принцип технологичности».

Под технологичностью экономической системы, в частности промышленности, будем понимать совокупность свойств элементов этой системы, определяющих ее способность осуществлять оптимальные (минимальные) затраты производства, эксплуатации и ремонта при необходимых параметрах качества, объеме выпуска, потребления и условий развития.

Таблица 1

Представление о дисфункции по семи группам характеристик системы института, управления

Источник: составлено автором

№	Характеристика института	Адаптивная эффективность (верхняя точка)	Дисфункция системы (нижняя точка адаптивной эффективности)
1	Цель существования	Обозначена и долгосрочна, взаимосвязана с другими целями	Расплывчата и краткосрочна, либо имеет подчиненное или вынужденное значение
2	Область приложения	Стабильна	Нестабильна
3	Функциональное наполнение	Высокий функциональный потенциал при строго определенном наборе функций	Функциональный потенциал низкий или падает при спонтанно варьирующемся наборе функций
4	Срок до изменения	Значительный	Короткий, либо перманентное изменение
5	Издержки действия	Приемлемые, относительно невысокие	Неприемлемо высокие
6	Степень отторжения	Низкая	Высокая
7	Устойчивость к мутации	Высокая	Низкая

Технологичность экономической системы имеет количественную и качественную стороны измерения. Показатель технологичности хозяйственной системы — это количественная характеристика функционирования системы. Уровень технологичности — это относительный показатель, определяемый соотношением фактической величины технологичности системы и некоей базовой величины, либо принятой за базовую величину.

Очень важным понятием является понятие «обеспечение технологичности» экономической системы, под которым, на мой взгляд, следует понимать совокупность инструментов, направленных на обеспечение необходимых функций системы, преодоление (снижение) ее степени дисфункциональности. Иными словами, речь идет о комплексе мероприятий по управлению системой, даже можно сказать, мероприятий, повышающих управляемость системы.

Технологичность, по сути, выражается в прямом снижении затрат на функционирование экономической системы плюс к этому затраты на использование методов их снижения, включая и трансакционные издержки. Вторая группа количественных оценок должна учитывать организационную, управленческую эффективность системы, адаптивность, гибкость, мобильность, степень диверсификации, уровень специализации и концентрации, а также автономности системы.

Любая система существует, принося определенную полезность, выполняя необходимые, возложенные именно на эту систему функции. Полезность системы является сложным понятием, она с трудом поддается измерению. Однако формально введя это понятие можно обозначить такой показатель, как удельная трудоемкость системы T_t , определяемая отношением технологической (операциональной) трудоемкости всех процессов, происходящих в системе T_o , к величине ее общей полезности P . Тогда это записывается в таком виде: $T_t = T_o / P$. Специализация системы является важным показателем направленности научно-технического прогресса системы, траектории ее развития и роста. Уровень специализации экономической

системы любой сложности можно представить в виде отношения объема выпуска по основному виду деятельности к общей величине выпуска, а уровень диверсификации как отношение суммы трудоемкости каждого направления деятельности, умноженной на удельный вес направления в общей деятельности к общему результату (выпуску) функционирования экономической системы.

Промышленная система развивается и обеспечивает свою технологичность на основе создаваемой техники. Свойства технических систем, принципы их эволюции во многом переносятся на промышленную систему в целом. Здесь важны следующие принципы:

- закономерного совершенствования и очевидного улучшения режима функционирования (на основе физических и инженерных законов);
- «исправляющего решения», отменяющего режим предыдущего функционирования;
- изменчивости закономерностей в технике (в результате технологического прогресса, например, изменение закона Мура, однако, это справедливо далеко не для всех открытых базовых закономерностей);
- инерционной реакции на вводимые правительственные воздействия (откуда возникают лаги последствий, отсутствует моментальная реакция);
- отсутствия прямой связи между технологичностью и «ключевыми параметрами конкурентоспособности» производства, когда достичь этих параметров может низкотехнологичная система, при этом соотношение «цена/качество» будет примерно соблюдено, несмотря на низкую (иногда крайне низкую) технологичность.

Учитывая эти имманентные свойства технических систем, необходимо обеспечить приток имеющегося в системе ресурса не только под так называемые «прорывные» научно-технические результаты (не только озаботиться приоритетами, что само по себе полезно), но и стимулировать приток ресурса в функционирование ставших стереотипными производств, так



как без этой производственно-аппаратной базы развитие прорывных направлений будет затруднительным и ресурс будет потрачен напрасно. Уже сейчас с точки зрения практики управления можно говорить о такой неэффективности вложения ресурсов в развитие нанотехнологий в России. К тому же на теоретическом уровне в ряде ранних работ автора также показан эффект необходимого ресурсообеспечения так называемых консервативных, а не новаторских производств. Вся проблема будет сводиться к тому, как распределить этот ресурс. Однако задача распределения и должна составить подлинную научную задачу структурной модификации российской экономики.

Стратегия опережающего развития для России — это по сути поиск «эффективного» сочетания между стимулированием инноваций и воссозданием классических (консервативных) производств, что само по себе создаст дополнительный спрос на новые технологии. При этом инвестиционная политика должна обеспечивать секторы возрастающей отдачи дополнительным ресурсом, осуществить активизацию на рынке изобретений (российская патентная база) и режима технологической конкуренции, позволяющей перекрывать возникновение новых технологий у конкурентов на уровне корпораций. Ограничением для подоб-

ных решений является текущее состояние промышленной системы, точная оценка которого предопределяет возможность в решении указанных задач.

Ситуация в российской и мировой промышленности 1990–2015 гг.

Применяемые в России на протяжении 1990-х и 2000-х гг. меры экономической политики не отвечали принципу «2-А» (принцип «2-А» означает, что экономическая система должна испытывать адекватные управленческие воздействия (решения) и проявлять высокую адаптивность), поскольку ухудшали состояние обрабатывающих производств, усиливая уровень деиндустриализации российской экономики. Эффект ригидности экономической структуры к различным методам воздействия на нее отражает рис. 1, где показана доля топливной промышленности и машиностроения в общем объеме промышленного производства в России в период 2000–2014 гг.

Эффект ригидности и говорит о нереализованности принципа «2-А» — отсутствия должной адекватности применяемых методов. Задача выправления структуры экономики и промышленности не решена, и адаптация экономической системы такова, что все элементы подстраиваются под данную структуру и, более того, не дают ей измениться. Приспособление выполняет функцию

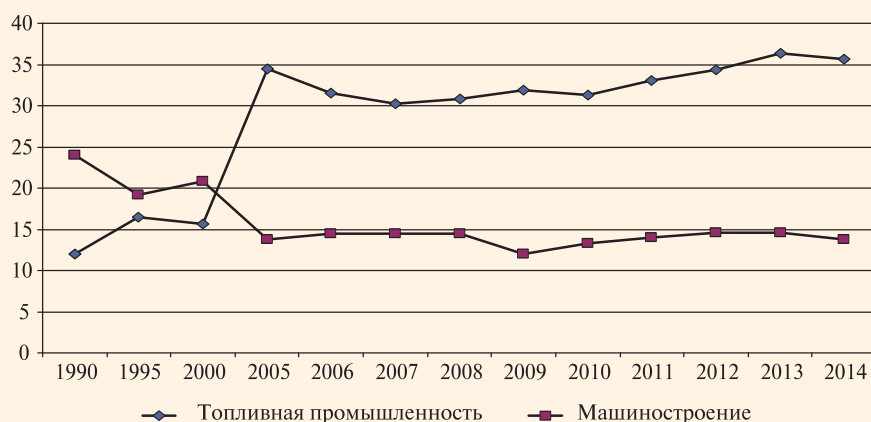


Рис. 1. Доля топливной промышленности и машиностроения в общем объеме производства РФ, 2000–2014 гг., %

Источник: составлено автором

институционализации данной структуры. Более того, когда приведенная структура экономики окрепла, продолжался (в силу наличия этой структуры) процесс деиндустриализации экономики.

Нужно отличать деиндустриализацию, вызванную высоким технологическим уровнем производств и сводимую к сокращению доли производства в общем объеме производимого продукта в стране, когда сектор услуг становится доминирующим (западная версия), и деиндустриализацию как процесс примитивизации технологий, изделий, инфраструктуры, что приводит только к деградации производств (российская версия). Более того, при деиндустриализации наблюдается эффект потери квалификации рабочей силы, что называется деквалификацией труда, а общий суммарный эффект получил наименование, согласно предложению автора, еще в 2008–2010 гг. «эффекта 2-Д». Кроме того, если добавить к этим эффектам — дисфункцию управления промышленностью и экономикой, то вырисовывается эффект «3-Д» — деиндустриализация, деквалификация и дисфункция управления.

В мировой экономике промышленная система демонстрировала совершенно иные закономерности изменений, охватываемые тремя направлениями:

- 1) сокращалось число занятого населения в промышленном производстве, при одновременном росте уровня автоматизации и использования современной техники, повышении квалификации рабочей силы, и даже сокращении станочного парка при росте производительности станков, улучшении их характеристик и применении робототехники;
- 2) произошла реструктуризация промышленного производства, снизилась доля промышленности в ВВП (хотя для стран: Китая, Индии, Индонезии, ЮАР, Мексики эта доля существенно возросла) в пользу транзакционных секторов;
- 3) возросла интенсивность инновационного процесса и сократилось время смены новых поколений наукоемкой продукции и средств производства.

К тому же в структуре промышленности происходили весьма ощутимые изменения, связанные с повышением доли наукоемких секторов, существенным возрастанием значения энергоресурсосбережения. При этом доля затрат на добычу полезных ископаемых сокращалась для большинства высокоразвитых стран — и только в России этот показатель существенно возрастал за указанный период, делая даже добычу ископаемых неэффективной. Страны-лидеры экономического развития применительно к промышленным системам инициировали постановку и решение проблем безотходности и «безлюдности» технологий. Тем самым ставится и решается проблема стабильности экологических систем и выживания человеческой цивилизации с применением всеобщей автоматизации производства. Вопросы, связанные с загрузкой людей, при этом выходят на первый план, причем аспект развития творчества, умственных способностей, обучения становится центральным при стратегическом планировании развития экономики в целом и отдельной промышленной фирмы или корпорации.

Конкурентоспособность инноваций в развитой (технологичной) промышленной системе достигается, когда:

- экономика восприимчива к инновациям и порождает новые комбинации;
- имеется «критическая масса» новаторов;
- низкие затраты демонстрируют институты, ответственные за возникновение инноваций и развитие техники и технологий;
- частный сектор финансирует НИОКР в существенном для экономики объеме и осознает значимость подобных инвестиций как важнейшего конкурентного фактора;
- образовательная система и прикладная наука связаны с производством;
- высока доля ученых и инженерно-технических работников в составе рабочей силы;



- высокая доля зарегистрированных, а также реализованных патентов и авторских свидетельств, имеющих международную защиту;
- банковский сектор кредитует НИОКР и новые производства.

Работа же банковского сектора России, по существу «перераспределительная», укрепляла позиции «торговой» экономики, замкнутой на импортную инфраструктуру и экспортные сырьевые производства. Такой дисфункциональный элемент является потенциальным источником экономического кризиса, а не развития промышленной системы. Институты организованы так, что фактически блокируется появление «новаторов».

Банки предоставляют кредиты в зависимости от величины валовой прибыли, равномерности месячного оборота и под двойной залог, обычно имущественный. Однако именно инновационные фирмы не могут выполнить ни одно из названных условий. Банки фактически страхуют себя от рисков, не хотят рисковать и стремятся сохранить высокую рентабельность своих транзакций. Создание специальных институтов развития и страхования рисков, конечно, смягчает проблему, но не может ее решить, поскольку общий объем ресурса и его распределение между старыми и новыми технологиями, между «новаторами» и «консерваторами» неосновательно.

Данные по рентабельности секторов промышленности демонстрируют, что на протяжении 2000–2008 гг. и далее до 2014 г. рентабельность производственных секторов либо не повышалась, либо, в среднем, несколько снизилась. Обращает на себя внимание наличие периода, когда рентабельность отраслей внутреннего рынка планомерно сокращается (при росте внутренних инвестиций), а в экспортных отраслях — немного растет, но замедляющимся темпом. Важно отметить, что рентабельность, например лесопромышленного комплекса, планомерно снижалась. Хотя именно лесопромышленный комплекс может стать моделью-полигоном при апробации решений по модернизации экономики, поскольку сырьевая ориентация этого комплекса очевидна,

уровень переработки и технологической оснащенности деревоперерабатывающих производств довольно низкий, во всяком случае довольно отсталый. В связи с этим, разрабатывая комплекс мероприятий по инновациям в этой сфере и поставив цель снижения экспорта необработанной древесины и импорта готовых изделий, можно получить модель модернизации этого сырьевого комплекса, получив результаты, перенести их в какой-то части на решение общеэкономических задач управления структурными изменениями. Однако такая идея оказалась невостребованной вплоть до 2015 г., и прогресса, что она будет оценена, пока не видно.

Как видно из рис. 2, объем производства (а) и основных фондов промышленности (б) не достигли уровня 1990 г.

Сопоставляя графики рис. 2, не трудно оценить фондоотдачу (отношение объема производства к основным фондам промышленности), которая снижалась в период с 1990 по 1998 гг. с 0,97 до 0,382, в 2000 г. возросла до 0,74, но оставалась меньше единицы. Начиная с 2001 г. и по 2014 г. включительно, фондоотдача превышает единицу — в среднем возрастая с 1,24 в 2001 г. до 1,6 в 2008 г., затем в 2009 г., снизившись до 1,09, и снижаясь с 1,25 в 2011 г. до 1,1 в 2014 г. Иными словами, кризисный 2009 год отбросил промышленность России по фондоотдаче на уровень 1998–2000 гг. (см. рис. 3).

Таким образом, хождение экономики РФ в рецессию 2012–2015 гг. сопровождалось снижением фондоотдачи, что отражает рис. 4 (а — индекс изменения фондовооруженности, б — фондоотдачи).

Степень износа основных фондов в обрабатывающем секторе составляет 47 %, в добывающем секторе промышленности — 53 %, что говорит о высокой изношенности и устаревании фондов промышленности.

Нужно отметить, что объем инновационных товаров в промышленности увеличился за 2005–2013 гг. почти в 2 раза, с наилучшим результатом по обрабатывающему производству (см. рис. 5).

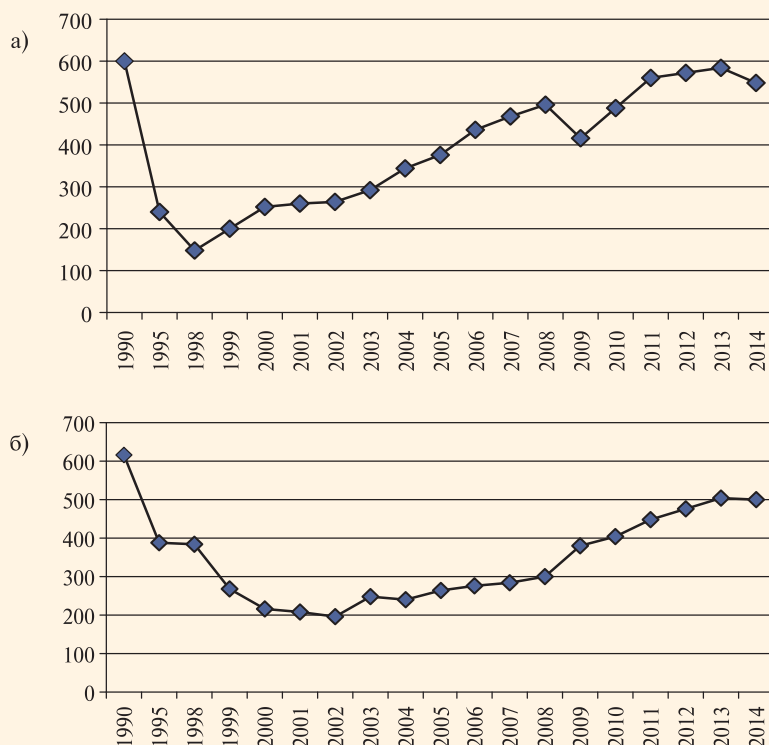


Рис. 2. Объем производства (а) и основные фонды (б) промышленности РФ, млрд руб. (в ценах 1990 г.), 1990–2014 гг.

Источник: составлено автором

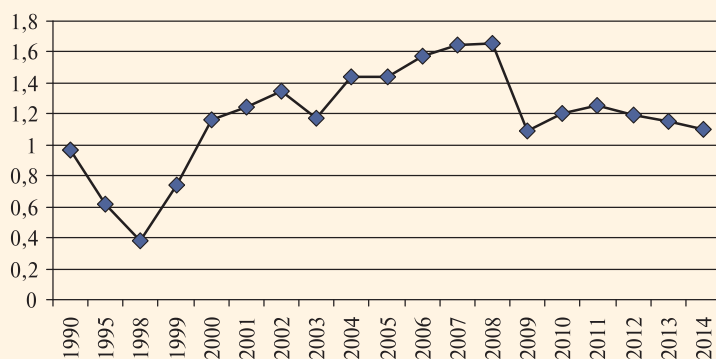


Рис. 3. Фондоотдача в промышленности России, 1990–2014 гг.

Источник: составлено автором

Правда, при этом число занятых в промышленности сократилось почти на 9 миллионов человек за период с 1992 по 2014 гг. (см. рис. 6).

Оценка изменений в промышленности по индексу производства говорит о том, что после серьезного спада и деградации 1990-х гг. промышленная система





Рис. 4. Индекс фондовооруженности (а) и фондоотдачи (б), %
Источник: составлено автором

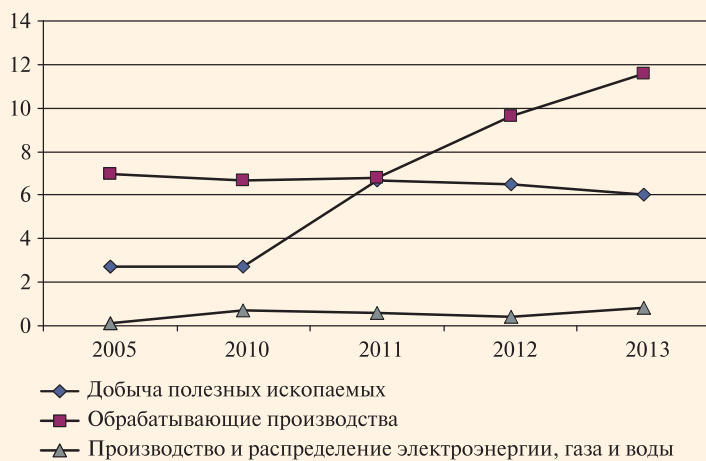


Рис. 5. Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме, %, 2005–2013 гг.
Источник: составлено автором

России показывала очень неустойчивый рост, который к 2009 г. обернулся серьезным спадом, с восстановлением в период 2010–2014 гг. при снижении темпа роста до нуля с переходом в отрицательную область (см. рис. 7).

Сальдированный финансовый результат (см. рис. 8, а) промышленности показывает ухудшение финансовой ситуации еще задолго до кризиса 2009 г., однако восстановления за 2010–2011 гг. не было достигнуто, и сальдированный

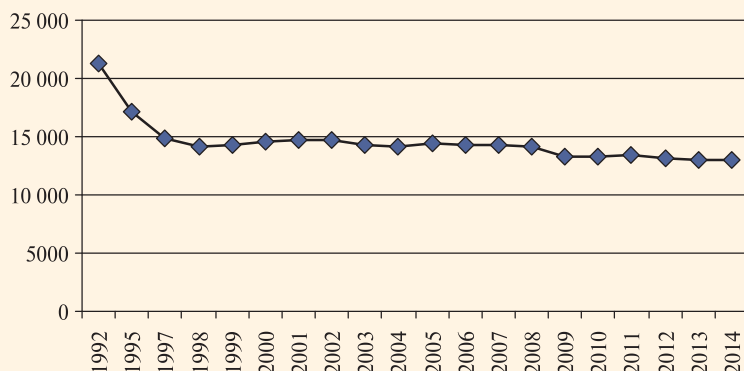


Рис. 6. Среднегодовая численность занятых в промышленности, тыс. чел, 1992–2014 гг.
Источник: составлено автором

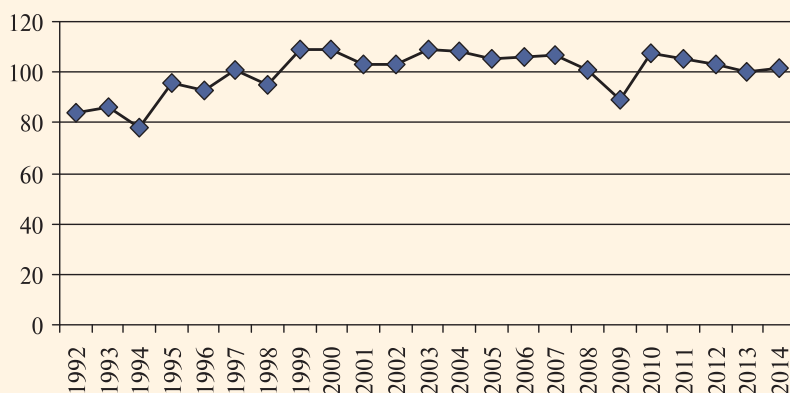


Рис. 7. Индекс промышленного производства в РФ в 1992–2014 гг., в % к предыдущему году
Источник: составлено автором

финансовый результат стал ухудшаться на протяжении 2012–2014 гг., достигнув, по сути, уровня 2005–2007 гг.

Удельный вес убыточных организаций по видам деятельности от общего числа организаций в виде деятельности отражает рис. 8, б). Как видим, доля убыточных организаций в среднем снижается, но остается довольно высокой: 30 % в обрабатывающем секторе и выше 40 % в добывающем секторе и производстве электроэнергии, газа и воды.

Число убыточных предприятий в экономике и промышленности в период 1999–2014 гг. сокращалось (в промышленности — менее существенно, чем в экономике в целом), однако настора-

живают всплески, которые наблюдаются на графике (рис. 9, а), связанные с увеличением числа убыточных предприятий в экономике в какие-то отдельные годы. К тому же важная динамика отражена на графике рис. 9 б), где показана доля убыточных предприятий в промышленности в общем числе убыточных предприятий в экономике, которая возрастает, демонстрируя финансово неблагоприятное развитие промышленности, становящейся самым убыточным сектором в экономической системе. Особо следует отметить, что эта доля достигает почти 40 % в 2008 г. и, колеблясь, держится до 2014 г. (рис. 9б).



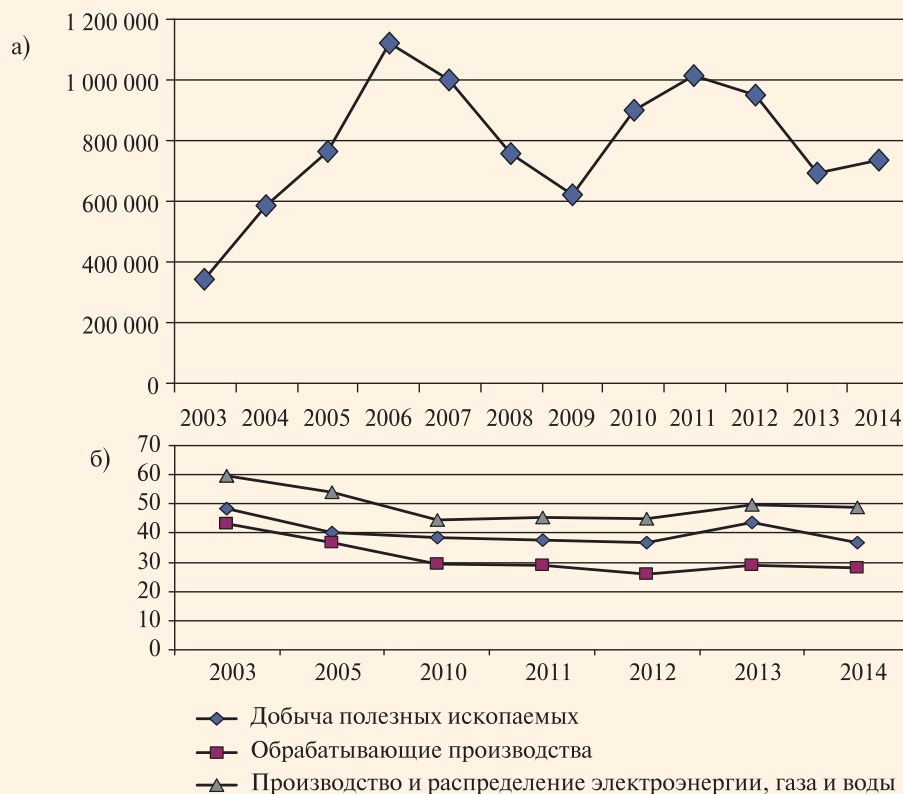


Рис. 8. Сальдированный финансовый результат промышленности, млн руб. и доля убыточных организаций по видам деятельности от общего числа, %, 2003–2014 гг.

Источник: составлено автором

Особо опасной тенденцией является снижение индекса производительности труда по добывающему и обрабатывающему секторам промышленности, причем для добывающей промышленности этот индекс устойчиво снижается в 2010–2014 гг. и становится отрицательным (см. рис. 10).

При этом средний возраст имеющихся машин и оборудования в добывающей промышленности составляет примерно 8 лет, в обрабатывающей промышленности — 12 лет на интервале 2008–2013 гг. Это довольно высокий показатель, который говорит о низкой технологичности производства, что сказывается на изменении индекса производительности труда. Тем самым не интенсификация самого труда, сколько повышение его техно-

логичности будет фактором повышения индекса производительности, показывающего темп ее изменения в данном секторе экономики.

Однако позитивная динамика в добывающем секторе связана с повышением глубины переработки исходного сырья (см. рис. 11).

Таким образом, в добывающем секторе промышленности за счет импорта оборудования в 1990-е гг. – первой половине 2000-х гг. все-таки удалось повысить уровень переработки добытого сырья, при этом общий уровень технологичности сектора оставался невысоким и даже снижался, поскольку объем обновления фондов не был достаточным для необходимого повышения этого уровня.

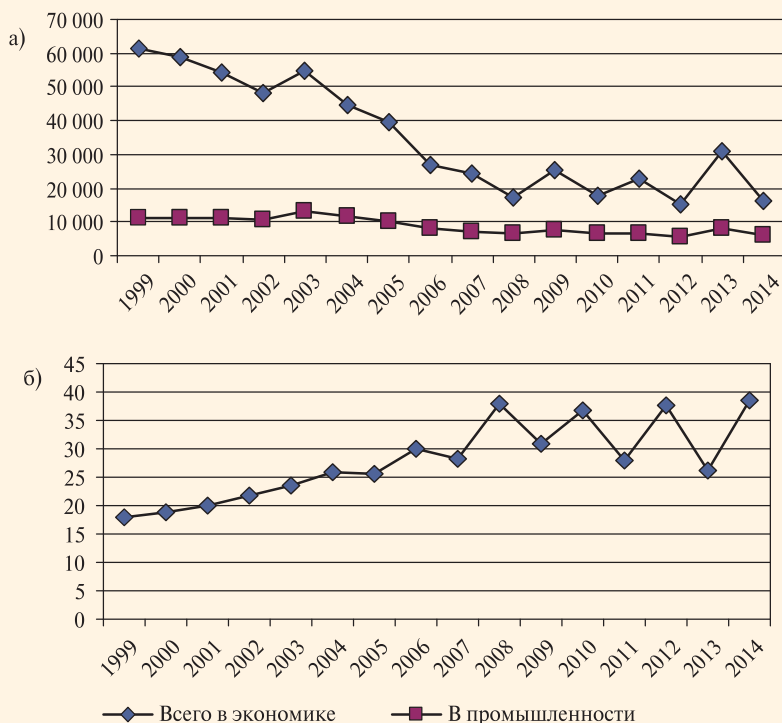


Рис. 9. Число убыточных предприятий (а), шт., и доля убыточных (б) предприятий в промышленности относительно убыточных по экономике в целом, %, 1999–2014 гг.
Источник: составлено автором

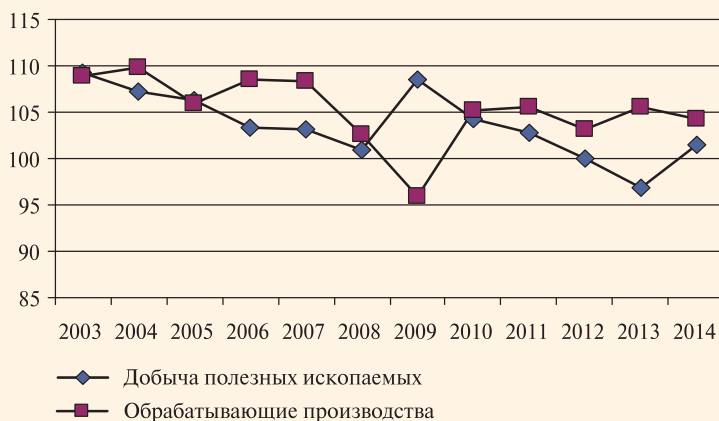


Рис. 10. Динамика индекса производительности в промышленности, %, 2003–2014 гг.
Источник: составлено автором

Рост инвестиций в основной капитал в 2000-е годы был направлен на воспроизведение высокого в количественном отношении общего темпа роста, но ка-

чество структуры промышленности и эффективность функционирования промышленных организаций сокращались. Здесь могут быть два варианта: то ли отно-



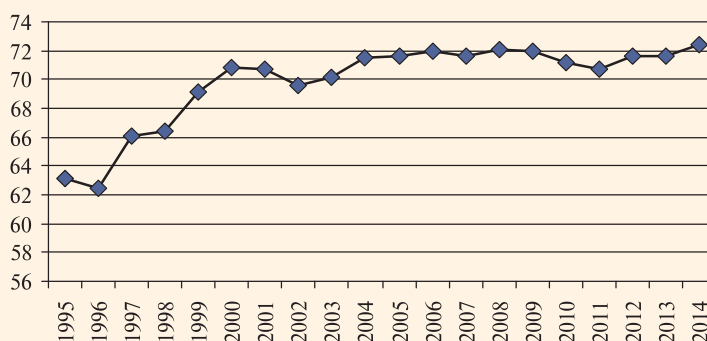


Рис. 11. Динамика показателя глубины переработки нефтяного сырья в РФ, %, 1995–2014 гг.

Источник: составлено автором

сительно высокий темп роста поддерживался за счет этого сокращения, то ли концентрация инвестиционного ресурса не приводила к должному результату, то есть наблюдался рост «вхолостую».

Основными факторами, сдерживающими инвестиционную активность, выступали: недостаток собственных средств, недостаточный спрос на продукцию, высокий коммерческий процент кредита. Как видим, порочный круг замыкается: недостаток собственных финансовых средств — это главный тормозящий фактор инвестиционной активности, и именно около 50–60 % (по некоторым видам производства до 70 %) финансирования инвестиций приходится на собственные средства, причем структура затрат в реальном секторе экономики за пятнадцать лет практически не изменилась, причем основная доля до 70–80 % приходится на материальные затраты и только 20–30 % приходятся на заработную плату. Именно в этом и состоит структурный парадокс: инвестиции в основной капитал растут на протяжении всего периода 2000 гг. в промышленности и довольно ощутимо, а базовые пропорции в промышленности не меняются, причем эффективность промышленных систем даже снижается.

Отсутствие собственных средств связано с недостаточным платежеспособным спросом, низкой рентабельностью производств, неподготовленностью производственной и технологической базы, низ-

кой рентабельностью самих инвестиций вследствие высокого процента коммерческого кредита и т. д.

Период прямого дезинвестирования (утраты активов, фондов) российской промышленности в 1990-е гг. на этапе 2000-х гг. вроде бы сменился периодом «инвестиционного бума». Однако видимая часть подобного бума инвестиций в основной капитал предприятий напоминала выступающую над водой часть айсберга, при том, что основные процессы оказались сокрыты. Что имеется в виду?

Во-первых, основной источник финансирования (инвестирования) промышленных предприятий в этот период — это их собственные средства. При опросах директорат этих предприятий указывает в качестве основного фактора торможения развитию — недостаток собственных средств. Иными словами, источник инвестирования является недостаточным. Каковы могут быть причины этому? Инвестиционная деятельность в экономике на разных уровнях организации является функцией двух основных переменных — создаваемого дохода (сбережений как части дохода) и создаваемых кредитных ресурсов. В любом случае она определяется эффективностью преобразования ресурсов в продукт и доход, а также институтами финансовой и денежно-кредитной системы. Можно назвать еще и третий источник инвестиций — это иностранные инвестиции, однако если доля их от создаваемого дохода не велика, то,

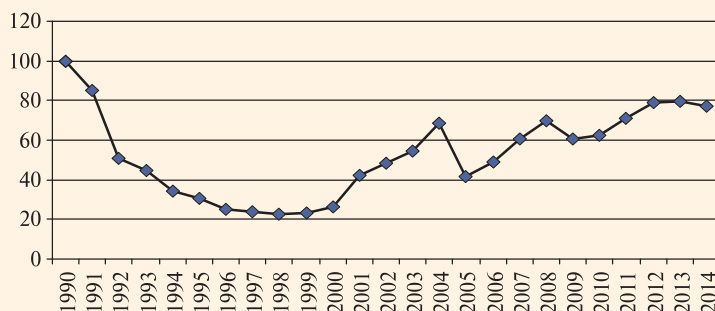


Рис. 12. Динамика инвестиций в основной капитал, % (1990 г. принят за 100 %)

Источник: составлено автором

как правило, и влияние на экономическое развитие не будет значительным. Общий эффект сжатия рынков и финансов предприятий напрямую сказался на инвестициях и выразился в ограничении инвестиционного процесса.

Во-вторых, инвестиции в основной капитал не решали задачи наращивания этого капитала, а только лишь замещения довольно изношенной части капитала.

В-третьих, «инвестиционный бум» был вызван дозагрузкой освободившихся в ходе кризиса 1990-х гг. производственных мощностей (в настоящее время такого объема свободных производственных мощностей, пригодных к загрузке, т.е. с учетом трудового потенциала — нет).

На рис. 12 показана динамика инвестиций в основной капитал промышленности. Как видим, в 2004–2005 гг. этот параметр составлял только 68 % от уровня инвестиций 1990 г., затем снизился до 40 % и достиг уровня 2004 г. (который соответствовал уровню 1992 г.) только к 2008, затем кризис 2009 г. и восстановление. В итоге снижение инвестиций в 2014 г., общий уровень инвестиций в основной капитал этого года отвечает уровню 1991 г., но не 1990 г..

Таким образом, в российской промышленности возник устойчивый и долгосрочный дефицит инвестиций. Причем высокий темп роста инвестиций в основной капитал в 2000-е гг. не мог и не снимал наличия данного дефицита. Нужно ли

преодолевать этот дефицит и каким способом?

Кроме того, наблюдался еще и разрыв между общим потребным объемом инвестиций в основной капитал и объемом фактически инвестируемых средств.

Изношенность основных фондов, низкое качество продукции, невысокие показатели производительности труда, низкая фондемокость, технологическая отсталость — подрывают конкурентоспособность продукции российской промышленности как на внутреннем, так и на внешнем рынках и создают высокую потребность в инвестициях.

Особую важность приобретают сложившаяся структура затрат в промышленности и структура инвестиций по источникам.

Как видно из рис. 13, затраты на один рубль проданной продукции в обрабатывающих производствах имеют тенденцию к росту за указанный период, примерно от 85 до 91 %. В добывающем секторе промышленности доля затрат на производство и продажу продукции в одном рубле продукта явно ниже, чем в обрабатывающих производствах и изменяется на указанном интервале времени от 75 до 80 %. Видно, что получаемая прибыль с созданного рубля продукции, в среднем в два раза выше в добывающем секторе (по сравнению с обработкой).

Структура затрат с 2005 по 2013 гг. по двум секторам промышленности показана на рис. 14.



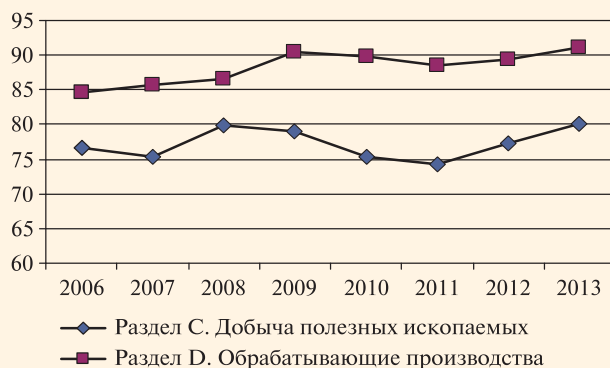


Рис. 13. Материальные затраты на 1 рубль продукции в секторах промышленности РФ, 2006–2013 гг.

Источник: составлено автором



Рис. 14. Структура затрат в секторах промышленности РФ, 2005–2013 гг.

Источник: составлено автором

Материальные затраты являются определяющим видом затрат, а также для добывающего сектора чрезмерно велики так называемые прочие затраты. Затраты на оплату труда составляют в среднем не выше 10–12 %. Тем самым сформировалась «структурная вилка» по затратам, когда непомерно высоки материальные затраты и крайне низка доля заработной платы. Иными словами, имеется высо-

ко изношенный (в среднем) и дорогой капитал и относительно высоко квалифицированный и дешевый труд. Постановка задачи по выправлению этой «структурной вилки» должно быть основой при формировании промышленной политики.

Структура инвестиций по источникам (см. рис. 15) демонстрирует тот факт, что инвестиции формируются подавляющим образом за счет собственных



Рис. 15. Доля инвестиций в основной капитал промышленности РФ (за счет собственных (а) и заемных средств (б)) по секторам, %, 2005–2013 гг.
Источник: составлено автором

средств, заработанных предприятиями. Учитывая ухудшение финансовых результатов в среднем в промышленности в последние годы, а также довольно высокую долю убыточных предприятий от общего числа убыточных в экономике, можно утверждать, что проблема дефицита инвестиций в промышленности выражается в формировании этой структуры.

Исходя из приведенных данных, инвестиции в основной капитал добывающего сектора осуществлялись за счет преимущественно собственных средств предприятий, причем значимость собственных средств в этой части возросла. В обрабатывающем секторе, наоборот, при высокой доле собственных средств как источника инвестиций, тем не менее, их значимость в инвестировании немного понизилась, а увеличилось значение заемных средств, доля которых несколько возросла (с 35 до 45%), но не являлась определяющей в структуре источников инвестиций. Добывающий сектор снизил значение заемных средств в финансировании инвестиций в основной капитал. Это связано с высоким процентом

и высокой доходностью данного сектора, когда предприятиям невыгодно занимать под высокий процент, имея высокую выручку, которую можно инвестировать. Обрабатывающий сектор, наоборот, испытывает финансовые трудности и далее увеличивать долю собственных средств в финансировании инвестиций не может, поэтому вынужден прибегать к использованию заемных средств, особенно в период относительного снижения процентной ставки. В период рецессии и повышения процента, снижение доли инвестиций за счет заемных средств и рост за счет собственных средств — по обрабатывающим секторам (рис. 15).

Особо хотелось бы отметить, что инвестиции в основной капитал промышленности за счет бюджетных средств (включая все госпрограммы) составили в 2005–2013 гг. не более 3,5 % по обрабатывающим секторам и 1,5 % — по добывающим, что говорит о крайней недостаточности инвестиций такого вида. Именно поэтому они не могут повлиять на диспропорцию промышленной структуры, которую отражает рис. 1.



Приведенные аргументы, опирающиеся на данные официальной отчетности, характеризуют состояние инвестиционного потенциала промышленности в большинстве ее отраслей как неблагоприятное. Выходом из сложившегося положения видится организация «экономического управления» (хотелось бы

подчеркнуть, что не централизованно-директивного) активного межотраслевого и межсекторного перераспределения ресурсов — труда и капиталов на основе оценки баланса интересов развития взаимодействующих секторов и территорий страны.

Литература

1. Сухарев О. С. Экономика технологического развития. М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Сухарев О. С. Экономическая политика и развитие промышленности М.: Финансы и статистика, 2011.
3. Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика. М.: ИЭ РАН 2001.
4. Сухарев О. С. Приватизация, национализация и экономическая реформа М.: Финансы и статистика, 2013.
5. Сухарев О. С. Структурные проблемы экономики России. М.: Финансы и статистика, 2010.
6. Лившиц В. Н. Системный анализ рыночного реформирования нестационарной экономики России, 1992–2013. М.: Ленанд/URSS, 2013. 640 с.

References

1. Sukharev O. S. Economy of technological development. M.: Finances and statistics, 2008.
2. Sukharev O. S. Economic policy and industrial development M.: Finance and statistics, 2011.
3. Sukharev O. S. Institutional theory and economic policy. M.: IE RAN 2001.
4. Sukharev O. S. Privatization, nationalization and economic reform M.: Finance and statistics, 2013.
5. Sukharev O. S. Structural problems of the Russian economy. M.: Finance and statistics, 2010.
6. Lifshitz V. N. System analysis of non-stationary market reform of the Russian economy, 1992–2013. M.: Lenand/URSS, 2013. 640 p.



Сухарев О. С.

Экономическая динамика: Институциональные и структурные факторы

В монографии рассматриваются институциональные и структурные факторы, определяющие экономическую динамику. На теоретическом уровне исследования дается инвестиционная модель экономического роста, учитывающая влияние институциональных ограничений, изменение моделей поведения агентов, исходя из их мотивов (установок) и др. Эмпирическая база исследования обращена к стоящим задачам развития российской экономики.

Для научных работников, представителей органов исполнительной и законодательной власти разных уровней, экономистов, интересующихся проблемами современного развития, аспирантов, докторантов, студентов и всех, кому небезразлично будущее экономики России.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Роль особого статуса в развитии научных организаций (на примере государственных научных центров РФ)*

Об авторах



Анна Мальцева

кандидат экономических наук,
доцент, директор

80179@list.ru



Игорь Монахов

кандидат исторических наук,
заместитель директора

monakhov_i@mail.ru

*Научно-методический Центр
по инновационной деятельности
Высшей школы им. Е. А. Лурье
Тверской государственный университет
170100, г. Тверь, ул. Желябова, 33*

Ключевые слова

научная организация, государственный научный центр, государственная политика в сфере науки и инноваций, государственная поддержка, льготы, преференции

Основные тезисы

- Переход от сырьевой направленности источников роста к инновационным — не может быть решен без формирования сильной и конкурентоспособной системы отечественной прикладной науки, важнейшую роль в которой играют государственные научные центры Российской Федерации.
- ГНЦ РФ по индикаторам, характеризующих эффективность деятельности научной организации, демонстрируют положительную динамику, а в ряде случаев опережают общероссийские показатели.
- ГНЦ РФ занимают лидирующие позиции в проведении исследований в рамках приоритетных направлений развития науки и критических технологий Российской Федерации, в деятельности технологических платформ.

*Статья выполнена в рамках государственного задания Минобрнауки России высшим учебным заведениям в части проведения научно-методических работ (проект №3241 «Аналитическое обеспечение мониторинга результатов деятельности государственных научных центров Российской Федерации и научно-производственного комплекса наукоградов Российской Федерации»).

Государственный научный центр — правовой статус, который, в соответствии с установленными в 1993 г. критериями, присваивается научным организациям и высшим учебным заведениям, имеющим уникальное опытно-экспериментальное оборудование и высококвалифицированные кадры, результаты научных исследований которых получили международное признание. На сегодняшний день данный статус не утратил свою значимость и является востребованным среди научных организаций, осуществляющих исследования по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники.

За последние годы значительно расширился набор инструментов государственного стимулирования научной и инновационной деятельности (создание особых экономических зон технико-внедренческого типа, технопарков в сфере высоких технологий, инновационных территориальных кластеров и др.). Данный процесс сопровождался активным нормотворчеством, в результате которого были созданы правовые основы функционирования вышеперечисленных субъектов инновационной деятельности, определены налоговые льготы и иные преференции для обеспечения их функционирования и развития. Однако указанные изменения в инновационной политике практически не затронули правовой статус государственного научного центра. Более того, с 2005 г. изменилась структура федерального бюджета, и целевое финансирование исследований и разработок, выполняемых научными организациями в соответствии со статусом ГНЦ РФ, было прекращено [1].

На текущий момент в России действует 48 государственных научных центров, расположенных в 7 субъектах Российской Федерации [2]. ГНЦ РФ сегодня представляет собой особый вид научных организаций, функционирование которых направлено на решение наиболее значимых государственных задач, участие в определении приоритетов развития науки и техники на перспективу, экспертизе наиболее значимых для государства

и общества проектов в различных сферах и др. [3].

Представленные данные (см. табл. 1) в большинстве случаев характеризуются положительной динамикой средних по ГНЦ РФ показателей. Так, растет объем работ, услуг, отнесенный к численности исследователей, что характеризует увеличение производительности труда персонала, внутренние затраты на исследования и разработки, отнесенные к численности исследователей, и удельный вес исследований и разработок в общем объеме выполненных работ. Показатели, характеризующие кадровый состав ГНЦ РФ, увеличиваются, при этом несколько снижается доля исследователей и опытных сотрудников, что, как показывает структурная динамика результатов, обусловлено в том числе и тенденциями роста объемов деятельности производственного характера.

Доля исследователей, участвовавших в международных проектах и программах, значительно снизилась в 2014 г., что связано, в том числе, с общими тенденциями в системе международного научного проектирования. Негативная динамика наблюдается в части количества защит диссертаций штатными сотрудниками ГНЦ РФ, а также среднего количества защит в их диссертационных советах, что обусловлено общегосударственной тенденцией ужесточения требований к диссертационным исследованиям, но при этом требует дальнейшей проработки мероприятий ввиду количественного роста диссертационных советов ГНЦ РФ.

Также отрицательной или нестабильной является динамика показателей, связанных с созданием и передачей в отрасли экономики объектов интеллектуальной собственности (ОИС). В силу специфики деятельности отдельных ГНЦ РФ получаемые в рамках исследований ОИС могут принадлежать заказчику, которым в ряде случаев является Российская Федерация или конкретные государственные органы исполнительной власти, что снижает показатель для организации. При этом отмеченная негативная тенденция демонстрирует снижение потенциала в инновационной сфере, источником развития

Таблица 1

Динамика показателей эффективности реализации программ развития ГНЦ РФ,
в среднем по ГНЦ РФ

Источник: составлено авторами

Наименование целевого индикатора	2011	2012	2013	2014
Внутренние затраты на исследования и разработки, отнесенные к численности исследователей (тыс. руб./чел.)	2248,05	2662,90	2635,43	2788,90
Объем работ, услуг за отчетный год (без НДС, акцизов и других аналогичных платежей), выполненных собственными силами, отнесенный к численности исследователей (тыс. руб. /чел.)	2683,32	3069,70	3568,74	4246,50
Удельный вес исследований и разработок в общем объеме выполненных работ (%)	82,27	81,00	74,54	75,11
Объем бюджетных средств, полученных на конкурсной основе, отнесенный к численности исследователей (тыс. руб./чел.)	640,62	1783,10	2072,88	2082,30
в том числе в рамках государственных контрактов на выполнение работ в рамках федеральных целевых программ (тыс. руб./чел.)	1234,71	1564,30	1699,74	1213,87
Объем средств, поступивших по научно-техническим договорам со сторонними организациями, отнесенный к численности исследователей (тыс. руб./чел.)	1171,02	1532,60	1388,72	959,10
Удельный вес исследователей в численности работников, выполнявших исследования и разработки (без совместителей и лиц, выполняющих работу по договорам гражданско-правового характера) (%)	43,42	47,78	48,48	42,02
Удельный вес высококвалифицированных специалистов (кандидатов наук и докторов наук) в численности исследователей (%)	32,44	35,29	32,62	30,25
Удельный вес исследователей в возрасте до 39 лет в численности исследователей (%)	30,12	30,84	33,28	32,39
Численность исследователей, участвующих в международных программах и проектах, отнесенная к численности исследователей (%)	16,90	30,00	11,53	4,30



Окончание таблицы 1

Наименование целевого индикатора	2011	2012	2013	2014
Количество докторских диссертаций, защищенных штатными сотрудниками, отнесенная к численности исследователей	0,0057	0,0024	0,0019	0,0016
Количество кандидатских диссертаций, защищенных штатными сотрудниками, отнесенная к численности исследователей	0,0139	0,0083	0,0096	0,0066
Количество докторских диссертаций, защищенных в диссертационных советах соответствующей научной организации	1,42	1,95	0,81	0,74
Количество кандидатских диссертаций, защищенных в диссертационных советах соответствующей научной организации	3,25	3,40	3,09	3,06
Число охраняемых объектов интеллектуальной собственности, принадлежащих научной организации, отнесенное к численности исследователей	0,29	0,27	0,27	0,24
Объем средств, поступивших от передачи технологий, отнесенный к численности исследователей (тыс. руб./чел)	455,15	328,20	253,75	323,0

которой является именно интеллектуальная собственность организации.

Внутренние затраты на исследования и разработки, отнесенные к численности исследователей ГНЦ РФ в 1,3 раза превышают общероссийский уровень, а среднемесячная зарплата персонала, занятого исследованиями и разработками — в 1,5 раза.

С момента принятия правоустанавливающих документов, регламентирующих статус ГНЦ РФ, порядок его присвоения и меры государственной поддержки, до настоящего времени произошли значительные изменения в законодательстве. В результате на федеральном уровне для ГНЦ РФ сохранилась одна значимая преференция — налоговая льгота в форме освобождения от налогообложения по налогу на имущество. В ряде регионов (города федерального значения Москва и Санкт-Петербург) установлены льготы по уплате земельного налога или полное освобождение от него.

В рамках проведенного исследования нами было установлено, что за счет освобождения от уплаты налога на имущество, частично налога на землю и освобождения от уплаты НДС при выполнении НИОКР обеспечивается увеличение годового бюджета большинства ГНЦ РФ на 10–15 %. Для экспертной оценки совершенствования правового статуса ГНЦ РФ была подготовлена (совместно с Департаментом науки и технологий Минобрнауки РФ) и разослана анкета, в которой приведены вопросы о преимуществах статуса ГНЦ РФ, действующих и желаемых льготах и преференциях, степени их значимости для успешного функционирования.

На вопрос анкеты «Какие дополнительные преимущества обеспечивает наличие статуса ГНЦ РФ для Вашей организации?» подавляющее большинство респондентов (98 %) указали значимость предоставляемых налоговых льгот и преференций, 86 % — возможность сотрудничества с наиболее важными контрагент-

тами, 71 % — возможность привлечения более квалифицированных сотрудников. Только 5 % (2 ГНЦ РФ) не видит дополнительных преимуществ в статусе ГНЦ РФ. Таким образом, наличие статуса ГНЦ РФ является желанным и привлекательным для большинства опрошенных организаций, позволяет иметь дополнительные преимущества в производственно-финансовой деятельности и является стимулом и гарантом дальнейшего развития организации.

На вопрос «Отметьте те льготы и преференции, действующие в отношении ГНЦ РФ на основании федерального законодательства и законов субъектов Российской Федерации, которые в настоящий момент используются Вашей организацией» все ГНЦ РФ ответили, что используют освобождение от уплаты налога на имущество, 52 % — земельного налога, 40 % — целевое финансирование инвестиционных объектов, 26 % — снижение ставки земельного налога. Таким образом, освобождение от уплаты налога на имущество является важным стимулирующим фактором работы ГНЦ РФ и позволяет осуществлять развитие организации и стимулирование персонала за счет дополнительных средств, остающихся в распоряжении организации.

Относясь к числу научных организаций, ГНЦ РФ имеют возможность использовать определенные для них льготы и преференции: освобождение от уплаты НДС выполнения НИОКР — 69 %, исключение при определении налоговой базы доходов в виде имущества, полученного в рамках целевого финансирования научно-технической деятельности, — 36 %, применение к основной норме амортизации специального коэффициента в отношении амортизируемых основных средств, используемых только для осуществления научно-технической деятельности, — 12 %.

Особую актуальность имеют на текущий момент вопросы, связанные с дополнительным стимулированием ГНЦ РФ как организаций прикладной науки особого статуса и возвращением ряда отмененных или утраченных льгот и преференций. По мнению большинства респондентов,

наиболее предпочтительной является преференция по установлению льготных тарифов на электрическую и тепловую энергию, за водопотребление и водоотведение (83 %), льготных ипотечных кредитов молодым ученым-сотрудникам ГНЦ РФ (81 %), отсрочки от призыва на военную службу при поступлении на работу в ГНЦ РФ (81 %), обеспечение на конкурсной основе целевого финансирования программ, выполняемых государственными научными центрами (79 %), снижение тарифов страховых взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование (69 %), освобождение от налогообложения прибыли (52 %), установление ставки НДС 0 % (50 %), государственной пенсии за выслугу лет (50 %).

Представляется, что наиболее востребованная преференция по установлению льготных тарифов может быть введена в правоприменительную практику по аналогии с мерами, предусмотренными Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.10.2014 г. № 1119 «Об отборе субъектов Российской Федерации, имеющих право на получение государственной поддержки в форме субсидий на возмещение затрат на создание инфраструктуры индустриальных парков и технопарков». Приемлемым может являться механизм межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в региональные и местные бюджеты, которые в ряде случаев являются дотационными и не могут позволить реализовывать рекомендованные Правительством Российской Федерации льготы для ГНЦ РФ по указанным видам тарифов.

Предоставление льготных ипотечных кредитов молодым ученым или целевое финансирование строительства жилья для сотрудников ГНЦ РФ, а также возможность получения отсрочки от призыва в вооруженные силы может стать значимым элементом системы государственной поддержки закрепления научных кадров в ГНЦ РФ. В связи с тем, что многие ГНЦ РФ работают по оборонной тематике, предоставление права молодым сотрудникам ГНЦ РФ призывного возраста прохождения альтернативной



гражданской службы по месту их работы в ГНЦ РФ является весьма востребованной преференцией. Однако это потребует дополнительной проработки нормативно-правовой базы, так как возврат к прежним нормам, касающимся отсрочки от призыва на военную службу, в настоящее время весьма затруднителен.

Актуальными вопросами остаются для ГНЦ РФ все аспекты прямого и косвенного бюджетного финансирования исследований и разработок, проводимых организациями, развития материально-технической базы, стимулирования развития их кадрового потенциала. Среди предложений по совершенствованию данного процесса отмечаются следующие:

- целевое базовое финансирование исследований и разработок ГНЦ РФ, работающих по актуальной тематике, включая программы развития ГНЦ РФ, что в целом соответствует мировой практике [4];
- целевое финансирование обновления материально-технической базы ГНЦ РФ, в том числе финансовая поддержка центров коллективного пользования, инвестиционных объектов, капитального строительства;
- субсидирование затрат на содержание уникальных дорогостоящих исследовательских установок;
- дополнительная бюджетная поддержка подготовки кадров на платформе ГНЦ РФ (аспирантура, магистратура, стипендии молодым ученым за особые достижения);
- обеспечение на конкурсной основе целевого финансирования на обучение в ГНЦ РФ;
- содействие участию молодых ученых — работников ГНЦ РФ в международных проектах с целью обмена опытом;
- дополнительное материальное стимулирование за стаж работы в ГНЦ РФ в форме персональной надбавки к должностному окладу.

Отдельным направлением развития системы отбора перспективных научных и инновационных организаций является введение процедуры государственной

аккредитации организаций, способных вести исследования по приоритетным направлениям научно-технического прогресса, которая должна служить допуском для участия в конкурсах на заключение государственных контрактов.

В рамках проведенного исследования респондентам также было предложено расставить по степени важности первоочередные мероприятия, необходимые для стимулирования деятельности ГНЦ РФ (см. табл. 2).

Данные таблицы демонстрируют, что наибольшую значимость для ГНЦ РФ имеет формирование системы целевого финансирования основных видов деятельности и материально-технической базы, что должно стать основой дальнейшего их развития, а также роста конкурентоспособности.

Таким образом, было выявлено, что существует потребность в создании эффективных дополнительных условий для успешной реализации ГНЦ РФ их функций, в том числе возвращение практики проведения конкурсов в рамках ФЦП, направленных на получение бюджетного финансирования исключительно организациями, имеющими указанный статус. Действительно, получение статуса ГНЦ РФ и его регулярное подтверждение на правительственном уровне является дополнительной гарантией высокого уровня исследований и разработок, осуществляемых указанными структурами. Формирование специальной системы конкурсов в рамках существующих и иницируемых ФЦП, как это осуществлялось в начале 2000-х гг., может стать основой системной бесперебойной работы наиболее значимых в государстве организаций прикладной науки.

Проведенное исследование наглядно демонстрирует весьма высокую заинтересованность ГНЦ РФ в особом государственном статусе, который содействует организациям отраслевой науки в реализации своих функций, выделяет их среди других научных организаций, способствуя тем самым их развитию и повышая мотивацию контрагентов к взаимодействию с ними и персонала к более качественному выполнению возложенных обязанностей.

Таблица 2

Значимость первоочередных мероприятий,
необходимых для стимулирования деятельности ГНЦ РФ

Источник: составлено авторами

Место по важности	Мероприятие
1	Инициирование организации на конкурсной основе целевого финансирования исследований и разработок, проводимых ГНЦ РФ
2	Инициирование организации на конкурсной основе целевого финансирования обновления материально-технической базы ГНЦ РФ
3	Распространение практики г. Москвы и г. Санкт-Петербурга по установлению для ГНЦ РФ льготного режима уплаты земельного налога
4	Организация взаимодействия с образовательными учреждениями высшего профессионального образования с целью подготовки кадрового резерва для нужд ГНЦ РФ
5	Компенсация посредством механизмов межбюджетных трансфертов расходов субъектов РФ по установлению льготных тарифов на электрическую и тепловую энергию, за водопотребление и водоотведение
6	Установление дополнительных стипендий аспирантам и молодым ученым — работникам ГНЦ РФ
7	Содействие организации внутрироссийской и международной мобильности сотрудников ГНЦ РФ
8	Организация и проведение конкурсов на лучшую научную работу среди молодых ученых и специалистов ГНЦ РФ
9	Привлечение зарубежных партнеров к выполнению научно-исследовательских работ

Следует отметить, что институт ГНЦ РФ, сформированный как мера поддержки ведущих организаций прикладной науки в 90-х гг. прошлого столетия, демонстрирует свою состоятельность и перспективность и на современном этапе. Количественные и качественные результаты, достигнутые ГНЦ РФ, показывают их высокий потенциал и эффективность в решении стратегических задач, поставленных перед ними федеральными органами исполнительной власти и государственными корпорациями, в ведении которых они находятся. ГНЦ РФ занимают лидирующие позиции в проведении

исследований в рамках приоритетных направлений развития науки и критических технологий Российской Федерации, в деятельности технологических платформ.

В числе главных проблем при выполнении программы реализации функций ГНЦ РФ в 2014 г. стало недофинансирование исследований. Особенно остро эта проблема встает в связи с проведением фундаментальных, прогнозно-системных исследований, не пользующихся на начальных этапах поддержкой бизнеса, но необходимых для формирования научного задела.



В этой связи считаем целесообразным разработать нормативно-правовые основания для выделения на конкурсной основе средств для субсидирования программ развития инновационной инфраструктуры ГНЦ РФ, обеспечения вхождения ГНЦ РФ в рейтинги ведущих научных

организаций. Следовало бы расширить практику создания национальных исследовательских центров (НИЦ) на основе проведения рейтинга ГНЦ РФ и утвердить правила предоставления из федерального бюджета субсидий ГНЦ в статусе НИЦ.

Литература

1. Горская И. В., Попова И. П. Ассоциация государственных научных центров: опыт самоорганизации отраслевой науки // Социология науки и технологий. 2014. Т. 5. № 4.
2. Государственные научные центры — важнейшее звено инновационного развития России / Под общ. ред. Е. Н. Каблова. М.: Ассоц «Наука», 2014.
3. Каблов Е. Н. Инновационная деятельность в государственных научных центрах и опыт взаимодействия с академическими институтами // Инновации. 2006. № 10.
4. Гончаров В. В. Федеральный контракт — важнейший инструмент планирования и финансирования НИОКР: опыт США // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 11.

References

1. Gorskaja I., Popova I. Association public research centers: the experience of self-organization of industrial science // Sociology of Science and Technology. 2014. V. 5. № 4.
2. State research centers — the most important link in Russia's innovative development / Under total ed. E. M. Kablova. Assoc "Science", 2014.
3. Kablov E. Innovative activity in public research centers and experience with academic institutions // Innovations. 2006. № 10.
4. Goncharov V. Federal contract — an essential tool for planning and funding research and development: the experience of the United States // Problems of management theory and practice. 2008. № 11.



Сухарев О. С.

Теория реструктуризации экономики: Принципы, критерии и модели развития

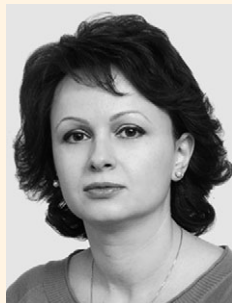
В монографии развиваются общие положения теории реструктуризации экономики, формируются принципы, критерии анализа структурных изменений, предлагаются модели экономического роста и развития. Автор показывает, что представление об экономическом росте в рамках сложившейся экономической структуры является довольно узким, и требуются ограничения при описании роста на изменение соотношений между элементами растущей системы. Также проводится идея о том, что именно реструктуризация системы является подлинным атрибутом ее развития (базисного изменения). Получены ограничения на денежно-кредитную политику развития, структуру кредитного портфеля банковской системы и т.д.

Книга адресуется экономистам-исследователям, студентам старших курсов вузов, аспирантам, докторантам и всем, кто изучает проблемы современной экономики.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Альтернативная энергетика: новые возможности для технологической модернизации*

Об авторах



Юлия Наумова

кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник

Федеральный исследовательский центр
«Информатика и управление» РАН
119333, г. Москва,
ул. Вавилова, 44, корп. 2

naumovayulia2011@mail.ru



Дмитрий Елисеев

кандидат экономических наук,
ученый секретарь

Институт проблем рынка РАН
117418, г. Москва,
Нахимовский пр-т, 47

elisd@mail.ru

Ключевые слова

альтернативная энергетика, инвестиции в ВИЭ, механизмы поддержки
альтернативной энергетики, создание рабочих мест

Основные тезисы

- В самом ближайшем будущем ключевым направлением для передовых экономик мира станет переход к «низкоуглеродной экономике» с ее высокой технологичностью, энергоэффективностью, энергетической безопасностью и минимальным воздействием на окружающую среду.
- Адаптация к экономике, основанной на малом потреблении углеводорода, поможет подстегнуть экономический рост, создаст новые рабочие места.
- В России существует объективная потребность в использовании ВИЭ для энергообеспечения северных и других труднодоступных и удаленных районов, не подключенных к общим сетям.

* Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 15-02-00411 «Модернизация высокотехнологичных секторов промышленности в контексте зеленого роста экономики»).

С учетом мировых тенденций в современных исследованиях вопросы технологической модернизации и экономического роста страны все чаще рассматриваются в тесной взаимосвязи с проблемой развития альтернативной энергетики¹⁾. Именно состояние этого сектора «зеленой» экономики в долгосрочной перспективе будет определять возможности национальных экономик для сохранения природного капитала, повышения энергоэффективности, обеспечения технологического прогресса и поддержания благоприятной окружающей среды.

Программы развития альтернативной энергетики приняты в более чем 60 государствах, подавляющее большинство которых развивает ВИЭ вне зависимости от наличия углеводородного сырья [1]. В частности, Евросоюз в 2009 г. принял Директиву по возобновляемым источникам энергии²⁾, согласно которой к 2020 г. эти источники должны обеспечивать 20 % энергии, потребляемой европейскими странами. При этом уже в 2007 г. в Швеции доля ВИЭ в суммарном потреблении составляла 30,9 %, в Финляндии — 22,6 %, в Дании — 17,4 %, а в не входящей в ЕС Норвегии — 46,7 % [2]. К 2013 г. эта доля в среднем по Евросоюзу составила уже 25,7 % (табл. 1). Последовавшая трансформация первоначальных требований директивы в целевые показатели для каждого отдельного члена позволила большинству европейских стран поставить перед «зеленой» энергетикой более амбициозные цели.

Согласно данным годового обзора World Energy Outlook-2015 Мирового энергетического агентства [5], к 2040 г. доля возобновляемой энергетики возрас-

тет до 50 % в Евросоюзе и до 40 % в Китае, до 25 % в Японии, США и Индии.

В 2014 г. глобальные инвестиции в ВИЭ выросли на 17 % — до 290 млрд евро [6]. По имеющимся данным, 92 % всех инвестиций было направлено в солнечную и ветровую энергетику, 3 % — в биомассу и производство энергии из отходов. В ветроэнергетику в 2014 г. было инвестировано 107 млрд евро — рекордное за всю историю существования отрасли количество инвестиций.

Крупнейшим инвестором в альтернативную энергетику признан Китай, вложивший в «зеленые» проекты порядка 83 млрд евро, что на 33 % выше уровня 2013 г. Примечательно, что именно китайские внешние инвестиции, как полагают исследователи, в ближайшие годы станут одним из ведущих двигателей для глобального рынка возобновляемой энергетики. В частности, китайские компании, работающие в области ВИЭ, уже занимаются активным инвестированием в странах Азии и Африки [7] (табл. 2).

Отметим, на фоне западных стран, в России объем инвестиций в ВИЭ в составляет более чем скромную цифру. Так, по данным исследовательского агентства Aenergy, в 2010–2012 гг. совокупный объем инвестиций в ВИЭ в РФ не превышал 35–40 млрд руб. в год, притом что 85–90 % от этого объема составляли инвестиции в проекты, связанные с переработкой биомассы [7]. Согласно заявлениям официальных лиц, Россия намерена вложить в возобновляемые источники энергии порядка 53 млрд до 2035 г., что лишь приблизит ее к годовому уровню инвестиций в ЕС в 2013–2015 гг. Можно сделать вывод: в сфере технологий «зеленой» энергетики Россия отстает от развитых стран лет на 20.

Таким образом, уже в самом ближайшем будущем ключевым направлением для передовых экономик мира станет переход к «низкоуглеродной экономике» с ее высокой технологичностью, энергоэффективностью, энергетической безопасностью и минимальным воздействием на окружающую среду. По существу это означает,

¹⁾ См., в частности, *Бобылев С. Н., Захаров В. М.* «Зеленая» экономика и модернизация. Эколого-экономические основы устойчивого развития / Институт устойчивого развития Общественной палаты РФ // На пути к устойчивому развитию России. 2012. № 60; *Порфирьев Б. Н.* Альтернативная энергетика как фактор снижения рисков и модернизации экономики // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 5.

²⁾ Directive 2009/28/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 on the promotion of the use of energy from renewable sources.

Таблица 1

Доля ВИЭ в энергобалансе отдельных стран мира, в %

Источник: [3], [4]

Страна	2013	2020	Страна	2013	2020
Австрия	68,1	70,6	Новая Зеландия	80,0	90,0
Бельгия	12,3	20,9	Польша	10,7	19,3
Болгария	18,9	20,6	Португалия	49,0	45,0
Великобритания	19,0	50,0	Россия*	1,0	2,5
Венгрия	6,6	10,9			
Германия	28,0	40,0	Румыния	38,0	43,0
Греция	21,0	40,0	Словакия	21,0	24,0
Дания	43,0	50,0	Словения	32,8	39,3
Ирландия	20,9	42,5	Уругвай	84,0	92,0
Испания	36,4	38,1	Филиппины	29,0	40,0
Италия	31,0	26,0	Финляндия	31,0	33,0
Кипр	6,6	16,0	Франция	20,0	27,0
Латвия	49,0	60,0	Хорватия	39,0	39,0
Литва	13,0	21,0	Чехия	12,8	14,3
Люксембург	5,3	11,8	Швеция	61,8	62,9
Мадагаскар	63,0	75,0	Эквадор	48,0	85,0
Мальта	1,6	3,8	Эстония	13,0	18,0
Нидерланды	10,0	37,0	Япония	13,0	13,5

*Ранее ставилась цель в 4,5 %

Таблица 2

Инвестиции в ВИЭ по отдельным странам мира (млрд долл. США)

Источник: [3]

Страны	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Итого
США	5,4	11,6	29,1	33,0	35,1	24,3	35,1	50,0	38,2	36,0	38,3	336,1
ЕС (28)	23,6	33,6	46,7	66,4	81,6	81,2	111,1	120,7	89,6	57,3	57,5	769,3
Бразилия	0,8	3,1	5,2	11,8	12,1	7,9	7,7	10,1	7,2	3,9	7,6	77,4
Китай	3,0	8,2	11,1	16,6	25,7	39,5	38,7	49,1	62,8	62,6	83,3	400,6
Индия	2,7	3,1	4,9	6,3	5,6	4,3	9,0	12,7	7,4	6,4	7,4	69,8



что в ближайшие десятилетия развитые страны будут иметь экономику с новой инновационной и научно-технологической основой, с новым качеством жизни.

В чем же причина столь динамичного и масштабного развития альтернативной генерации в мире? К числу наиболее существенных причин и движущих мотивов можно отнести следующие:

1. Высокая стоимость углеводородного сырья в 1970–1980-е, а затем в 2000–2008-е гг. Страх перед глобальным энергетическим дефицитом и высокими ценами на нефть, которые замедляют темпы роста мировой экономики, заставили промышленно развитые страны задуматься о повышении энергоэффективности своих экономик и активном наращивании мощностей альтернативной энергетики. С 2000 г. объем выработки электричества с помощью энергии ветра в мире вырос в три раза; производство солнечных панелей — в шесть раз, производство этанола из сельскохозяйственных культур более чем удвоилось, а производство биодизеля увеличилось в четыре раза [8].

2. Изменения климата и ухудшение экологической обстановки. Потребление традиционного сырья, сопровождающееся выделением углекислого и других парниковых газов, наносит ощутимый вред окружающей среде и здоровью человека, приводит к глобальному изменению климатических условий. По имеющимся данным [9], в России около 85 % парниковых выбросов антропогенного происхождения приходится на энергетический сектор, включая энергетику, транспорт, промышленность и коммунальное хозяйство. Согласно прогнозам Мирового энергетического агентства [5], к 2040 г. спрос на энергию в мире вырастет почти на треть, а выбросы CO_2 , связанные с энергетикой, вырастут на 16 %. В этой связи стоит упомянуть и экологические проблемы атомной энергетики — ближайшего конкурента ВИЭ, актуальность которых возросла в связи с трагическими событиями на «Фукусима-1» в Японии. Такие страны как Германия, Италия и Япония объявили о полном поэтапном отказе от атомной энергетики в ближайшие

десятилетия в пользу возобновляемых источников энергии.

3. Ориентация политики ряда государств на минимизацию энергетических рисков, обеспечение ресурсной автономности и *энергетической безопасности*. В частности, непрогнозируемость политической обстановки в странах Ближнего Востока, зависимость от энергетической политики России и других экспортеров вынуждает страны Евросоюза — крупнейших импортеров углеродного сырья — оптимизировать свой топливно-энергетический баланс, диверсифицировать как пути поставок углеводородов, так и сами источники энергии.

4. *Развитие новых научных направлений, прикладных технологий и материалов*, повышающих конкурентоспособность «зеленой» энергетики. Например, в технологиях возобновляемой энергетики реализуются последние достижения в метеорологии, аэродинамике, электроэнергетики, теплоэнергетики, генераторов и турбостроении, микроэлектроники, силовой электроники, нанотехнологии, материаловедении и т.д. В результате себестоимость выработки энергии на ВИЭ стремительно снижается. Так, себестоимость производства солнечных панелей в мире за 15 лет упала в 8 раз. В США солнечная и ветровая генерация по стоимости давно сравнялись, а в отдельных регионах стали дешевле газовой [4]. При этом энергия, выработанная электрической установкой на ВИЭ в течение всего срока службы в 5–10 раз больше [9] энергии, затраченной на создание и функционирование этой установки (с учетом оборудования и материалов, транспортных и строительно-монтажных работ).

5. *Институциональные и экономические механизмы поддержки альтернативной энергетики*. В числе мер следует назвать прежде всего тарифное стимулирование, субсидируемое из государственного бюджета. Суть специального тарифа на покупку «зеленой» энергии (feed-in tariff) заключается в том, что государство (закупочные компании, сети) гарантирует производителям альтернативной энергии определенную закупочную цену в зависи-

мости от типа технологии на протяжении нескольких лет.

Большое распространение в европейских странах получила система «зеленых» сертификатов. Например, в Швеции [2] производителям электроэнергии от ВИЭ энергетическое агентство выдает право на продажу электросертификатов в количестве, пропорциональном числу мегаватт-часов произведенной ими возобновляемой электроэнергии. Общая выручка производителей «зеленой» энергии складывается из доходов от продажи энергии и электросертификатов. В некоторых странах национальные программы поддержки ВИЭ предусматривают компенсацию гражданам стоимости солнечных установок и льготный кредит на оставшуюся стоимость, поддержка НИОКР в области возобновляемой энергетики, льготы на пошлины на ввозимое оборудование, специальные гранты и др.

В последнее время в странах Европы все большую популярность получают механизмы поддержки альтернативной энергетики через рынок мощности, проведение тендеров и аукционов на право приоритетной поставки энергии в сеть [7]. Предполагается, что изменение механизмов поддержки сектора ВИЭ в пользу рыночно ориентированных приведет к более активному привлечению частных инвестиций в сектор, а также появлению на рынке международного инвестирования в ВИЭ банков развития и экспортных кредитных агентств.

В России начиная с 2013 г. государством ежегодно выделяются квоты на ввод альтернативной ветряной, солнечной и малой гидрогенерации на конкурсах, на которых проекты выбирают в зависимости от уровня капитальных затрат и уровня локализации. При этом инвесторам предлагается строить ветряные и солнечные электростанции по специальным договорам, гарантирующим возврат инвестиций в 15-летний срок с доходностью на инвестированный капитал в 12–14 %. Несмотря на это, говорить о комплексном и системном развитии данной отрасли пока не приходится: совокупная мощность российских станций ВИЭ составляет всего

около 350 МВт³⁾ (для сравнения, в Германии уже в 2004 г. мощность только солнечных фотоэлектрических систем достигла 200 МВт [10]). В планах — ввести до 2020 г. 1,5 гВт солнечной электроэнергии (в Саудовской Аравии планируется 40 гВт солнечной электроэнергии, в Китае — 700 гВт, в США и вовсе 900 гВт [4]).

Более того, альтернативная генерация на официальном уровне [4] признана неэффективной и невостребованной обществом. В качестве доводов приводятся: отсутствие потребности экономики в дорогой и неэффективной энергии в условиях относительно дешевого углеводородного сырья; отсутствие отечественного производства оборудования и комплектующих для ВИЭ; высокая капиталоемкость оборудования; большие площади энергоустановок; дополнительными затратами на преобразование и аккумулирование энергии и др.

Вместе с тем, адаптация к экономике, основанной на малом потреблении углеводорода, поможет подстегнуть экономический рост. Значительный макроэкономический эффект проявится в создании сотни тысяч новых рабочих мест за счет технологического развития отраслей, связанных с производством оборудования для альтернативной энергетики, расширением научно-производственной базы, возможностью экспорта инновационного оборудования. По данным доклада ООН [3], в 2014 г. в сфере возобновляемой энергетики работало порядка 7,86 млн человек (в 2009 г. — 2,3 млн) (табл. 3). К примеру, в Великобритании число людей, непосредственно занятых занятыми в ветроэнергетике, увеличилось с 9100 человек в 2010 г. до 15 400 в 2014 г. [11]. Число косвенных рабочих мест (например, в сфере поставки компонентов) увеличилось с сентября 2013 г. на 8 % до почти 15 000 рабочих мест.

Несмотря на обеспеченность традиционными энергоносителями, в России существует объективная потребность в использовании ВИЭ. Во-первых, для

³⁾ Запасы геотермальной энергии в России в 10 раз превышают запасы органического топлива в стране. (Ассоциация солнечной энергетики России.) <http://pvrrussia.ru/news/152/>

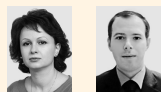


Таблица 3

Рабочие места (тыс.) в альтернативной энергетике (по состоянию на 2014 г.)

Источник: [3]

	Мир	Китай	Бразилия	США	Индия	Япония	Германия	Франция	ЕС (остальные страны)
Биомасса	822	241		152	58		52	53	238
Биотопливо	1 788	71	845	282	35	3	26	30	42
Биогаз	381	209			85		49	3	14
Геотермальная	154			35		2	17	33	54
Малая гидро- энергетика	209	126	12	8	12		13	4	24
Солнечная энергетика (фотогальваника)	2 495	1 641			125	210	56	26	82
Солнечная энергетика (термальная энергетика)	22			174			1		14
Солнечная энер- гетика (водона- греватель)	764	600	41		75		11	7	19
Ветровая энергетика	1 027	502	36	73	48	3	138	20	162

энергообеспечения северных и других труднодоступных и удаленных районов, не подключенных к общим сетям, где проживают более 10 млн человек. В целом «северный завоз» оценивается в 7 млн т нефтепродуктов и 23 млн т угля. При этом топливо доставляется водным, автомобильным и даже воздушным транспортом. Себестоимость производства электроэнергии в таких регионах превышает 10 и даже 50 рублей за кВт·ч, а себестоимость тепловой 3000 рублей за 1 Гкал, что делает применение технологий ВИЭ коммерчески привлекательным [9]. Ветроэнергетический потенциал северных регионов составляет 960 ТВт часов/год, что полностью замещает потребность в ископаемом топливе [12]. Во-вторых, ВИЭ могут быть использованы для увеличения мощностей в энергодефицитных регио-

нах. В настоящее время более 15 млн человек в России проживает в местностях с ненадежными источниками централизованного энергоснабжения. Потребителей регулярно отключают от электроэнергии, что приводит к существенным экономическим потерям. В-третьих, в использовании ВИЭ заинтересованы предприятия лесной, лесоперерабатывающей и рыбной промышленности. ВИЭ необходимы для поддержания функционирования метеорологических, коммуникационных, археологических и геологических станций, радаров, маяков, морских нефтяных и газовых платформ. Эти категории потребляют незначительное количество энергии и, как правило, находятся на большом удалении от центральных энергосетей. Поэтому их подключение к централизованному энергоснабжению экономически

неэффективно и необоснованно. В целях энергообеспечения используются автономные дизель-генераторы, что в свою очередь требует сложной и дорогостоящей логистики, в том числе с использованием авиации.

Вместе с тем широкое внедрение ВИЭ в России сопряжено с рядом объективных трудностей экономического и технологического характера. В стране отсутствуют действенные механизмы мотивации бизнеса для использования ВИЭ. В частности, нет эффективных налоговых и финансовых преференций. Климатическая и географическая специфика нашей страны

обуславливает определенные технологические сложности использования ВИЭ. Обустройство энергетических мощностей в условиях Крайнего Севера требует новых инновационных разработок области конструкционных материалов и аккумуляторов, тогда как основные производители оборудования для ВИЭ — зарубежные компании, которые не рассматривают наш рынок как приоритетный. В этих условиях требуется развитие собственной инновационной и технологической базы разработки и производства альтернативных источников энергии.

Литература

1. *Косачев К.* Альтернативные источники энергии: Россия и мировой опыт // Российская газета (Столичный выпуск). 2011. № 5499 (123).
2. *Хавронин С. Б.* «Зеленая» энергетика в странах Северной Европы // Экология и энергетика: локальные ответы на глобальные вызовы. Мировое развитие. Вып. 7. Сб. статей по итогам круглого стола «Современные экологические и энергетические проблемы: локальные ответы на глобальные вызовы», ИМЭМО РАН, 6 июня 2012 г. М.: ИМЭМО РАН. 2012. С. 43–53.
3. REN21. Renewables 2015 Global Status Report (Paris: REN21 Secretariat).
4. *Погосян А.* Минэнерго признало альтернативную энергетику неактуальной. <http://izvestia.ru/news/594810#ixzz3vN73SY00>
5. World Energy Outlook-2015. <http://www.worldenergyoutlook.org>
6. Global Trends in Renewable Energy Investment 2014. <http://www.fs-unep-centre.org> (Frankfurt am Main.)
7. В каждом проекте — солнце. <http://www.kommersant.ru/doc/2457564>
8. *Мирный А. Н., Скворцов Л. С.* Альтернативная энергетика и энергоэффективность / Под ред. А. Н. Мирного / РАН. М.: Академия коммунального хозяйства им. К. Д. Памфилова, 2015. 304 с.
9. *Кулаков А.* Возобновляемая энергетика: прогрессивные тенденции или агрессивный PR? <http://aenergy.ru/3183>
10. *Родионов В. Г.* Энергетика: проблемы настоящего и возможности будущего. М.: ЭНАС, 2010. 352 с.
11. Более 2250 новых рабочих мест на ветряных электроустановках создано в Великобритании за этот год. <http://tesiaes.ru/?p=9744>
12. *Dmitriev G.* Wind Energy in Russia. VetrEnergo: Report for Gaia Apatity and INFORSE-Europe. First Part, June 2001. http://www.inforse.dk/europe/word_docs/ruswind2.doc

References

1. *Kosachev K.* The sources of alternative energy: Russia and world experience // Russian newspaper (Capital release). 2011. No. 5499 (123).
2. *Havronin C. B.* "Green" energy in countries of Northern Europe // Ecology and power: local answers to global challenges. World development. V. 7. Articles following the results of a round table "Modern environmental and power problems: local answers to global challenges", IMEMO RAS, June 6, 2012. M.: IMEMO RAS. P. 43–53.
3. REN21. Renewables 2015 Global Status Report (Paris: REN21 Secretariat).

4. Pogosyan A. Minenergo recognized alternative energy irrelevant. <http://izvestia.ru/news/594810#ixzz3vN73SY00>
5. World Energy Outlook-2015. <http://www.worldenergyoutlook.org>
6. Global Trends in Renewable Energy Investment 2014. <http://www.fs-unep-centre.org> (Frankfurt am Main.)
7. In each project — the sun. <http://www.kommersant.ru/doc/2457564>
8. Mirnyi A. N., Skvortsov L. S., Starlings of H.p. Alternative power engineering and energy efficiency / Under the editorship of A. N. Mirnyi / Russian Academy of Natural Sciences. M.: Academy of municipal services of K. D. Pamfilov, 2015. 304 p.
9. Kulakov A. Renewable power: progressive tendencies or aggressive PR? <http://aenergy.ru/3183>
10. Rodionov V. G. Energy: problems of the present and possibility of the future. M.: ENAS, 2010. 352 p.
11. More than 2250 new jobs on wind power stations are created in Great Britain for this year. <http://tesiaes.ru/?p=9744>
12. Dmitriev G. Wind Energy in Russia. VetrEnergo: Report for Gaia Apatity and INFORSE-Europe. First Part, June 2001. http://www.inforse.dk/europe/word_docs/ruswind2.doc



Оклей П. И.

Инструментальные средства и математические модели прогнозирования остаточного ресурса по фактически измеряемым параметрам оборудования электростанций

В настоящее время решение проблем повышения энергоэффективности электроэнергетики России возможно только новым качественным структурным переходом в эксплуатации оборудования, формирующим принципиально новую парадигму диагностики работающего оборудования. В монографии рассматривается проблема перехода от всех этапов эволюции управления активами на сроке ресурса оборудования: плано-предупредительного ремонта оборудования, планирования по состоянию и надежности, управления надежностью и стоимостью владения, существующего в настоящее время, — к системе инновационного (пятого) поколения — диагностики и информационного управления параметрами

работающего оборудования на основе измерения параметров его фактического состояния. Внедрение системы инновационного (пятого) поколения может привести к существенному снижению стоимости ремонта, исключению необоснованного ремонта по прецедентному принципу и к минимизации стоимости жизненного цикла владения активами.



Оклей П. И.

Экономико-математические методы и модели поддержки принятия решений при эксплуатации тепловых электростанций

В монографии проведено исследование матричной модели иерархии менеджмента и уровней управления производственными активами электроэнергетических корпораций. Пространство управления активами разбивается на два подпространства материальных и финансовых активов и два пространства управления производством электро- и тепло- энергетических ресурсов. Приводятся технологические и ценовые уравнения ядра управления технологическим процессом для аналитического расчета стоимости владения активом системы генерации электрических и тепловых энергоресурсов ТЭС с учетом и без учета отопительного отбора пара. Проведено исследование матричной модели стоимости владения активами, предельной капитальной выгоды и динамической составляющей добавленной стоимости. Представлена программа расчета срока смены оборудования

в зависимости от параметров производственных и финансовых активов. Разработанные математические модели могут быть использованы при проектировании инвестиционных программ по реконструкции и обновлению производственных активов и разработке программ ремонтных работ ТЭС.

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

О развитии партнерских взаимоотношений государства, науки, образования и бизнеса

Об авторе



Юрий Емельянов

*доктор экономических наук,
генеральный директор*

*Международный научно-исследовательский
институт проблем управления
117312, г. Москва, пр-т. 60-летия Октября, 9*

glavred.uptp@mail.ru

Ключевые слова

государственно-частное партнерство, инвестиции, инновации, наука, образование, национальная инновационная система

Основные тезисы

- Эффективность инновационной деятельности в России может быть обеспечена путем обеспечения приоритета для творческой деятельности, формирования необходимых для этого правовой, информационной и образовательной сред.
- Особо актуальной проблемой является производство образовательных и научно-технических достижений на стыке образования, науки и бизнеса.
- Государственно-частное партнерство в инновационной сфере может явиться важным направлением развития при переходе от сырьевой экономики к экономике инновационного типа.

Мировой опыт доказывает: государственно-частное партнерство (ГЧП) обеспечивает развитие производственной, социальной и инновационной инфраструктуры с учетом интересов и при активном участии бизнеса, повышает эффективность использования государственной собственности и бюджетных средств, стимулирует частный сектор к развитию предпринимательской активности в областях, обладающих наибольшим потенциалом

экономического роста. Формирование и реализация партнерства государства и частного бизнеса должны явиться доминантами инновационного типа роста России, привести к повышению инновационной активности и эффективности инвестиционного сектора экономики, науки и образования, снизить издержки бюджетов всех уровней при осуществлении общественно значимых инновационных проектов и программ.

Институт ГЧП в России в настоящее время переживает этап становления и совершенствования. Нарастающий заинтересованный спрос на развитие ГЧП-инструментов предъявляется на уровне регионов и муниципалитетов. Предполагается, что масштабное внедрение ГЧП-механизмов позволит более эффективно решать проблемы долгосрочного инвестирования с управляемыми рисками, устранив инфраструктурные ограничения, ослабит зависимость от зарубежных источников финансирования, уменьшит отток капитала, принесет существенный вклад в рост российской экономики.

Привлечение частных инвестиций в инновационную область обеспечивается формированием благоприятных макроусловий, что предполагает:

- принятие соответствующих нормативно-правовых актов, регулирующих как непосредственно инновационную деятельность и государственно-частный бизнес, так и вопросы, касающиеся развития форм совместного финансирования инвестиционных проектов за счет федерального (регионального, муниципального) бюджета, частных вложений, средств венчурного предпринимательства, прямого иностранного инвестирования, эмиссии инфраструктурных облигаций и др.;
- совершенствование инфраструктуры национальной инновационной системы (наукоградов, технополисов, центров трансфера технологий, технико-внедренческих экономических зон, региональных и отраслевых фондов поддержки инновационной деятельности и др.);
- развитие системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности (подготовка производства и обеспечение вывода на рынок инновационной продукции, совершенствование механизмов взаимодействия участников инновационной деятельности — промышленных предприятий, научных организаций, учебных заведений для продвижения новых знаний и технологий в производство).

Активность инновационной деятельности в России может быть обеспечена путем создания благоприятных макроусловий, основанных на приоритете творческой деятельности, формировании правовой, информационной и образовательной сред. Базисом развертывания инновационной деятельности должно стать диалоговое взаимодействие государства, науки, образования, бизнеса и общества путем использования различных форм государственно-частного партнерства для решения задач экономического роста и инновационной эффективности.

Главная идея этой концепции заключается в масштабном вовлечении в активную инновационную деятельность представителей науки, образования, бизнеса и общества (при лидерстве государства), ориентированных на кардинальную технологическую модернизацию российской экономики, в посткризисный период (рис. 1).

Основные факторы, сдерживающие участие бизнес-структур в инновационном процессе, обусловлены финансовыми проблемами, недостаточной государственной поддержкой инновационного развития, низкой квалификацией менеджмента и персонала (рис. 2).

Мировая тенденция — сокращение доли средств, выделяемых науке со стороны бюджета, и возрастание доли частного сектора в финансировании. Инвестиции в интеллектуальный капитал признаются наиболее эффективным способом размещения ресурсов. Опыт Китая, Израиля, Финляндии и др. стран свидетельствует о том, что интегративное партнерство научных учреждений и бизнеса через генерацию идей, развитие техники, совершенствование производственных технологий, улучшение социальной структуры организации и т. п. дает существенный мультипликативный эффект.

В России, согласно данным статистики, насчитывается около 3,5 тыс. организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками; в государственной собственности сконцентрировано более 70 % научно-технического потенциала страны (Стратегия развития науки и инноваций в РФ на период до 2015 г. [1]). Государственный сектор

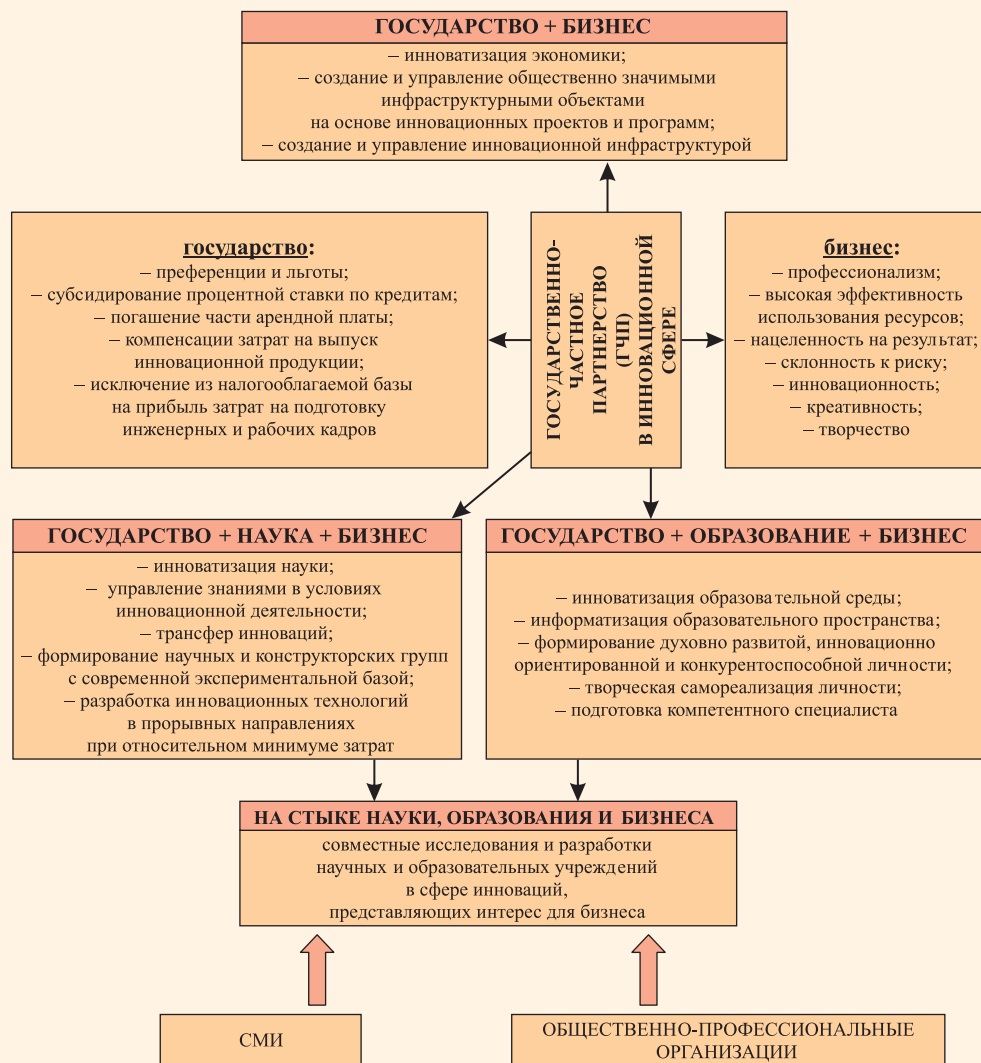


Рис. 1. Модель масштабной интеграции государства, науки, образования бизнеса и российского общества на базе ГЧП

Источник: составлено автором

науки включает академии наук, научные центры и научные организации высшей школы. По форме собственности научно-исследовательские организации представлены федеральными государственными унитарными предприятиями, государственными учреждениями и акционерными обществами с государственным участием в капитале.

Организационно-финансовая зависимость от государства и полная невосприимчивость к частным инвестициям является сегодня главным недостатком российского государственного сектора исследований и разработок. Это негативно сказывается на инновационном процессе, ведет к деградации научно-технической базы и утрате научными учреждениями





Рис. 2. Классификация факторов, препятствующих инновационному развитию предприятий
 Источник: составлено автором

самостоятельности в создании нововведений. Сегодня выделяются следующие основные проблемы российского научного сектора:

- множественность субъектов науки в сочетании с ограниченностью бюджетных ресурсов;
- отсутствие реальных приоритетов в политике бюджетного финансирования;
- отсутствие тесной взаимосвязи между образовательной и научной деятельностью;
- распыленность по различным федеральным ведомствам ресурсов федерального бюджета на проведение научных исследований и внедрение новых технологий.

В современных условиях актуальным становится поиск принципиально новых моделей интеграции государства, науки и бизнеса, для которых наиболее значимым становится диверсификация источников финансирования научно-исследовательских работ, производственных технологий (гранты, договоры с хозяйствующими субъектами, реализация научных разработок, научное консультирование, экспертиза, информационные услуги, проектные, организационные услуги, реализация патентов, лицензий и т. п.). Очевидно, что диверсификации финансирования процессов интеграции науки и бизнеса способствует устойчивый спрос на производственно-технологические инновации. Однако в условиях России на сегодняшний день спрос на технологические инновации по меркам развитых

стран остается чрезвычайно низким — количество отечественных промышленных предприятий, приобретающих интеллектуальные разработки с целью внедрения, составляет менее 3 %.

Интеграция образования и бизнеса способствует повышению инновационного потенциала национальной экономики. Цель осуществляемых в образовательной сфере национальных проектов и программ состоит в подъеме конкурентоспособности отечественной промышленности за счет обучения персонала предприятий и организаций передовым методам труда. Процессы интеграции образования и бизнеса развиваются в различных институционально-организационных формах, способных решать образовательные и производственные задачи по удовлетворению потребностей работодателей в высококвалифицированных специалистах.

ГЧП в профессиональном образовании — система долгосрочных отношений между государством и субъектами частного сектора экономики по реализации инвестиционных проектов в сфере профессионального образования на основе объединения ресурсов и распределения доходов или нематериальных выгод, расходов и рисков. Ключевой задачей в образовательной сфере является развитие системы непрерывного образования, создание эффективной системы стимулов и инфраструктурных условий для постоянной переподготовки и повышения

квалификации всего экономически активного населения страны.

Внедрение принципов ГЧП в инновационном образовании может предоставить:

- **государству:** возможности получения развитого конкурентного рынка образовательных услуг, апробации применения новых для образовательных структур организационно-правовых форм альянса с бизнесом, выработки предложений по дальнейшему совершенствованию нормативно-правовой базы реформирования профессиональной школы, тиражирования передового опыта, широкого внедрения механизмов взаимодействия вуза и работодателей;
- **бизнесу:** возможности оказания влияния на качество подготовки специалистов, соответствующего требованиям производства, путем участия в учебно-научной и управленческой деятельности учебного заведения;
- **образовательным учреждениям:** возможности получения дополнительного многоканального финансирования процесса развития материально-технической базы, повышения финансовой обеспеченности научных исследований преподавателей и студентов (дополнительное финансирование научных разработок и доведение их до коммерческого уровня с патентованием и закреплением авторских прав), формирования новой модели интегрированного образовательного комплекса (качественный менеджмент, новая инфраструктура, технологии и направления подготовки преподавателей и студентов, инновационные образовательные программы), апробации современных моделей учебно-научной, производственной и институциональной интеграции, развития конкурентоспособного рынка образовательных услуг.

Особо актуальной проблемой является производство образовательных и научно-технических достижений на стыке образования, науки и бизнеса. Перспективные инновационные формы ГЧП в сфере образования, науки и бизнеса

представляют различные виды интегративных комплексов — малые инновационные фирмы при вузах, технопарки, научно-образовательные центры и т.п., целью создания которых является интеграция возможностей высших учебных заведений, государственных научных организаций и инновационного предпринимательства для осуществления совместной деятельности, представляющей интерес для частного сектора промышленности.

В настоящее время отечественные образование, наука и бизнес находятся на стадии поиска жизнеспособных форм трехсторонней интеграции, основанных на сетевом принципе взаимодействия в рамках совместных центров, лабораторий, учебно-научно-производственных комплексов, позволяющих не только уравнивать участников, разных по институциональной и организационной специфике, но и извлекать существенный синергетический эффект от использования возможностей промышленного оборудования в учебном процессе и целевых НИОКР, широкого обмена знаниями между учеными, преподавателями и производственниками.

Опыт реализации инвестиционных проектов с использованием механизмов ГЧП в России свидетельствует о необходимости преодоления различного рода множественных административно-ведомственных барьеров, в наибольшей степени тормозящих запуск ГЧП-механизмов в регионах. Так, при согласовании инвестиционных ГЧП-проектов возникают многочисленные препятствия, вызванные отсутствием детально проработанных процедурных норм, регламентирующих взаимоотношения, возникающие как между органами властных структур, так и между органами государственной власти и частными инвесторами. Кроме того, процедуры отбора частных инвесторов для реализации ГЧП-проектов нередко отличаются высоким уровнем коррупционности.

Данные обстоятельства обуславливают необходимость принятия комплекса мер, минимизирующих, прежде всего, общее количество этапов согласования. Кроме того, необходимо обеспечить предсказуемость и прозрачность экономической



политики в области ГЧП-проектирования, исключающей неоднозначность требований, предъявляемых к различным потенциальным частным инвесторам, усилить ответственность должностных лиц, принимающих решения по ГЧП-проектам. Таким образом, в условиях преодоления последствий финансово-экономического кризиса наиболее актуальным является вопрос об учреждении региональных систем общественно-государственного управления для координации и диспетчеризации ГЧП-проектов с большим сроком окупаемости за счет частных инвестиций, реализуемых на региональном и муниципальном уровнях, наиболее остро ощутивших на себе сокращение финансирования действующих и потенциальных ГЧП-проектов в кризисной ситуации.

Известно, что от качества общественно-значимой инфраструктуры напрямую зависит конкурентоспособность национальной экономики, а модернизация инфраструктуры в большинстве стран мира предполагает развитие механизмов ГЧП, направленных на применение наилучшего опыта, технологий, снижение затрат на строительство и содержание ГЧП-объектов. Следовательно, особую роль в преодолении последствий глобального финансово-экономического кризиса в России должны сыграть ГЧП-технологии как важнейший фактор инновационного развития России в целом. Несмотря на повышенные риски, связанные с крупными финансовыми вложениями, инвестиции во вновь создаваемую инфраструктуру все же значительно более надежны, чем, например, покупка акций или пассивное хранение средств на банковских счетах. Кроме того, может появиться перспектива реанимации ранее замороженных инфраструктурных проектов. Более того, государственно-частное партнерство в реализации инфраструктурных проектов как специфического элемента развития, стабилизации и выхода из кризисного состояния уместно всегда, но в кризисный период его роль существенно возрастает.

Приоритеты государственной политики в области инновационного развития были обоснованы в «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.» [2], в которой в числе

основных задач государственной политики названо обеспечение взаимодействия частного капитала в целях развития науки и технологий и техники. По версии Минэкономразвития, у России 3 варианта инновационного реформирования страны:

- «стратегия переноса (инерционного импортоориентированного технологического развития)», предполагающая развитие институтов, формирование благоприятного делового климата, организационное содействие на основе заимствования (адаптации) имеющегося зарубежного научно-технологического и производственно-технологического потенциала путем привлечения прямых иностранных инвестиций, закупки лицензий на высокоэффективные новейшие технологии для освоения производством по устаревшим западным технологиям. Такой вариант, отличающийся низкобюджетными расходами на технологический прогресс, по мнению экспертов, ведет к дальнейшему ослаблению инновационной системы России;
- «стратегия заимствования (догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности)», означающая массовое освоение (имитацию) производства наукоемкой продукции по рядовым импортным технологиям и точечное стимулирование отдельных отечественных разработок по всему инновационному циклу — от создания до реализации инновационной продукции на рынке;
- «стратегия наращивания», предполагающая достижение лидерства в ведущих научно-технических сферах и фундаментальных исследованиях за счет модернизации НИОКР и фундаментальной науки, концентрации значительных усилий государства на прорывных научно-технологических направлениях при опоре на собственные научно-технический и производственно-технологический потенциалы¹⁾ [3, 4].

¹⁾ Эксперты полагают, что третий вариант наиболее амбициозен и наименее реалистичен. Поэтому

Следует отметить, что на сегодняшний день в России в наличии лишь отдельные автономно и изолированно функционирующие элементы НИС; неэффективное управление инновационной деятельностью разрозненно действующими многочисленными ведомствами; единицы компаний, ставших на инновационный путь развития; отсутствие на внутреннем рынке спроса на инновации; предпочтение молодежи к работе в сфере торгово-закупочного бизнеса; острая нехватка высококвалифицированных инженеров, инновационных предпринимателей и менеджеров; коррупционность конкурсной системы отбора инновационных проектов; невосприимчивость большей части населения к инновациям. Таким образом, при всей сложности и масштабности выдвинутых задач создание благоприятствующих институциональных условий для становления конкурентоспособной российской инновационной системы в рамках государственно-частного партнерства должно рассматриваться приоритетной целью политики инновационной модернизации.

Опыт развитых стран показывает, что национальные инновационные системы отличаются разнообразием, имеют четко выраженную страновую, отраслевую и секторальную специфику. Поэтому необходимо разработать свою собственную комплексную и эффективную систему мер регулирования инновационной сферы, которая была бы ориентирована на улучшение инвестиционно-инновационного климата в стране и ее регионах, усиление спроса на инновации со стороны большинства отраслей и предприятий реального сектора экономики, повышение эффективности фундаментальной и прикладной науки, преодоление фрагментарности созданной инновационной инфраструктуры, всестороннем развитии

кадрового потенциала инновационной деятельности²⁾.

Именно в этом случае и при условии обеспечения в формате ГЧП максимально комфортных условий для всех участников, роста инвестиций в знания, усиления интеграции науки, образования, производства и рынка, опережающего развития интеллектуально-человеческого капитала (знаний, навыков и опыта), совершенствования социального капитала, характеризующего взаимосвязи между индивидами и группами индивидов, основанные на ценностях доверия, сотрудничества, ответственности и солидарности в результате успешной реализации всесторонней модернизационной парадигмы следует ожидать выход на качественно более высокий уровень жизни населения.

Очевидно, что сегодня в контексте построения инновационной экономики в России беспрецедентное значение приобретает сфера образования и науки, в рамках которой генерируются креативные и аналитические компетенции, воспроизводится интеллектуальная компонента человеческого капитала.

Основная функция образовательных структур — трансляция знаний и их конвертация в компетенции; подготовка специалистов для отечественной инновационной экономики; закрепление выпускников в научно-технической и инновационной сферах. В сложившихся условиях профессиональное образование все больше ориентируется на удовлетворение потребностей рынка труда, конкретных запросов работодателей, становится инструментом экономических проблем общества.

На настоящий момент нерешенными проблемами российской образовательной сферы являются: нерациональная организация сети образовательных

«Стратегия-2020» выделяет смешанную стратегию с элементами стратегии лидерства в некоторых сегментах, в которых имеются (или могут быть быстро созданы) конкурентные преимущества, догоняющей стратегии в большинстве др. секторов экономики и промышленности, параллельно с восстановлением инженерного и конструкторского потенциала страны.

²⁾ В литературе высказываются вполне обоснованные, по мнению автора, опасения по поводу ставки на масштабную подготовку инновационного человека, не синхронизированную с ростом инновационной активности бизнеса в стране, что в условиях резкого нарастания дефицита квалифицированных инженерно-технических кадров в ближайшие годы в развитых странах может привести к новой волне оттока из России человеческого капитала за рубеж [4].



учреждений; устаревшая материально-техническая и информационная база, не соответствующая потребностям инновационного образования; не отвечающий современным требованиям преподавательский состав; слабая восприимчивость системы образования к потребностям рынка труда; неразвитость механизмов интеграции науки и образования; недостаточная ответственность учебных заведений за конечные результаты образовательной деятельности и др.

Модернизация российского образования, обусловленная существенным расширением масштабов образовательной деятельности, повышением роли образовательных учреждений в экономике и возрастанием требований к качеству образования, обеспечению его доступности, созданием системы оценки инновационной деятельности в сфере образования предполагает охват структуры и функций, обновление содержательных характеристик и технологий обучения, совершенствование системы управления. Инновации в образовании означают новые структуры и формы административного и общественного управления научной и образовательной деятельностью, формирование инновационной среды и соответствующей квалификации и инновационной культуры преподавателей и сотрудников, новые технологии создания образовательных продуктов.

Развитие современного профессионального образования и обучения невозможно без эффективного партнерства государства, бизнеса и общественных организаций. Результатами такого сотрудничества могут стать единые стандарты обучения и дополнительная финансовая поддержка, знания, максимально приближенные к запросам бизнеса и направленные на решение актуальных социально-экономических проблем. Государственно-частное партнерство в сфере образования представляет собой взаимовыгодное взаимодействие государственных образовательных учреждений и бизнес-структур в целях совершенствования содержания образовательных программ, стандартов, разработке и реализации программ повышения квалификации для профессорско-преподавательского состава и произ-

водственного персонала промышленных предприятий на основе законодательных актов и специальных соглашений. На взгляд автора, необходим переход от преимущественно государственного управления образовательными учреждениями к государственно-общественному управлению, основанному на принципах многосторонних социальных партнерств³⁾ и передачи части функций государственного управления общественным организациям для повышения эффективности российской системы образования.

В партнерских отношениях от лица государства могут выступать: органы государственной власти (органы управления образованием и органы местного самоуправления), некоммерческие организации со стопроцентным государственным участием (государственные и муниципальные учреждения, фонды, государственные корпорации), осуществляющие деятельность в сфере образования; центральным звеном ГЧП, выступающим со стороны государства, являются государственные (федеральные или находящиеся в ведении субъекта РФ) или муниципальные образовательные учреждения начального, среднего и высшего профессионального образования; государственные коммерческие организации (государственные и муниципальные унитарные предприятия, реализующие программы в сфере образования).

Важную роль в комплексе мероприятий по модернизации экономики играет государственный сектор науки, в котором сосредоточено большая часть научно-технического потенциала страны. В сфере науки весьма острой является проблема кадрового обеспечения. Низкая инновационная активность государственных научных учреждений усиливает кризисные тенденции в наукоемком секторе экономики. Ситуацию может выправить опережающее наращивание рас-

³⁾ Многосторонние партнерства в профессиональном образовании представляют особый тип взаимодействия образовательных учреждений с субъектами и институтами рынка труда, государственными и местными органами власти, общественными организациями, нацеленные на максимальное согласование и учет интересов всех участников этого процесса.

ходов на НИОКР и инноваций за счет средств предпринимательского сектора экономики, софинансирование научно-технических и инновационных проектов государственного значения из федерального и региональных бюджетов на принципах ГЧП.

Очевидно, что переход страны на инновационный путь развития невозможен без опоры на отечественную науку — приоритетное развитие сферы науки является объективной закономерностью современной цивилизации. Незрелость научно-технического сектора России может привести к консервации примитивной структуры экономики, усилению научно-технологического отставания страны, дальнейшему снижению международной конкурентоспособности отечественной сырьевой продукции и закреплению статуса сырьевого придатка мировых лидеров.

В целом же можно резюмировать, что в современной России сложилась ситуация, когда реальные вложения со стороны частных инвесторов весьма ограничены, а сложноструктурированные инвестиционные проекты с использованием ГЧП-технологий фактически заблокированы. Главным сдерживающим фактором развития ГЧП в российской практике являются высокие организационно-правовые риски, вызванные несовершенством законодательства в сфере государственно-частного партнерства. Россия нуждается в новом законе «О публично-частном партнерстве», который должен юридически закрепить понятие ГЧП и инструменты его практического применения, обеспечить достаточную полноту законодательной базы и легитимность основных организационно-правовых форм с разнообразным диапазоном задач и компетенций, устранить основные нормативно-правовые и административные барьеры, что, безусловно, скажется на повышении инвестиционной привлекательности и реализации инфраструктурных ГЧП-проектов с большим сроком окупаемости, приведет к новому качественному уровню развития экономики.

В настоящее время как отечественные властные структуры и бизнес, так и российское общество в целом не готовы

к полноценным партнерским отношениям: страна нуждается в более полной законодательной базе и наличии специального координирующего и регулирующего органа в сфере ГЧП, нет четкого представления о путях формирования партнерских форм хозяйствования, ощущается дефицит в специалистах по ГЧП, несовершенная институциональная среда не генерирует стимулы к инновациям в частном секторе, в начальной фазе находится формирование компетенций и умений в сфере взаимодействия с инвесторами, финансовыми институтами, органами исполнительной власти и др. участниками ГЧП-проекта. Кроме того, одним из нерешенных принципиальных вопросов при осуществлении схемы привлечения частного капитала на условиях ГЧП является отношение государства к правам собственности. Необходимо на федеральном уровне законодательно установить как объекты производственной инфраструктуры, которые должны остаться в государственной собственности, так и перечень объектов, которые могут быть приватизированы, переданы на долгосрочной основе в аренду, доверительное управление, концессию частному сектору. В сложившихся условиях к решению общественно значимых проблем следует активнее подключать как бизнес в формате государственно-частного партнерства из-за возрастающей потребности в привлечении частного капитала, так и общество в целом, поскольку эффективное взаимодействие государства и бизнеса возможно лишь при конструктивной поддержке развитых гражданских институтов.

Необходимость кардинальной модернизации российской экономики на инновационной основе сегодня не вызывает никаких сомнений. Государственно-частное партнерство может явиться важным направлением развития при переходе от сырьевой экономики к экономике инновационного типа. В данном случае нормальное функционирование национальной экономики должно основываться на конструктивном взаимодействии институтов государства и бизнеса в различных направлениях инновационной деятельности. При этом государство должно



осуществлять функции не только партнера, но и организатора, координатора и заказчика инновационных взаимодействий. Именно эти условия способствуют созданию устойчивого инновационно-инвестиционного механизма, отвечающего социально-экономическим вызовам современности.

Российская экономика все еще сохраняет возможности потенциального лидерства в отдельных направлениях мировой экономики. Однако из-за длительного отсутствия в стране целенаправленной государственной инновационной политики, эффективные механизмы практического внедрения научных открытий и изобретений не разработаны, серьезно отстает научная и образовательная сферы. Поэтому ГПЧ как инновационный инструмент, способный оказать определяющее влияние на экономический рост и качество жизни, на сегодняшний день используется явно недостаточно.

Важнейшим условием успешной реализации структурных преобразований и привлечения частных инвестиций в инновационную область является проведение государством эффективной инновационной и научно-технической политики в части разработки нормативно-правовой базы, поддержки фундаментальных и прикладных исследований, освоения и распространения техники и технологий, концентрации средств федерального бюджета и иных источников финансирования приоритетных направлений фундаментальных и прикладных научных исследований с учетом стратегических, экономических и социальных интересов РФ, постепенного увеличения доли расходов федерального бюджета, направляемых на финансирование науки. Не менее важным является формирование и развитие механизма управления инновационной деятельностью в регионах и муниципальных образованиях.

Литература

1. Стратегия развития науки и инноваций в РФ на период до 2015 г. Утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15.02.2006 № 1). М.: Министерство образования и науки Российской Федерации, 2006.
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Проект. М.: Минэкономразвития России, 2010.
3. Полянчева А. Г. Исследование зарубежного опыта управления научно-технологическим развитием и оценка его использования в российских условиях // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 2.
4. Миронов В. Стратегия инновационного развития России на период до 2020 года — велики ли шансы на успех? / Высшая школа. Центр анализа экономической политики / Под ред. С. В. Алексашенко // Новый курс. 2011. № 49.
5. Емельянов Ю. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере. М: Книжный дом «Либроком»/URSS, 2011.

References

1. The development strategy of science and innovation in the Russian Federation for the period till 2015. Approved by the Interdepartmental Commission on scientific and innovation policy (minutes dated 15.02.2006 № 1). M.: Ministry of education and science of the Russian Federation, 2006.
2. Strategy of innovative development of the Russian Federation for the period up to 2020. Project. M.: Russian Ministry of Economic Development, 2010.
3. Polyantsev A. G. the Study of foreign experience of management of scientific and technological development and assessment of its use in Russian conditions // Management in Russia and abroad. 2007. № 2.
4. Mironov V. Strategy of innovative development of Russia for the period up to 2020 — chances of success? / High school. The center of economic policy analysis / Ed. by S. V. Aleksashenko // New course. 2011. № 49.
5. Emelyanov Yu. Public-private partnership in the innovation sphere. M: KD "Librokom"/URSS, 2011.

О превентивном режиме готовности в управлении инновационной экономикой в условиях неопределенности

Об авторе



Александр Иванус

*доктор экономических наук,
профессор кафедры «Системный анализ
и моделирование экономических процессов»*

*Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
125993, г. Москва, Ленинградский пр-т., 49
9162249075@mail.ru*

Ключевые слова

факторы неопределенности, управление экономикой, превентивная готовность, энтропия истинности, финансово-экономические показатели

Основные тезисы

- Для современной инновационной экономики характерно наличие большого количества факторов неопределенности.
- В этом случае система управления должна переключиться на специальный режим управления, из которого управляемый экономический объект способен перейти в любую из возможных траекторий развития, информация о которой до момента перехода отсутствует.
- Для превентивного режима готовности рассмотрены примеры расчета финансово-экономических показателей, штатной структуры и заработной платы.

Современная инновационная экономика развивается под воздействием множества разнообразных по своей природе и непредсказуемых по своим последствиям факторов [1]: жесткость и непрозрачность рыночной конкуренции; многоаспектность целей и задач; объективная невозможность точного прогноза динамики инновационных тенденций в будущем; некомпетентность руководства (особенно в периоды реформенных преобразований); риски при выходе на новые рынки; кризисы; действия криминального харак-

тера и множество других, которые принято считать факторами неопределенности. Действие этих факторов обычно носит дестабилизирующий характер и в итоге приводит к снижению темпов развития, а в пределе — и к потере устойчивости экономического развития.

Наличие факторов неопределенности обычно приводит к усложнению процессов формирования управленческих решений, которые решаются по стандартному классическому пути нахождения способов уменьшения влияния факторов и/или

компенсации этого влияния. Здесь резонно поставить вопрос: до каких пор неопределенность может расти, и есть ли предел этому росту? Если есть, какими причинами он обусловлен?

На взгляд автора, такой предел существует. При приближении к нему процесс принятия решения смещается в сторону методов управления, формируемых на основе процессов мышления, реализуемых в головном мозге человека. В условиях уменьшения количества и качества достоверных данных и роста влияния факторов неопределенности известные модели принятия решений работают плохо, но вот мозг человека все еще способен принимать разумные решения [4].

Предпосылки превентивного режима готовности

При наличии факторов неопределенности головной мозг часто работает лучше, чем компьютер, он может самостоятельно, без каких-либо математических методов и расчетов, анализировать ситуацию и принимать управленческое решение. Как это происходит? Для ответа на данный вопрос будем опираться на следующее концептуальное утверждение (введенное и исследованное в [5]): в условиях сильной неопределенности процесс формирования управленческих решений головным мозгом в информационном аспекте эквивалентен процессу генерации новых знаний (НЗ). Этим утверждением мы ставим знак равенства между двумя процессами: формирование управленческого решения и генерация НЗ.

Следуя этой концепции, в условиях неопределенности настолько трудно найти правильное управленческое решение, что его поиск внешне выглядит как нечто равноценное поиску научного открытия или изобретения. Примерами этому может служить огромное количество так называемых нестандартных решений, принимаемых бизнесменами, политиками, полководцами, шахматистами и т. д.

Такой подход дает возможность формировать управляющее решение так же, как это делает природный механизм — мозг, причем без использования больших

массивов информации и без сложных математических алгоритмов. Такой подход дает возможность создания нового типа системы управления развитием экономики в условиях неопределенности, использующей для этого методы моделирования процессов генерации новых знаний.

Особенностью данного подхода является то, что он может использоваться только в течение интервала времени, равного времени действия факторов неопределенности. Идею необходимости и перспективности учета воздействия параметров мыслительных процессов на параметры управленческих решений впервые высказал лауреат Нобелевской премии 2013 г. Роберт Шиллер: «... Другая не менее важная вещь — назревшая необходимость объединить экономику с наукой о мозге. Люди сейчас изучают, как структура мозга и механизмы его работы влияют на экономическую деятельность. В будущем их открытия должны найти применение в сфере экономической политики» [6].

Алгоритмы такого управления сформированы на основе использования фундаментальных классических принципов и методов науки, к которым относятся:

1. Принцип соответствия, предложенный в начале 20 века Н. Бором, который утверждал, что любая новая теория должна содержать старую в качестве частного случая. По существу, принцип соответствия отражает главную сущность процесса генерации нового знания системой мышления человека.
2. Теорема Геделя о неполноте, которая гласит, что «логическая полнота (или неполнота) любой системы аксиом не может быть доказана в рамках этой системы».
3. Индуктивного и дедуктивного методов познания и моделей функционирования левого и правого полушарий мозга как материальных носителей этих методов. Очевидно, что индуктивный метод анализа и дедуктивный метод синтеза в общем случае асимметричны. Эта асимметрия позволяет

одновременно решать две противоположные задачи — обрабатывать накопленные знания и генерировать новые.

4. Вариационный принцип максимума энтропии истинности генерируемых НЗ, эквивалентный условию максимальной экспансии инновационной системы. Эта сторона вопроса с позиций увеличения истинности НЗ и увеличения их присутствия на рынке является определяющей, так как именно экспансия истинности знаний и распространение этой истинности вглубь понимания сути вещей есть главная функция системы мышления и только на этой основе возможно развитие инновационной экономики.

Математическая модель системы управления формируется на основе представления НЗ в виде совокупности минимального набора некоторых элементарных знаний (МЭЗ) [6]. Для оценки истинности НЗ используется величина энтропии его истинности H . Как показано автором (см., например [5]), соотношение, описывающее динамику монотонного уменьшения энтропии истинности НЗ в зависимости от степени истинности МЭЗ, выглядит в виде формулы:

$$H(I) = 4,59I^{-3,59}, \quad (1)$$

где I — есть степень истинности МЭЗ, входящих в структуру НЗ и обеспечивающих доказательство его истинности.

Формула (1) выражает зависимость величины энтропии H от единственной переменной I , что существенно упрощает вычислительную сторону модели. Зависимость $H(I)$ от процесса последовательного заполнения целостного образа истинными МЭЗ есть монотонная зависимость, убывающая до момента его полного заполнения, что будет соответствовать завершению процесса доказательства истинности НЗ. Если же проанализировать зависимость роста необходимого количества ресурсов, затрачиваемых на производство истинных МЭЗ в количестве I , то очевидно, что данная зависимость имеет монотонно возрастающий характер. Подставив в формулу (1) значение

минимальной величины $I = 2$, получим $H = 0,38$.

В результате такого подхода установлено: система управления представляет собой набор алгоритмов управления, имитирующих процессы мышления человека при наличии условий существенной неопределенности, и в итоге эти алгоритмы сводятся к выбору фрактальной структуры параметров экономической системы [5].

Результаты проведенных исследований [7] показали, что при значении $H = 0,38$ головным мозгом человека принимается решение для специфического частного случая задачи управления, которое можно характеризовать как готовность к движению по максимально возможному количеству траекторий.

Поведение данного типа часто можно наблюдать в спорте, военном деле, в повседневной жизни и других сферах, где, как известно, существуют такие виды готовности как: мобилизационная готовность государства, боевая готовность полка, дивизии, армии, стойка готовности вратаря, теннисиста, боксера и т.д. Каждый из этих примеров характеризует особый случай ожидания воздействия, когда заранее неизвестно, по какой траектории развития придется двигаться, но к любому из них система заранее готова.

Назовем такое чрезвычайно полезное для практики поведение как превентивный режим готовности (ПРГ). Переноса по аналогии этот подход в экономику, мы утверждаем, что фирма, корпорация или отрасль в условиях неопределенности также должны иметь специально сформированное состояние в виде значений своих финансово-экономических параметров, соответствующих ПРГ.

Термин *превентивный* используется в том смысле, что в течение всего периода неопределенности, еще ничего не зная о будущих дестабилизирующих факторах, мы уже заранее формируем параметры инвестиционного проекта по принципу «на всякий случай под любой фактор», который используется как своего рода «спасательный круг», как некоторую заранее подготовленную «домашнюю заготовку».



Если же неопределенность сменяется определенностью, то от ПРГ уже можно отказаться и перейти на обычные методы управления.

Финансово-экономические показатели в ПРГ

К финансово-экономическими показателям относятся: параметры структуры активов, пассивов, цены, ассортимент продукции, штатная структура, заработная плата и другие. Эти специально сформированные применительно к ПРГ показатели позволяют наиболее гибко реагировать на ситуацию непредсказуемого изменения внешних возмущения и минимизации времени адаптации к ним.

Каким образом должны быть сформированы финансово-экономических показателей в условиях ПРГ? Подсказку такому алгоритму выбора можно найти, если провести анализ тех значений показателей, которые наблюдались в реальных ситуациях неопределенности.

Автором был обследован обширный статистический материал по финансово-экономическим показателям ряда мировых рынков, включая FOREX, а также деятельность коммерческих банков, структура экономик ряда государств, схемы расчета заработной платы, распределение цен на рынке в условиях совершенной конкуренции (по Й. Шумпетеру), ассортимент в системе оптовых и розничных продаж, были изучены экономические объекты — предприятия, отрасли, транснациональные корпорации [8].

Из анализа финансовой отчетности ряда ведущих мировых IT-компаний: HP, Dell, Toshiba, Samsung и Nokia — удалось установить, что параметры формируемых управленческих решений менеджментом этих компаний близки к параметрам, генерируемых алгоритмами управления в ПРГ.

Выбор указанных компаний был проинтегрирован по ряду причин:

- 1) наличие в открытом интернет-доступе официальной достоверной статистики за достаточно большой срок — 13 лет, проверенной ведущими мировыми аудиторскими компаниями;

- 2) перечисленные мировые компании проявили себя динамично и устойчиво на рынке, что обеспечило им лидирующие позиции при наличии максимального количества непредсказуемых факторов неопределенности, неизбежных на мировых рынках. Это дает основание полагать, что ПРГ для них реально почти никогда не прерывается и носит хронический характер;

- 3) все компании относятся к одной отрасли, что представляет интерес с точки зрения возможности их сравнения, а также позволяет усреднять сравниваемые показатели.

Для анализа компаний была экспертно выбрана система показателей, которые сформированы в виде отношений:

$ЧП/СК$ — отношение чистой прибыли к собственному капиталу;

$Кфн$ — коэффициент финансовой независимости как отношение величины заемного капитала к величине всего капитала;

$ОА/А$ — отношение оборотных активов ко всем активам;

$ЧП/Выр$ — отношение чистой прибыли к выручке;

$(Выр-А)/А$ — отношение разницы между выручкой и активами к активам.

Данные отношения наиболее полно характеризуют максимальное число самых главных аспектов деятельности компаний:

- 1) внутренние ресурсы компании (активы и оборотные активы);
- 2) экономический результат деятельности (чистая прибыль);
- 3) связь с внешней средой (заемные средства, выручка).

Выбранные отношения достаточно полно отражают потенциал компаний, характеризуют эффективность его реализации и однозначно идентифицируют поведение компаний. А так как их набор отношений невелик, это упрощает процесс их использования на практике. Существенное преимущество выбранных отношений в том, что они содержатся в финансово-бухгалтерской отчетности

как отечественных, так и мировых компаний, поэтому на их основе можно строить систему сравнительных оценок для проведения аналитических исследований среди компаний любого масштаба и видов деятельности.

Для выбранных компаний HP, Dell, Toshiba, Samsung и Nokia результаты проведенного анализа представлены в табл. 1.

В результате детальных исследований были обнаружены тенденции формирования базовых параметров этих компаний. Целесообразность введения состояния ПРГ подтверждена практикой реального бизнеса как принципиально нового режима управления процессом развития инновационной экономики, основанного на алгоритмах имитации процессов мышления.

Самый главный результат, который здесь получен и имеет принципиальное значение для практики работы в условиях ПРГ, состоит в том, что финансово-экономические показатели имеют тенденцию к фрактальной структуризации [9].

Пример расчета заработной платы в ПРГ

Наличие непредсказуемых факторов неопределенности и возникающий при этом информационный дефицит не позволяет или затрудняет применение известных методов расчета заработной платы. В этих условиях можно перейти к использованию базы расчетов, которая

не зависит от внешних факторов неопределенности, а использовать минимальное количество информации. В качестве этого минимума можно выбрать, например, личные активы работника — его профессиональную квалификацию, которая «всегда при нем» и которую можно считать естественной собственностью работника.

Каждый работник, участвующий в трудовом процессе, обладает своим личным активом и использует его в производстве выпускаемой продукции. Отсюда ключевым моментом при переходе на ПРГ становится знание оценки профессиональных активов работников как некоторой стабильной базы для расчета заработной платы.

Проведенные автором исследования показали, что в условиях существенной неопределенности наиболее быстрым и малотрудоемким в реализации может являться специально разработанный для этого метод экспресс-оценки. Другие методы, даже если они более точные и совершенные, в рамках требований высокой оперативности не могут быть использованы.

В этой связи наше предложение сводится к необходимости оценки квалификационных активов работников предприятий. Превентивная экспресс-оценка профессиональных активов может служить в качестве структурной основы базовой «начальной точки отсчета» для учета других факторов, влияющих на размер заработной платы. Условный пример фрактальной структуры такой базовой основы

Таблица 1

Реальные значения отношений базовых параметров ИТ-компаний для максимального уровня неопределенности ($H = 0,38$)
Источник: [10]

Отношения показателей	Средние значения отношений
ЧП/СК	0,24
Кфн	0,38
ОА/А	0,62
ЧП/Выр	0,06
(Выр-А)/А	0,38



при проведении превентивной экспресс-оценки для максимального уровня неопределенности ($H = 0,38$) представлен в табл. 2.

Поскольку рассматриваемые значения активов должны быть сформированы по фрактальному принципу, потребуем, чтобы каждый вышестоящий уровень оценки квалификационных активов отличался от нижестоящего на величину специально рассчитанного коэффициента [10]. В соответствии с методикой могут быть оценены и уровни профессиональных активов для специальностей практически любых отраслей деятельности: рабочих, служащих, работников сельского хозяйства, врачей, учителей, артистов и т. д.

В результате превентивной экспресс-оценки стоимости профессиональных активов принципиально упрощается возможность расчета заработной платы работников. В целом предлагаемая система достаточно проста, понятна, стимулирует стремление работников к повышению квалификации. Таким образом, при переходе к ПРГ с использованием экспресс-оценки заработной платы обеспечивается непосредственная зависимость доходов

работников только от их профессионального уровня.

О практическом применении ПРГ

Проведенные исследования и полученный фактический материал доказали теоретическую возможность и практическую необходимость введения важного и принципиально нового раздела инвестиционного проекта — раздела с рабочим названием «Превентивный режим готовности». Раздел «Превентивный режим готовности» ориентирован на рыночную инновационную экономику, так как именно в рыночной инновационной среде больше всего сконцентрировано разного рода факторов неопределенности. В связи с этим основной вектор направления перехода к ПРГ следует направить в сферу инновационного развития, что позволит:

- увеличить запасы устойчивости процессов развития экономических агентов в ходе эволюции на высококонкурентном рынке за счет усиления свойств превентивной готовности к заранее неизвестным внешним и внутренним дестабилизирующим факторам;

Таблица 2

Пример условных значений стоимости профессиональных активов работников различных уровней квалификации

Источник: [5]

Уровни квалификации (значения условные)	Базовая стоимость профессионального актива (значения условные)
7 уровень квалификации (высший)	1,1 млн
6 уровень квалификации (высокий)	680 тыс.
5 уровень (магистр + практический опыт)	420 тыс.
4 уровень (магистр)	260 тыс.
3 уровень (бакалавр, средне-специальное образование, рабочие высокой квалификации и т. д.)	160 тыс.
2 уровень (среднее образование)	100 тыс.
1 уровень (напр., образование ниже среднего)	60 тыс.

- выявить условия наличия конкурентного равновесия на рассматриваемом сегменте рынка;
- осуществить превентивные расчеты штатной структуры и размеров заработной платы по фрактальному принципу, обеспечивающих необходимую устойчивость компании к такому пространственному явлению, как их самораспад и другие.

Приведенные автором результаты исследований и внедрения технологии перехода к ПРГ позволяют утверждать, что эта универсальная технология может быть с высокой эффективностью использована для обеспечения условий устойчивого экономического развития экономических агентов независимо от их отраслевой принадлежности и масштаба. ПРГ необходимо использовать, прежде всего, при существенных и значимых переменах любого характера: смена общественного строя, реформы, слияние или поглощение предприятий, перепрофилирование предприятий и т. д., то есть при наступлении непродолжительных, но резких структурных изменений, когда вступают в действие факторы неопределенности, а временных и других ресурсов на их идентификацию, осознание и учет в алгоритмах управленческих решений нет.

На достаточно обширном статистическом материале, собранном в течение нескольких лет в результате мониторинга различных рыночных ниш, нами были выявлены факты и примеры фрактализации финансово-экономических параметров для систем разного уровня и масштаба [5]:

- розничная торговля (мебель, вся бытовая техника, компьютеры, автомобили);
- оптовая торговля (промышленная резина);
- отраслевой уровень (автомобильная отрасль, электротехническая, деревообработка, строительство);
- государственный уровень (ведущие страны мира, отдельно рассмотрена Украина);
- валютный рынок FOREX;
- коммерческие банки и др.

Следует отметить, что данный подход к управлению рыночными структурами не может ограничиваться только областью денежных потоков. Можно с уверенностью констатировать, что этот перечень при дальнейших исследованиях может быть существенно расширен и в него могут войти следующие перспективные задачи:

- выбор формы собственности предприятия;
- распределения рыночных рисков;
- обеспечение безопасности функционирования;
- стимуляция деятельности производителей;
- выбор вариантов стратегий в области инвестиций и инноваций и т. д.

Все эти направления могут быть реализованы в части возможности состояния ПРГ, основой для их решения является единая для них причина: минимум знаний, который неизбежно будет ощущаться всегда. Ведь как бы мы не продвинулись в поиске и добыче знаний о чем-либо, их всегда будет недостаточно, а это значит, что именно здесь будет всегда гарантирована область применения состояния ПРГ.

Поэтому в основу концепции методики управления такой компанией должен быть положен принцип управления, гармонично сочетающий две взаимодействующие и логически взаимодополняемые части, представленные на рис. 1: на первоначальном этапе — состояние ПРГ (контур превентивного режима управления); на последующих этапах — классические методы оптимизации (контур оптимального управления).

Результаты исследований внедрены в практике создания стартапов ряда инновационных отраслей Российской Федерации. В процессе этой работы автор пришел к выводу, что:

1. ПРГ в условиях неопределенности обеспечивает максимальные темпы перехода из специально выбранного текущего состояния экономических агентов в любую из возможных траекторий в будущем.



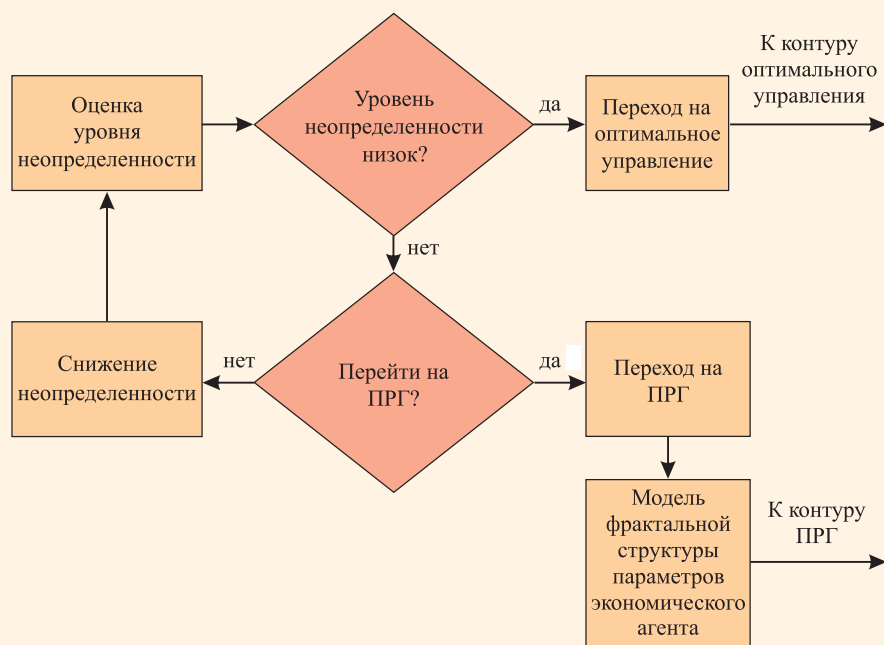


Рис. 1. Схема алгоритма выбора контуров управления в зависимости от уровня неопределенности

Источник: составлено автором

2. ПРГ ориентирован на политику обеспечения устойчивости процесса внедрения инноваций, так как именно в таких ситуациях больше всего сконцентрировано самого разного рода факторов неопределенности.
3. Финансово-экономические параметры экономического агента в состоянии ПРГ необходимо использовать, прежде всего, при разработке самостоятельного раздела инвести-

онных проектов, который должен отвечать требованиям обеспечения устойчивости при наступлении непродолжительных, но резких структурных изменений, когда вступают в действие факторы неопределенности, а ресурсов времени на их осознание, идентификацию и учет в управленческих решениях, как правило, не хватает.

Литература

1. Иванус А. И. О факторах неопределенности инновационной экономики // Практический маркетинг. 2012. № 10 (188). С. 4–9.
2. Кунцевич И. В. Экономическое равновесие: Теория объемной геометрии в экономике. М.: Альпина Паблишер, 2015. 112 с.
3. Неравенство доходов и экономический рост: стратегии выхода из кризиса / Под редакцией А. Бузгалина, Р. Трауб-Мерца, М. Воейкова. М: Культурная революция, 2014. 406 с.

4. Иванус А. И. О генерации новых знаний в экономических системах // Труды третьей международной конференции «Управление крупно-масштабными системами». MLSD. Москва, Россия, 5–7 октября 2009 г. М.: Учреждение РАН ИГПУ им. В. А. Трапезникова РАН, 2009. Том II. С. 235–238.
5. Иванус А. И. Гармоничное управление инновационной экономикой в условиях неопределенности. М.: Книжный дом «Либроком»/URSS, 2012. 208 с.
6. Лисицын Д. Роберт Шиллер об иррациональности экономики // Секрет фирмы. № 4 (296). <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1340957>
7. Иванус А. И. Концепция превентивного сапиенс-управления экономиками государств-членов ЕАЭС в интересах их устойчивого развития // Сборник материалов IV Международной конференции «Экономико-правовые аспекты сотрудничества государств-участников Евразийского экономического союза», 2015. С. 180–188.
8. Иванус А. И. Когнитивный подход к управлению инновационными процессами в экономике России // Актуальные проблемы Европы. Центр научн.-информ. исслед. глобал. и регионал пробл. Отд. Зап. Европы и Америки. 2013. № 1. С. 222–240.
9. Иванус А. И., Миронова Н. А. О феномене гармонизации по Фибоначчи параметров конкурирующих агентов в процессе генерации новых знаний // Материалы одиннадцатого всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». М.: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 96–97.
10. Иванус А. И. Гармоничный инновационный менеджмент / Предисл. А. П. Стахова. М.: Книжный дом «Либроком»/URSS, 2011. 248 с.

References

1. Ivanus A. I. On the uncertainties of an innovative economy // Practical marketing. 2012. № 10 (188). P. 4–9.
2. Kuntsevich V. I. Economic equilibrium: Theory the bulk geometry in the economy. M.: Alpina publisher, 2015. 112 p.
3. Income inequality and economic growth: strategies of overcoming the crisis / Edited by A. Buzgalin, R. Traub-Merz, M. Voeykov. M: The Cultural revolution, 2014. 406 p.
4. Ivanus A. I. On the generation of new knowledge in economic systems // Proceedings of third international conference "Management of large-scale systems". MLSD. Moscow, Russia, 5–7 October 2009). M.: IPU Russian Academy of Sciences Institution. V. A. Trapeznikov Academy of Sciences, 2009. V. II. P. 235–238.
5. Ivanus A. I. Harmonious management of innovative economy in the face of uncertainty. M.: KD "Librokom"/URSS, 2012. 208 p.
6. Lisitsyn D. Robert Shiller about the irrational Economics // Sekret firmy, №. 4 (296). <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1340957>
7. Ivanus A. I. the Concept of preventive sapiens-manage the economies of member States of the EAEC in the interests of sustainable development // Proceedings of the IV International conference "Economic and legal aspects of cooperation of States-participants of the Eurasian economic Union" in 2015. S. 180–188.
8. Ivanus A. I. Cognitive approach to managing innovation processes in the Russian economy // Actual problems of Europe // RAS INION. Center sci.-inform. issled. global. and regional Probl. DEP. Zap. In Europe and America. Ed. : Parkhalina T. G., ed. 2013. №. 1. P. 222–240.
9. Ivanus A. I., Mironova N. A. About the phenomenon of harmonization of Fibonacci parameters of the competing agents in the process of generation of new knowledge // Proceedings of Eleventh all-Russian Symposium "Strategic planning and enterprise development". Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. S. 96–97.
10. Ivanus A. I. Harmonious innovation management / Forew. A. P. Stakhov. Moscow: KD "Librokom"/URSS, 2011. 248 p.

Агентства по привлечению прямых иностранных инвестиций и их роль в региональной инвестиционной политике*

Об авторе



Константин Грасмик

кандидат экономических наук, доцент

ФГБОУ ВПО

«Омский государственный университет

им. Ф. М. Достоевского»

644077, г. Омск, пр-т. Мира, 55

K.Grasmik@skoltech.ru

Ключевые слова

инвестиции, корпорация развития, стимулирование инвестиций

Основные тезисы

- Мировая практика функционирования АПИ подтверждает эффективность данного института, но лишь при условии реализации органами власти страны (региона) мер по улучшению инвестиционного климата.
- Агентства по привлечению ПИИ осуществляют следующие функции: создание привлекательного имиджа территории, поиск инвесторов, оказание инвестору услуг, влияние на параметры политики в сфере ПИИ.
- Большинство российских агентств по привлечению ПИИ сосредоточено на технико-экономическом сопровождении проектов, им не хватает стратегической ориентированности.

Введение

Конкуренция в современном мире за ресурсы, включая инвестиционные, стабильно нарастает. Развивающиеся страны все активнее включаются в борьбу за капитал. Так, если в 1970 г. на развитые страны пришлось 9,49 млрд долл. США всех прямых иностранных инвестиций (далее — ПИИ), что составило 71,1 %, то в 2013 г. — 565,6 и 39 % соответ-

ственно¹⁾. Т. е. с одной стороны, общий размер ПИИ в мире вырос в десятки раз в номинальном, правда, выражении. С другой стороны, развивающиеся страны, а также страны с переходной экономикой, реинтегрирующиеся в мировую экономику на новых условиях, все более активно привлекают капитал. Выбор у международного инвестора становится все больше, соответственно, и его привлечение усложняется. Как результат, число

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ (проект №15–12–55004 «Анализ зарубежной и российской практики функционирования агентств по привлечению иностранных инвестиций»).

¹⁾ Составлено автором по данным ЮНКТАД. <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

потенциальных международных инвесторов также бурно растет.

В этих условиях важной задачей является создание эффективных механизмов по отбору иностранных инвесторов. Поскольку в данном случае речь идет о рынке иностранных инвестиций, т. е. о взаимном выборе инвесторов и реципиентов, то необходим институт, обеспечивающий проведение инвестиционной политики страны и обратную связь с потенциальными инвесторами.

Как функционируют агентства по привлечению ПИИ

Институтом, координирующим процесс отбора и взаимодействия с иностранными инвесторами, является агентство по привлечению иностранных инвестиций (далее — АПИ). Почти в каждой стране мира есть национальный или региональный институт, финансируемый преимущественно государством, задачей которого является продвижение экономики данной страны или региона в качестве объекта прямых иностранных инвестиций. Известно, что еще в 2001 г. согласно ЮНКТАД национальные АПИ функционировали в более чем 160 странах мира. Также в мире насчитывалось 250 региональных АПИ [2]. Нет сомнений, что их количество в настоящее время значительно больше ввиду возросшей конкуренции за капитал. Считается, что ключевая задача АПИ — разработка концепции имиджа территории, распространение информации о стране (регионе) среди потенциальных инвесторов. Квалифицированное АПИ выполняет следующие функции:

- создание привлекательного имиджа территории;
- поиск инвесторов;
- оказание инвестору услуг;
- влияние на параметры политики в сфере ПИИ, разработка предложений, программ развития территории.

Создание привлекательного имиджа предусматривает формирование четких представлений об экономических, социальных, политических, культурных параметрах страны (региона). Это предусматривает профессиональное проведение рекламных и PR-компаний, выпуск информационных сборников, видеоматериалов

и иных публичных мероприятий. Значимым компонентом является хорошая информированность сотрудников АПИ о состоянии бизнес-среды и тенденциях развития целевых отраслей, поскольку потенциальных инвесторов интересует не только общая информация о регионе (стране), но и инвестиционные возможности. В одной из работ было показано, что действия по продвижению региона результативны только в том случае, когда бизнес-климат действительно соответствует заявленным параметрам [3]. Поэтому создание имиджа не должно предусматривать сообщение недостоверных сведений: учитывая сумму сделки, потенциальный инвестор выполнит проверку информации о территории. Наличие ресурсов, дешевой рабочей силы, инфраструктуры — все это проверяется в дальнейшем, когда становится понятным главное — ведение бизнеса в данной стране (регионе) является предсказуемым. Следовательно, в идеале АПИ должно выполнять все указанные выше функции. Хорошая, квалифицированно разработанная стратегия продвижения позволяет региону (стране) быть включенным в список территорий, являющихся потенциальными реципиентами инвестиций.

Поиск инвесторов тесно связан с созданием позитивного имиджа и включает в себя мероприятия по непосредственному взаимодействию с целевой аудиторией (семинары, миссии, почтовые и телефонные обращения, личные контакты и т. п.), что требует высокой квалификации персонала и связей с компаниями, консалтинговыми организациями, как местными, так и зарубежными. Осуществление данной функции является затратным мероприятием, поскольку содержание зарубежных представительств АПИ стоит дорого, а использование для этих целей сотрудников посольств, консульств осложняется отсутствием надлежащих механизмов контроля и стимулирования.

Важной составляющей поиска инвесторов является взаимодействие с соответствующими структурами профильных международных организаций. Например, ЮНИДО была создана международная сеть центров по стимулированию



инвестиций и технологического трансфера. Данные центры выполняют такие функции, как проведение тренингов, интеграция представителей АПИ стран мира в деловую среду развитых стран посредством стажировок, выполнение брокерских функций (формирует банк данных потенциальных инвесторов), распространение информации об инвестиционных возможностях (например, в рамках субконтракции).

Оказание услуг инвестору подразумевает возможность содействия как потенциальным, так и осуществившим капиталовложения инвесторам. При этом уже работающие в регионе (стране) инвесторы представляются даже более важным сегментом, поскольку служат индикатором инвестиционной политики для потенциальных. Оказание услуг должно быть упреждающим, поскольку типовые трудности инвесторов известны. Оно включает в себя такие мероприятия, как помощь в получении разрешений, рабочих виз, в доступе к инфраструктуре, доведение до инвесторов информации (к примеру, о возможных изменениях в инвестиционной политике), консультации и анализ проектов с целью обеспечения возможности предоставления им льгот и стимулов, оказание услуг по поиску партнеров внутри страны (региона).

Наконец, влияние на параметры политики в сфере ПИИ предусматривает прежде всего анализ нормативно-правовых требований, предъявляемых к иностранному инвестору, ресурсных и временных затрат по их выполнению, соответственно, включает в себя разработку мероприятий по совершенствованию регулирования, включая нормы, стимулирующие работу госслужащих, их мотивацию. Важным аспектом деятельности АПИ является анализ процедур, необходимых для предоставления инвестору льготного режима налогообложения, осуществления строительства, получения лицензий и т. п.

На эффективность АПИ влияет ряд факторов организационно-экономического порядка. К примеру, значимое воздействие оказывает форма собственности и механизм контроля над деятельностью. АПИ может являться государственным

ведомством, т. е. органичной частью системы органов государственной власти; функционировать как квазигосударственная структура; наконец, быть частной организацией, финансируемой за счет средств международных организаций или страны (региона)-реципиента. Как показывают результаты исследований, наиболее эффективны АПИ, являющиеся полугосударственными структурами (государство определяет стратегию развития, операционные решения принимает наблюдательный совет). Это объяснимо: ведь АПИ решает, с одной стороны, задачи аналогичные тем, которые выполняют бизнес-организации (например, продвижение), с другой стороны, выполняют государственные функции (одобрение льгот, содействие в получении разрешений, разработка законодательных норм и др.) При этом эффективность АПИ растет вместе с уровнем ответственности. Поскольку деятельность АПИ предусматривает использование мер, относящихся к сферам ответственности разных ведомств (финансов, природных ресурсов, науки, труда, энергетики и т. п.), соответственно, данный институт является межведомственным и должен находиться в подчинении главы правительства (президента) региона (страны).

Также положительно на деятельности АПИ сказывается его подотчетность наблюдательному совету со значительной долей представителей частного сектора. Это обусловлено рядом причин. Во-первых, сам факт мониторинга АПИ со стороны представителей бизнеса повышает уровень доверия к деятельности АПИ со стороны потенциальных инвесторов. Во-вторых, предоставление льгот в этом случае является более обоснованным и соответствующим интересам компаний-резидентов территории. Наконец, междисциплинарный, разносторонний подход повышает обоснованность политики в сфере иностранного инвестирования.

Выбрать показатель для оценки эффективности деятельности АПИ — задача не из простых. Так, если оценивать на основе объема привлеченных ПИИ, то больше внимания будет уделяться капиталоемким проектам, если на основе

объема продаж компаний с иностранным капиталом — то возникнет отраслевое смещение. Кроме того, существует значительный временной лаг между усилиями АПИ и количеством контактов с потенциальными инвесторами, числом заявленных проектов и, соответственно, числом реализованных. И, конечно, колебания могут быть обусловлены и конъюнктурой рынка ПИИ.

АПИ в России

В России доминирующим институтом по стимулированию притока инвестиций в регион является корпорация развития (далее — КР). Отличие данного института от АПИ состоит в формально более широком наборе выполняемых функций: помимо уже описанных выше ключевой задачей корпорации развития является разработка предложений по трансформации экономической среды в регионе, по созданию точек роста (например, индустриальных парков, ОЭЗ, технопарков), финансированию инфраструктурных проектов и т. п. Иначе говоря, корпорации развития выполняют и стратегическую функцию в дополнение к оперативному управлению. Кроме того, отсутствует акцент на привлечение именно иностранного капитала.

До 2010 г. в России существовало семь корпораций развития, но реальную деятельность осуществляла только Калужская КР, деятельность которой целиком и полностью была посвящена реализации проектов индустриальных парков [4]. Создание корпораций развития в регионах России активизировалось в результате реализации проекта Агентства стратегических инициатив по внедрению регионального инвестиционного стандарта. Раздел 6 указанного стандарта напрямую требует создания специализированной организации по привлечению инвестиций и работе с инвесторами, сопровождению инвестиционных проектов по принципу «одного окна». Другие разделы предусматривают формирование совещательных органов, разработку инвестиционной стратегии, прямых каналов связи руководства региона и инвесторов.

В данный момент стандарт признан полностью внедренным в 73 регионах

(по оценкам экспертных групп). Впрочем, принятие необходимых нормативно-правовых актов и разработка программ по созданию институтов поддержки инвестиций не всегда приводят на практике к улучшению работы государственного аппарата. Необходимо плотно контролировать работу чиновников, сопровождая инвесторов на всех этапах оформления документов; автоматизировать процедуру мониторинга согласования инвестиционного проекта, как это сделано, к примеру, в Башкирии [5].

Поскольку сроки функционирования большинства корпораций развития являются незначительными, соответственно статистический анализ неприменим. Поэтому для первичной оценки перечня выполняемых ими функций, направлений деятельности были исследованы сайты корпораций развития двадцати регионов (были отобраны ведущие в экономическом отношении регионы, с диверсифицированной экономикой). Большинство сайтов допускает просмотр на двух языках. Конечно, английский язык является международным, и все бизнесмены в той или иной степени им владеют. Однако целесообразно расширить языковую географию на языки других стран, включая страны Азии и Латинской Америки, с учетом отраслевой структуры мировой экономики и стратегических приоритетов региона.

Анализ деятельности корпораций развития показал, что в перечень выполняемых ими функций входят как виды деятельности, традиционные для АПИ, так и функции других институтов (например, ТПП). Корпорации развития занимаются разработкой бизнес-миссий, организацией участия в публичных мероприятиях, презентацией инвестиционных проектов в СМИ и т. п. Традиционные функции корпораций развития носят технический характер и связаны с управлением объектами инвестиционной инфраструктуры (индустриальными парками, технопарками), сопровождением инвестиционных проектов (содействие в решении административных вопросов, в получении финансирования от институтов развития, подготовке проектной документации, подборе участков, персонала, подключении



к объектам инфраструктуры и т. п.) Также на возмездной основе могут быть оказаны услуги в сфере проектного управления как технического характера (инженерно-геодезические работы, землеустройство, разработка технических заданий, проведение тендеров), так и экономического (анализ инвестиционного проекта, разработка бизнес-планов, содействие в привлечении капитала). К примеру, корпорация развития Ульяновской области оказывает услуги по подготовке документов для получения виз, разрешений на работу, обращения в службы занятости и т. п., имеет разрешение на проведение проектировочных работ.

Сайты корпораций развития большинства регионов не производят впечатления инструментов продвижения территории, источника практической информации об инвестиционном климате. Статистическая информация зачастую устаревшая, крайне общая, не характеризующая детально целевые отрасли инвестиционной политики. Сведения о налоговых льготах, субсидиях представлены не всегда. В отдельных случаях приведены нормативно-правовые акты (как будто у сотрудников фирм-инвесторов есть время их читать, тем более на русском языке!), либо указано, что более подробная информация предоставляется по телефону. Такой общедоступный информационный канал, как Youtube, используется только агентством Татарстана.

Корпорации развития в недостаточной степени используют влияние международных консалтинговых агентств на повышение доверия инвесторов. Доминирующими мотивами иностранного инвестирования в России являются емкий внутренний рынок, продолжение жизненного цикла технологии [6, с. 12]. Соответственно, и сбыт продукции будет осуществляться не только в регионе-реципиенте ПИИ [7]. Однако информация, необходимая потенциальным инвесторам (о заработной плате, издержках, динамике доходов населения и социальной дифференциации), в том числе применительно к соседним регионам, не представлена. Ограниченная, а также наоборот — избыточная, но общего характера инфор-

мация не позволяет сформировать у потенциального инвестора некий цельный и положительный образ региона. Иначе говоря, функция создания привлекательного имиджа территории, с нашей точки зрения, выполняется слабо. Это указывает на недостаточный уровень проработки инвестиционной стратегии в регионах. Из всех просмотренных сайтов информация о стратегии развития корпорации (не просто об инвестиционной или экономической стратегии региона, а именно о стратегии с четкой постановкой задач для организации) опубликована только на сайте Белгородской области.

Наконец, единоличными собственниками всех рассмотренных корпораций развития являются уполномоченные органы власти регионов. Совет директоров состоит исключительно из представителей ведомств; представители бизнеса (в лице отдельных компаний или некоммерческих партнерств) — отсутствуют²⁾. Соответственно, о частно-государственном партнерстве, о привнесении элементов деловой культуры в деятельность корпораций развития речь не идет. Фактически корпорация развития представляет собой квазигосударственный институт. Отсутствие влияния бизнеса, на наш взгляд, является одной из причин низкой маркетинговой активности.

Заключение

Мировая практика функционирования АПИ подтверждает эффективность данного института, но лишь при условии реализации органами власти страны (региона) мер по улучшению инвестиционного климата. Проанализировав параметры функционирования корпораций развития двадцати российских регионов, нами был сделан вывод, что ключевая функция корпораций развития — управление объектами промышленной инфраструктуры (индустриальными и технологическими парками). Главной целью деятельности является привлечение максимального объема инвестиций, наиболее полное вовлечение ресурсов в оборот.

²⁾ В Татарстане при Агентстве инвестиционного развития существует Общественный совет, однако, судя по содержанию протоколов заседаний, его деятельность не отличается бурными дискуссиями.

Инвестиции, в особенности иностранные, должны решать задачу модернизации экономики региона. Для всего этого регион должен более активно и сфокусировано работать на рынке инвестиций, формируя положительный имидж и привлекая наиболее подходящих (не обязательно наиболее крупных) инвесторов. К мерам, способствующим решению указанных задач, можно отнести следующие:

- размещение информационных сообщений в общедоступных сетях, установление контактов с менеджерами профильных компаний в социальных сетях, использование возможностей международных консалтинговых компаний;
- изложение на сайтах не законодательства как такового, а предоставляемых преимуществ;
- более оптимистичный стиль характеристики практики регионального

управления (слова о снижении высокой коррупции могут наталкивать на грустные мысли);

- необходимо излагать только релевантную информацию о регионе (актуальная статистика, четкие сведения о запасах, местных компаниях, объеме рынка, инфраструктуре и т. п.);
- введение в состав органов управления представителей бизнеса;
- развитие кооперации АПИ для реализации дорогостоящих программ продвижения (например, создания зарубежных представительств).

Предлагаемые меры будут способствовать повышению эффективности функционирования региональных АПИ, а именно росту обращений потенциальных инвесторов, уже в краткосрочной перспективе.

Литература

1. Атурин В. В., Идалов Т. Б. Трансформация роли прямых иностранных инвестиций в стратегиях транснациональных корпораций в формирующейся глобальной экономике // Актуальные вопросы экономических наук. 2013. № 32. С. 48–64.
2. The World of Investment Promotion at a Glance: A Survey of Investment Promotion Practices. <http://unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=65>
3. Harding T., Javorcik B. S. Developing Economies and International Investors: Do Investment Promotion Agencies Bring Them Together? World Bank Policy Research Working paper, number 4339.
4. Российские институты развития: региональный аспект. http://raexpert.ru/researches/regions/ros_evolution
5. Лобыкин А. Инвестиционная перезагрузка. http://expert.ru/expert/2015/16/investitsionnaya_perezagruzka/
6. Емельянов Ю., Леонова Ю. Привлекательность России для зарубежных инвестиций // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 6. С. 8–16.
7. Емельянов Ю., Леонова Ю. Оценка инвестиционной привлекательности регионов России // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 7. С. 40–47.

References

1. Aturin V. V., Udalov T. B. Transformation of the role of foreign direct investment strategies of multinational corporations in the emerging global economy // Actual problems of Economics. 2013. No. 32. P. 48–64.
2. The World of Investment Promotion at a Glance: A Survey of Investment Promotion Practices. <http://unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=65>
3. Harding T., Javorcik B. S. Developing Economies and International Investors: Do Investment Promotion Agencies Bring Them Together? World Bank Policy Research Working paper, number 4339.

4. Russian development institutions: a regional perspective. http://raexpert.ru/researches/regions/ros_evolution
5. Labykin A. Investment restart. <http://expert.ru/expert/2015/16/investitsionnaya-perezagruzka/>
6. Emelyanov Yu., Leonova Y. Russia's Attractiveness for foreign investment // Problems of theory and management practice. 2014. No. 6. P. 8–16.
7. Emelyanov Yu., Leonova Y. Evaluation of investment attractive-STI regions of Russia // Problems of theory and management practice. 2014. No. 7. P. 40–47.



Иванус А. И.

Гармоничное управление инновационной экономикой в условиях неопределенности

В настоящей монографии рассматривается концепция гармоничного управления инновационной экономикой в условиях неопределенности, возникающей вследствие различных причин, главной из которых является рыночная конкуренция. Показано, что в этом случае процесс формирования управленческих решений с технологической точки зрения можно рассматривать как акт генерации новых знаний системой мышления, в результате чего в управленческих решениях появляются новые гармонизирующие свойства. Приводятся примеры гармонизации инновационных бизнес-процессов отечественных и мировых компаний. В работе предлагаются практические рекомендации по использованию концепции гармоничного управления в наукоемком инновационном бизнесе.

Монография предназначена для руководителей, менеджеров предприятий и организаций инновационного бизнеса, преподавателей, аспирантов и студентов, интересующихся проблемами эффективного менеджмента.



Емельянов Ю. С.

Государственно-частное партнерство: инновации и инвестиции: Мировой и отечественный опыт

В настоящей книге исследуются тенденции и специфика развития государственно-частного партнерства (ГЧП) в инновационной сфере. В мировой практике механизмы государственно-частного партнерства используются для привлечения частных компаний с целью долговременного финансирования и управления общественной инфраструктурой по широкой гамме объектов ГЧП. Автор обосновывает, что выбор первоочередного направления реализации проектов ГЧП зависит от уровня социально-экономического развития и приоритетности задач конкретной страны или региона. В работе показано, что разнообразие видов, форм и сфер использования превращают ГЧП в универсальный механизм решения различного рода долгосрочных инвестиционных задач в широком диапазоне сфер деятельности — от реализации исключительно социально-инфраструктурных проектов общегосударственного назначения до разработки и адаптации особо перспективных технологий как новых точек роста, где сосредоточены значительный научный потенциал и

человеческий капитал. ГЧП в инновационных проектах, с точки зрения автора, — это специфическая форма отношений государства и бизнеса по созданию и управлению объектами инновационной инфраструктуры, затрагивающая все этапы от разработки новшества до его рыночного освоения, на равноправных и взаимовыгодных для обеих сторон условиях. Принципиальным является обязательное появление в результате партнерства инновационного продукта на рынке. Книга предназначена для специалистов в области управления инновациями и инвестициями, преподавателей соответствующих специальностей, а также слушателей программ MBA и магистерских программ, изучающих проблемы инновационной модернизации экономики.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Проблема оптимального уровня доверия в стратегических межфирменных альянсах*

Об авторе



Александр Ляско
*доктор экономических наук,
профессор*

*Институт бизнеса
и делового администрирования РАНХиГС
119571, г. Москва, пр-т Вернадского, 82*

alexlascaux@yahoo.com

Ключевые слова

стратегические альянсы, доверие, инновации, неопределенность

Основные тезисы

- Технологическая и рыночная неопределенность препятствует поиску оптимального уровня доверия между фирмами.
- Успеху стратегических альянсов мешает не избыточное доверие, а замкнутость и инертность в поведении участников альянса.
- Фирмы должны постоянно развивать отношения взаимного доверия, если они хотят достичь запланированных результатов стратегического сотрудничества.

Введение

В современных теоретических и эмпирических исследованиях, посвященных практике формирования, развития и последующей адаптации межфирменных отношений в составе стратегических альянсов, в основном, наблюдается положительная оценка роли доверительных отношений в достижении конечного успеха в процессах долгосрочного

сотрудничества между фирмами (например, [1, 2, 3, 4, 5]). В частности, наличие и степень развития доверительных отношений между организациями в составе альянса увязываются с сокращением издержек и уменьшением уровней риска при осуществлении совместной инновационной деятельности в структурах альянсов, а также с упрощением процедур обмена

*Статья подготовлена при финансовой поддержке РФНФ (проект № 15–02–00262 «Эволюция межфирменных отношений в стратегических альянсах»).

информацией и выработки нового знания среди фирм — участниц стратегических консорциумов, совместных предприятий и иных форм долгосрочной кооперации.

Вместе с тем, существует и иная точка зрения на роль доверительных отношений в межфирменной деятельности в составе сетевых партнерств, консорциумов и других форм стратегического сотрудничества между организациями. Она заключается в том, что доверие помогает фирмам реализовать их ожидания от совместной деятельности только до некоторого порогового значения. За пределами этого уровня развития доверительных отношений фирмы начинают испытывать негативные последствия избыточного доверия к технологическим возможностям и желанию сотрудничать, проявленному партнером по межфирменному альянсу. Ниже мы проанализируем основные доводы сторонников теории «оптимального доверия» в составе стратегических альянсов и предложим ряд критических аргументов, которые позволят более точно определить проблемы, порождаемые доверительными контактами в структурах межфирменного сотрудничества.

Оптимальный уровень доверия в условиях рационального экономического выбора

Одна из ключевых работ, посвященных поиску оптимального уровня доверия в структуре межфирменных связей, принадлежит Виксу, Берману и Джонсу [6]. Основной аргумент статьи Вика и его соавторов заключается в том, что организации, инвестирующие слишком большой объем ресурсов в создание и последующее развитие доверительных отношений с партнерами по стратегическим взаимодействиям (что может проявляться в форме избыточного доверия к планам партнеров или инвестирования ресурсов в совместные проекты, не дающие существенной экономической отдачи на протяжении длительного периода времени), подвергают себя опасности неверного или неэффективного использования своих ресурсов. В то же время, опасным и рискованным является также недостаточное инвестирование средств

в построение и развитие доверительных отношений в практике работы альянса. Если компания слишком слабо доверяет своим партнерам по взаимодействиям или не инвестирует достаточно средств в инициированные ими проекты, имеющие существенную ценность для данной фирмы, она может лишиться возможностей по экономии издержек или развитию способностей, жизненно важных для последующей реализации ее рыночных целей.

Авторы определяют степень соответствия между уровнями доверия и взаимной зависимостью партнеров в отдельно взятых отношениях между фирмой и ее внешними стейкхолдерами. Степень соответствия представляет собой концептуальный механизм, позволяющий идентифицировать приемлемые уровни развития доверительных отношений, так что фирмы оказываются способными избежать как недостаточного, так и избыточного инвестирования ресурсов в создание отношений близости и кооперации со своими партнерами. Соответственно, фирмы получают возможность выявить оптимальный уровень доверия внутри каждого отдельного соглашения со стейкхолдерами. Когда выбранный уровень доверия соответствует степени взаимной зависимости между фирмой и данным стейкхолдером, можно говорить о достижении оптимального уровня доверительных отношений для этой пары контрагентов.

«Оптимальным», следуя определению авторов, считается такой уровень развития доверительных отношений, который удовлетворяет хотя бы одному из двух критериев: (1) предоставляет значительные возможности для эффективного внедрения и последующего продвижения стратегии организации, вовлеченной в партнерские отношения; (2) предоставляет выгоду для организации (например, в форме сокращения издержек, уменьшения рыночных и технологических рисков, получения стратегических преимуществ в отрасли), которые превосходят затраты и риски, ассоциируемые с процессами выработки и поддержания доверительных отношений. Соблюдение одного или обоих условий отвечает достижению мак-

симальной степени соответствия между отношениями доверия и взаимной зависимости, что, по определению, выводит доверие между фирмой и ее стейкхолдерами на оптимальный уровень.

Авторы считают, что высокие уровни доверия являются оптимальными для фирм, испытывающих значительную взаимозависимость в отношениях со своими стейкхолдерами, при условии, что соотношение издержек, выгод и рисков, относящихся к ситуации высокого доверия, складывается подходящим образом и что фирма обеспечивает себе чистый экономический выигрыш, основывая свои действия на развитых нормах взаимного доверия. В присутствии высоких показателей доверия могут быть заметно сокращены агентские и трансакционные виды издержек, к которым, в частности, относятся затраты на поиск контрагентов, мониторинг их контрактного поведения, создание обязывающих условий сотрудничества в рамках контрактных взаимодействий и защита прав собственности в кооперативных проектах. Напротив, в отсутствии развитых форм взаимного доверия стейкхолдеры могут попытаться извлечь более высокие рентные доходы из контролируемых ими активов, отказаться от добровольного сотрудничества или перестать отождествлять свои цели с интересами фирмы. Все эти негативные последствия отсутствия доверия скажутся на увеличении агентских и трансакционных издержек. Кроме того, они снизят потенциал достижения ключевых выгод от кооперации во взаимозависимых отношениях, не позволяя осуществлять эффективную деятельность в сложных процессах сотрудничества.

Что можно заявить в ответ на высказанные авторами предположения о существовании оптимальной степени взаимного доверия, которой соответствует благоприятный баланс издержек и выгод последующего сотрудничества и предотвращения оппортунизма в структуре стратегических межфирменных партнерств? Основная проблема трактовки термина «оптимальная степень развития доверительных отношений» в работе Викса и коллег, по нашему мнению, заключается

в слишком сильном акценте на рациональный выбор агентов, который свойствен их исследованию. Установление оптимальной степени развития доверительных отношений в стратегических альянсах напрямую связывается с расчетом и последующим сравнением затрат, выигрышей и рисков, сопутствующих реализации проектов долгосрочного сотрудничества между фирмами. Тем не менее, потери, связанные с оппортунистическими намерениями и шагами партнеров, а также выигрыши от стратегического сотрудничества между фирмами в среде взаимной зависимости, могут быть заранее не известны компаниям. В особенности это касается расчетов и оценок, сделанных на начальных стадиях кооперации в рыночной среде, которая характеризуется непредсказуемыми и частыми сдвигами технологических возможностей. Ошибка в определении уровней издержек или выгод от осуществления совместно разрабатываемых инновационных решений, а также неверная оценка их рыночных перспектив, может привести либо к избыточному, либо к недостаточному вложению ресурсов в развитие и укрепление доверительных отношений между участниками стратегического альянса. Вследствие этого оптимальный баланс построения отношений взаимного доверия, основанный на формализованном расчете сопутствующих издержек и выгод, может не достигаться в данной структуре межфирменного партнерства.

Кроме того, инвестирование ресурсов в построение доверительных отношений на основе экономического анализа ожидаемых издержек и выгод чревато тем, что стороны будут планировать свои намерения и действия в составе стратегического партнерства, исходя из подвижных и не до конца обоснованных оценок экономического эффекта их взаимодействия. Подобный рационалистический подход подрывает смысл создания и последующего развития доверительных отношений между фирмами, вовлеченными в процессы долгосрочного стратегического сотрудничества. Помимо прямых ошибок в оценке потенциала межфирменной кооперации, стороны также теряют



возможность построения эффективных структур сотрудничества между организациями, поскольку явным образом «дозируют» проявляемое ими доверие к партнеру, связывая между собой уровни развития доверительных отношений и ожидаемые экономические результаты от реализации заявленных кооперативных проектов. Как только партнеры данной фирмы заметят такую рационалистическую ориентацию в процессах формирования и укрепления доверительных отношений в структурах межфирменной кооперации, они получат мощный стимул к тому, чтобы также воздерживаться от проявлений избыточного доверия к этому игроку. В итоге потенциал доверительных ожиданий и неформальной кооперации между сторонами может так и не достичь того уровня, который необходим для эффективного обмена знаниями и поиска инновационных технологических решений.

Оптимальный уровень доверия и совместная инновационная деятельность

Итак, попытки выстроить четкое соответствие между оптимальным уровнем доверия и степенью взаимной зависимости в стратегическом партнерстве наталкиваются на невозможность (и нежелательность) проведения рациональных расчетов ожидаемых издержек и выгод, соответствующих точке оптимального развития доверительных отношений. Вместе с тем, негативные проявления избыточной доверительности между участниками стратегических соглашений могут проявляться и в иных формах. Может ли, например, наблюдаться ситуация, при которой избыточное доверие в альянсах, предполагающих тесные межфирменные отношения, препятствует осуществлению совместной инновационной деятельности сторон? На этот вопрос попытались ответить два испанских исследователя, Молина-Моралес и Мартинес-Фернандес [7]. Авторы выдвигают предположение о том, что социальный капитал, возникающий вследствие длительных доверительных отношений между фирмами в составе стратегического партнерства, играет положительную роль в поддержке

инновационной деятельности, поскольку способствует организации плотных обменов информацией и знанием, а также поиску новых комбинаций имеющихся у фирм ресурсов. Однако, за пределами некоторого достигнутого уровня дополнительное приращение социального капитала влечет за собой негативные последствия для фирм, что может быть обозначено как «эффект избыточной укorenности в структуре партнерских отношений».

Исследователи отмечают, что формирование доверительных отношений в составе кластера фирм, входящих между собой в совместные проекты и партнерские соглашения, несет в себе ряд отрицательных моментов. Организации с высоким уровнем взаимного доверия, возможно, не столь активны в привлечении новых талантов, сопровождаемом притоком свежих идей. Поскольку доверительные отношения выстраиваются на протяжении длительного времени, подобные организации также с большей вероятностью сохраняют неизменным состав своих сотрудников, привлекая меньше специалистов со стороны. Игроки в составе стратегических альянсов не столь сильно заинтересованы в экспериментировании с новыми технологическими или организационными процессами, поскольку во все большей степени полагаются на ранее выработанные рутинные образцы рыночного поведения. Взаимные обязательства, принятые на себя сторонами (например, ответные проявления солидарности и сотрудничества), побуждают фирмы предпочесть уже известных сотрудников и ранее сформировавшиеся способы организации совместной деятельности, нежели экспериментировать с новыми работниками и режимами координации совместных усилий.

Эта логика, по мнению авторов работы, особенно хорошо применима к индустриальным кластерам, в рамках которых традиционно осуществляются стратегические партнерские соглашения между испанскими фирмами. Географическая близость стимулирует компании проявлять доверительные отношения во взаимодействиях внутри кластеров, но в то же

время препятствует организации доступа к внешним источникам знания и ноу-хау. Избыточный акцент на межфирменном доверии может выступать в качестве фактора, замедляющего доступ к различным внешним источникам нематериальных ресурсов, которые обеспечивают эффективное производство инновационных решений.

В связи с изложенными выше доводами авторы выдвигают гипотезу о том, что эффект, вызываемый обязательствами, которые фирмы принимают на себя под влиянием общих норм и ценностей (таких, как проявление доверия к партнерам по межфирменным кластерам), имеет нелинейную связь с производством инноваций. На некоторых, не очень значительных уровнях развития доверительные ожидания способствуют эффективной инновационной деятельности фирм, входящих в кластер. Однако за пределами критического уровня взаимного доверия инновационная деятельность фирм испытывает трудности, а их склонность к внедрению инноваций падает. Гипотеза была подтверждена в рамках эмпирического исследования группы испанских фирм, объединенных в промышленные кластеры, которые расположены в регионе Валенсии, с преобладанием малых и средних предприятий в структуре промышленного выпуска.

Не подвергая сомнению эмпирический анализ, представленный авторами цитируемой статьи, мы все же считали бы необходимым сосредоточиться на теоретической трактовке межфирменных отношений в составе промышленного кластера, предложенной Молина-Моралесом и Мартинес-Фернандес. С их точки зрения, инновационная активность фирм и их склонность брать на работу новых сотрудников и следовать новым моделям организационных процессов существенным образом уменьшается под действием ранее выработанных рутин, свойственных отношениям между фирмами, которые находятся между собой в условиях географической и ментальной близости. В данной зависимости, отмеченной авторами, нет ничего, что указывало бы на отрицательную роль собственно доверительных

отношений в составе кластера. Разумеется, стремление следовать проверенным шаблонам деятельности и неприятие идей, пришедших «со стороны», вносят отрицательный вклад в реализацию инновационного потенциала компании. Можно также предположить, что фирмы, находящиеся в постоянно поддерживаемых близких отношениях вследствие принадлежности к одному и тому же индустриальному и географическому кластеру, особенно сильно подвержены тенденциям к использованию проверенных прошлым опытом решений, что замедляет темпы инновационной деятельности в структуре компаний. Однако, из сказанного не следует, что именно доверительные отношения между фирмами (а также их сотрудниками и руководителями) ответственны за проявление склонности к рутинному поведению и недостаточное внимание к новой информации и знанию, получаемым извне кластера.

Отсюда мы можем заключить, что доверительные отношения между компаниями сами по себе не создают затруднения в их инновационной деятельности, проистекающие из желания следовать рутинным образцам рыночного поведения. Если инновационная деятельность фирм, входящих в состав кластера, действительно испытывает затруднения вследствие избыточной (географической или ментальной) близости компаний, виной этому служат не доверительные отношения как таковые, а косность, боязнь новых решений и стремление следовать проверенным рецептам поведения, характеризующие ориентацию руководителей компаний, которые образуют данный тип индустриального межфирменного партнерства. Отношения между компаниями, вовлеченными в тесные социально-экономические обмены, теряют инновационный потенциал вследствие нежелания брать на себя риски в сложной технологической и рыночной среде, а не по причине достижения слишком высоких уровней взаимного доверия и социального капитала, накопленного в отношениях между сторонами межфирменного партнерства в составе индустриальных кластеров.



Оптимальный уровень доверия и негативные проявления социального капитала

Еще один подход к анализу и оценке оптимального уровня доверительных взаимодействий между фирмами, вовлеченными в отношения стратегического сотрудничества, принадлежит Гаргьюло и Бенасси [8, 9], которые обращают внимание на опасности чрезмерного инвестирования в создание плотно сопряженных связей между менеджерами фирм, осуществляющих долгосрочные кооперативные проекты. По существу, в их работах речь идет не столько об оптимальных уровнях развития доверительных отношений, сколько об оптимальных уровнях вложения в создание социального капитала в структурах межфирменного сотрудничества.

Прежде всего, исследователи отмечают, что корпоративный социальный капитал, чье развитие и накопление достигается в процессе поддержания межфирменной кооперации, играет важную роль в процессе достижения стратегических целей компаний, в особенности, в неопределенной и часто меняющейся высокотехнологичной среде. Ресурсы и информация, укорененные в сетевых взаимодействиях на межличностном и межфирменном уровне, могут помочь менеджерам и организациям в благополучном и эффективном завершении их проектов. Тем не менее, сетевые структуры межфирменных взаимодействий, которые снабжают менеджеров фирм доступом к социальному капиталу, могут также ухудшать способности менеджеров регулировать состав социальных взаимоотношений в соответствии с тем, как это диктует меняющаяся внешняя среда ведения деловых операций. Структурные характеристики социальных сетей, образованных с участием менеджеров, ответственных за выполнение коллективных проектов, могут препятствовать своевременной адаптации сетей к меняющемуся организационному контексту.

Изменение состава социальных взаимодействий, генерирующих социальный капитал, зачастую предполагает создание новых межличностных и межфирменных

связей. В то же самое время значение ранее созданных социальных связей и обязательств может уменьшаться, вплоть до прекращения соответствующих взаимодействий. Чем более интенсивными и продуктивными являлись социальные связи с предшествующими контактами, тем более сложным будет прекращение этих отношений. В этом, по мнению авторов исследования, заключается один из парадоксов социального капитала: чем более яркой является позитивная сторона социальных взаимодействий в организационном поле, тем более негативными являются потенциальные эффекты «темной стороны» социального капитала.

Сотрудники привыкают взаимодействовать с теми партнерами, с которыми они поддерживают долгосрочные контакты. Постоянный круг знакомых партнеров помогает образовать структуры взаимопонимания и взаимного доверия, что облегчает дальнейшую кооперацию между сторонами. К сожалению, те же самые плотные связи между испытанными партнерами могут также служить фильтрами входящей информации и перспективного видения, достигаящих участников межфирменного партнерства. Таким образом, порождается ситуация когнитивной замкнутости и ограниченности, присущей стабильным структурам межфирменного сотрудничества.

Критический подход к представлениям о «темной стороне» социального капитала, выдвинутом Гаргьюло и Бенасси, должен сосредоточиться на связи между доверительными отношениями и иными характеристиками социальных взаимодействий, изученных авторами. Негативные стороны социального капитала, накопленного в предшествующих устойчивых взаимодействиях между менеджерами, которые координируют проекты межфирменного сотрудничества, оказываются следствием избыточно жесткой структуры социальных взаимодействий, инерционных ожиданий успешного и результативного сотрудничества между партнерами (по образцам прошлых периодов), а также когнитивных ограничений, ставящих заслон перед поступлением новой информации в сложившихся межфирмен-

ных партнерствах. Ничто из перечисленного напрямую не связано с развитием и углублением доверительных отношений между партнерами по технологическим альянсам и иным структурам межфирменной кооперации. Доверительные ожидания партнеров, взятые сами по себе, не могут быть ответственны за некритическое восприятие входящей информации, избыточную лояльность к установившимся ранее контактам или нежелание адаптироваться к меняющимся технологическим и рыночным реалиям. Поэтому концепции, касающиеся «темной стороны» социального капитала, не могут быть автоматически перенесены на процессы установления и последующего развития доверительных отношений, а отождествление избыточного доверия между фирмами и высоких уровней накопленного ими социального капитала представляется некорректным.

Заключение

Как следует из данной статьи, представление об «оптимальном уровне до-

верия» в стратегических альянсах испытывает целый ряд концептуальных сложностей. К ним, в частности, относится невозможность расчета ожидаемых издержек и выгод от межфирменного сотрудничества в сложной и неопределенной рыночной среде, неверное отождествление структурной и когнитивной инерции в межфирменных партнерствах с доверительными отношениями между организациями, а также неоправданное перенесение негативных сторон социального капитала на практику установления и последующего развития доверительных ожиданий со стороны участников долгосрочных стратегических взаимодействий. Все эти особенности в проявлении межфирменного доверия позволяют сделать предположение о том, что сами по себе доверительные отношения не могут служить негативным фактором в деятельности стратегических межфирменных партнерств, вне зависимости от того, какого уровня достигает доверие в кооперативных взаимодействиях между организациями.

Литература / References

1. *De Jong G., Klein Woolthuis R.* The Institutional Arrangements of Innovation: Antecedents and Performance Effects of Trust in High-Tech Alliances // *Industry and Innovation*. 2008. V. 15. № 1. P. 45–67.
2. *Dyer J. H.* Effective Interfirm Collaboration: How Firms Minimize Transaction Costs and Maximize Transaction Value // *Strategic Management Journal*. 1997. V. 18. № 7. P. 535–556.
3. *Gulati R.* Does Familiarity Breed Trust? The Implications of Repeated Ties for Contractual Choice in Alliances // *Academy of Management Journal*. 1995. V. 38. № 1. P. 85–112.
4. *Parkhe A.* Strategic Alliance Structuring: A Game Theoretic and Transaction Cost Examination of Interfirm Cooperation // *Academy of Management Journal*. 1993. V. 36. № 4. P. 794–829.
5. *Zaheer A., McEvily B., Perrone V.* Does Trust Matter? Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust on Performance // *Organization Science*. 1998. V. 9. № 2. P. 123–141.
6. *Wicks A. C., Berman S. L., Jones T. M.* The Structure of Optimal Trust: Moral and Strategic Implications // *Academy of Management Review*. 1999. V. 24. № 1. P. 99–116.
7. *Molina-Morales F. X., Martínez-Fernández M. T.* Too Much Love in the Neighborhood Can Hurt: How an Excess of Intensity and Trust in Relationships May Produce Negative Effects on Firms // *Strategic Management Journal*. 2009. V. 30. № 9. P. 1013–1023.
8. *Gargiulo M., Benassi M.* The Dark Side of Social Capital / R. Th. A. J. Leenders, S. M. Gabbay (eds) *Corporate Social Capital and Liability*. Boston: Kluwer, 1999. P. 298–322.
9. *Gargiulo M., Benassi M.* Trapped in Your Own Net? Network Cohesion, Structural Holes, and the Adaptation of Social Capital // *Organization Science*. 2000. V. 11. № 2. P. 183–196.

Стратегическое управление частной медицинской клиникой в регионе (на примере Нижегородской области)

Об авторах



Юлия Кузнецова

кандидат экономических наук,
доцент, заместитель декана

Бизнес-школа
НИУ «Высшая школа экономики»,
Нижегородский филиал
603155, г. Нижний Новгород,
ул. Родионова, 136

jkuznetsova@hse.ru



Дмитрий Вагапов

заместитель директора
по развитию

ООО «Китайский центр здоровья»
603220, г. Нижний Новгород,
ул. Октябрьская, 23

79101028253@yandex.ru

Ключевые слова

частная медицина, частные медицинские клиники, медицинский менеджмент, стратегия, стратегическое управление

Основные тезисы

- В практике управления частной медицинской клиникой наблюдаются проблемы, связанные с организацией работы персонала, взаимодействием руководства клиники с собственником, быстроменяющимися и неустойчивыми условиями рынка частного сектора медицины в регионе.
- Большинство региональных клиник имеют неразвитую систему стратегического управления.
- Руководство региональных клиник рассматривает стратегию и стратегическое управление с точки зрения процессуального подхода.

Практика государственного регулирования деятельности учреждений здравоохранения в России (включая вопросы управления и ценообразования, попытки полностью финансировать здравоохранение посредством государственного бюджета и др.) показала, что государство далеко не всегда способно полностью и качественно удовлетворить потребность населения в необходимых медицинских услугах. Так, по результатам опросов, проведенных ВЦИОМ (число респондентов 1600 человек), в 2014 г. количество пациентов, оставшихся довольными качеством полученных медицинских услуг в государственном медицинском учреждении составило 50 % (39 % в 2013 г.), в то время как в частных медицинских организациях полученными услугами и их качеством остались довольны 70 % (и 69 % в 2013 г.) пациентов. Кроме того, растет и доля пациентов, которые предпочитают обращаться за помощью в частные клиники: так в 2014 г. в частные клиники обратилось на 8 % больше пациентов, чем в предыдущем году (39 % и 47 % соответственно), доля обратившихся в государственные медицинские учреждения также выросла на 5 %, (72 % и 75 % обратившихся) [4].

Принципиальная сущность современного периода реформирования отечественной системы здравоохранения, характеризуется прежде всего тем, что медицинская услуга становится товаром, а отношения производителей и потребителей медицинских услуг (в частности, врача и пациента) по сути своей начинают определяться как рыночные с преобладающей ролью пациента. Главной причиной роста рынка платных медицинских услуг является ненадлежащее качество бесплатной медицинской помощи [2]. Объем рынка платных медицинских услуг довольно сложно измерить, но по данным экспертов, легальный рынок частных медицинских услуг в России в 2015 г. должен составить 423 млрд руб., а общий объем (включая теневые) услуг — 580 млрд руб. [2].

В отечественной литературе, посвященной экономике и управлению в здравоохранении, основное внимание уделя-

ется основным понятиям и концепциям в данных областях (например, освещаются такие понятия как — «рынок», «микро- и макроэкономика», «отрасль», «финансовые ресурсы» и пр.). В целом, в подобной литературе уделяется внимание управлению взаимодействием государственных медицинских учреждений и системы государственного управления. Тема стратегического управления частными медицинскими клиниками практически не освещена.

На западе, частная медицина имеет более долгую историю становления и развития, в связи с чем в научной литературе можно встретить работы, посвященные стратегическому управлению в медицине и управлению медицинской организацией как бизнесом. Большинство медицинских компаний осознало, что для выживания в нестабильной рыночной среде руководство и сотрудники должны иметь четкий стратегический ориентир — видение, которое послужило бы компасом для компаний в принятии основных решений на будущие 5–10 лет [10].

Существуют следующие причины, которые обуславливают необходимость стратегического управления медицинскими организациями, особенно частной формы собственности: 1) основные клиенты клиник (пациенты) все более и более информированы о современных методах лечения, трендах в области лечения и лучше осведомлены о своих правах и обязанностях; 2) возрастает конкуренция на рынке медицинских услуг, так как появляются сильные игроки, предоставляющие услуги высококвалифицированных и профессиональных специалистов; 3) периодически возникают кризисные условия, в которых медицинские клиники часто оказываются с ограниченным доступом к ресурсам (оборудованию, инструментам, расходным материалам); 4) фокус смещается с продукта или услуги на клиента; 5) увеличивается размер и сложность устройства клиники.

Сегодня в зарубежной научной литературе можно обнаружить много работ, посвященных прикладным аспектам в управлении частной медицинской клиникой, например ряд работ посвящен



разработке и реализации стратегий в сфере частной медицины. Так, например, М. Портер [7] отвечает на вопрос — почему не работает конкуренция в сфере частной медицины в США и какую стратегию необходимо разрабатывать и реализовывать клиникам, опираясь при этом на статистические данные и ряд проведенных исследований. По мнению Портера, здоровая конкуренция — это конкуренция, которая повышает уровень благосостояния потребителей или качество продукта (услуги) относительно цены.

Компании, которые успешно следуют данной конкурентной стратегии, получают выгоды и развиваются, а те, которые не способны добавлять ценность для потребителей — уходят с рынка. Так выглядит идеальная, по мнению ряда авторов, модель конкурентной борьбы, основанная на ценности для потребителя и отрасли в целом (*value-based competition*) [5]. По их мнению, следование принципам конкуренции, основанной на ценности, помогает развить и поддержать в отрасли здравоохранения ценностно-ориентированную конкуренцию. В литературе предлагается ряд взаимозависимых и усиливающих друг друга компонентов, которые должны быть реализованы при построении стратегии, основанной на ценности для клиента (*value-based strategy*). В их число входят:

- 1) Organize into Integrated Practice Units (IPU) — организация интегрированных практических команд;
- 2) Measure outcomes and costs for every patient — измерение результатов и издержек относительно каждого пациента;
- 3) Move to bundled payment for care cycles — использование объединенного платежа;
- 4) Integrate care delivery systems — создание интегрированной системы оказания услуги;
- 5) Expand geographical reach — увеличение географического охвата;
- 6) Build an enabling information technology platform — создание поддерживающей информационной системы.

Авторами было исследовано конкурентное поведение частных медицинских клиник в регионах России (на примере Нижегородской области), в частности был проведен очный опрос 24 экспертов, каждый из которых занимает руководящий пост в одной из частных клиник Нижегородской области. Опрос строился на базе анкеты, которая была разработана на основе модели стратегии, предложенной М. Портером. Измерительная шкала была построена с использованием данных исследования С. Салех и А. Каисси [9].

Результаты опроса показали, что в частных клиниках региона в основном четко разделены функции управляющего и главного врача. Управляющий клиникой занимается вопросами стратегического и тактического управления, в том числе он/она выполняет операционные задачи, связанные с работой с клиентами, государственными органами и собственником бизнеса. Главный врач занимается стратегическими и операционными вопросами медицинского характера: отслеживает качество оказания услуг в клинике, предлагает возможные варианты развития клиники (например новые услуги), а также ведет медицинский прием пациентов. Эксперты указали на то, что в частных медицинских клиниках города управляющий клиникой, как правило, имеет не медицинское образование. Что касается организационной структуры медицинских клиник, то лишь небольшая доля (федеральные и крупные региональные сети) имеют развитую управленческую структуру, представленную управляющими, главными врачами, отделами маркетинга, коммерческим и финансовыми отделами. Большинство частных клиник не имеют развитой управленческой системы, но, практически во всех из них, четко разделены функции управляющего и главного врача.

Эксперты выделили основные проблемы частных клиник региона:

- 1) отсутствие стратегии развития клиники на рынке;
- 2) «multi-task» («мультизадачность») — управляющий клиникой занимается сразу несколькими проектами компании;

- 3) трудности в поиске высококвалифицированных кадров;
- 4) высокие требования персонала к оснащению (оборудованию, расходным материалам, условиям труда);
- 5) сложности в нахождении баланса между требованиями собственника («зарабатывать») и функциями врачей («лечить»);
- 6) трудности в обучении персонала (врачи мало клиентоориентированы);
- 7) высокие издержки и налоги;
- 8) проблемы финансирования (проблемы с участием в ОМС);
- 9) доступность ресурсов (практически нет проектов с государственным участием; трудно найти подходящее помещение);
- 10) сложность работы с ДМС;
- 11) менталитет клиентов (пациентов) — российские граждане привыкли к тому, что медицина бесплатная;
- 12) малый объем высокотехнологичной помощи.

В результате исследования было выявлено, что стратегическое управление есть в филиалах федеральных клиник и крупных региональные сетевых клиниках. Руководство филиалов федеральных клиник реализует и контролирует исполнение стратегии, которая разрабатывается в головном офисе компании. Несколько крупных местных сетевых клиник самостоятельно разрабатывают и внедряют систему стратегического управления. В данных клиниках стратегия (стратегический план) представлены в виде формализованного документа, который обсуждается между руководством клиники, собственниками и сотрудниками. Стратегия реализуется и корректируется. Стратегическое управление носит не проектный, а постоянный характер (через определенные промежутки времени). Большинство региональных клиник не имеют четко выраженной системы стратегического управления и стратегии развития. Стратегическое управление в данных компаниях можно рассматривать с точки зрения процессуального подхода, так как планы развития носят спонтанный характер и они, как правило, не документируются. Кроме того, в таких

клиниках, можно наблюдать поиск баланса сил между руководством клиники и ее собственниками.

Основными причинами, по которым частные медицинские клиники города не разрабатывают стратегию являются:

- 1) нежелание (или непонимание зачем) собственника/инвестора разрабатывать стратегию;
- 2) непредсказуемость рынка частных медицинских услуг (приход новых игроков, появление и внедрение новых технологий лечения и оказания услуг);
- 3) непредсказуемость действий государства по отношению к частному сектору медицины региона;
- 4) нижегородские клиники имеют постоянный поток клиентов, привлекаемый сформированным брендом, но руководство клиник пока не осознает опасность прихода иностранных и федеральных игроков на региональный рынок.

В рамках исследования было проведено сравнение частных медицинских клиник региона и позициями, обозначенными М. Портером и его коллегами, как «оптимальные» для того чтобы создать эффективную конкурентную стратегию частной клиники. Как оказалось, ни одна из клиник, представленных экспертами, не использует метод организации интегрированных практических команд (IPU), т. е. команд, состоящих из медицинского и немедицинского персонала, создаваемых официально для оказания полного цикла услуг конкретному клиенту. Важно, что все эксперты считают работу по данной схеме (с применением IPU) более эффективной и конкурентоспособной. Кроме того, все эксперты отметили, что они хотели бы использовать подобную модель работы в их клинике. Причинами, сдерживающими их от внедрения подобной модели работы, являются:

- 1) модель работы IPU нетрадиционна для России и российской медицины; в отечественной литературе описано недостаточно особенностей, касающихся работы в подобном формате;



- 2) собственники частных медицинских клиник нацелены на увеличение выручки за счет увеличения пациентопотока, что возможно только при работе специалистов по отдельности (каждый специалист примет больше клиентов, чем команда (IPU).

Что касается системы измерения результатов оказания услуги относительно каждого отдельного клиента (например время через которое было начато лечение; длительность лечения; время, через которое пациент вернулся к физической активности, ощущения клиентов во время лечения и др.), на рынке частных медицинских клиник региона не существует общепринятой практики сбора подобной информации. Эксперты считают, что использование подобного компонента может оказаться весьма успешным и эффективным, так как позволит сделать работу клиники прозрачной и тем самым привлечь внимание клиентов и сформировать дополнительное уникальное конкурентное преимущество. Основной причиной, по которой данный компонент не внедрен, является то, что руководство клиники не может выделить ресурсы на организацию и внедрение подобного компонента.

Ряд вопросов исследования касался системы учета издержек в частных клиниках. Часть экспертов заявили, что учет издержек ведется «вокруг клиента» (т.е. учитываются все затраты на лечение конкретного клиента). Часть экспертов отметила, что учет издержек ведется по отделениям или направлениям оказываемых клиникой услуг. Еще часть экспертов заявила, что ведется общий учет издержек клиники, без разделения их по направлениям деятельности. Основная причина, по которой учет издержек ведется не «вокруг» клиента (М. Портер отмечает как «оптимальный» именно этот вариант) — большое количество общих издержек, необходимых для учета в управлении клиникой (амортизация, аутсорсинг и пр.).

Экспертам был задан вопрос, касающийся услуг, оказываемых по полисам ДМС. Подобный формат работы частных клиник с ДМС, а также ОМС, распространен в России. Согласно модели

М. Портера, наиболее эффективным является тот случай работы клиники с ДМС, когда в перечень услуг включен полный цикл обслуживания клиента. В итоге, большинство экспертов, указали, что намного эффективнее включать в систему услуг, оказываемых по ДМС, пакеты услуг «полного цикла». Т.е. в таком случае, в ДМС клиенту предлагается выбрать возможность прохождения лечения от постановки диагноза до реабилитации и после лечебного обслуживания. В настоящее время, подобный формат работы с ДМС не распространен в России, так как это требует установления более тесных взаимоотношений между частными медицинскими клиниками и страховыми компаниями и пересмотра политики добровольного и обязательного страхования в целом. Но, важно, что подобная практика начинает внедряться, страховые компании и клиники разрабатывают пакеты ДМС индивидуально.

Следующий блок вопросов касался локализации частных медицинских клиник региона. М. Портер и его коллеги [7, 8] отмечают, что медицина, особенно специализированная сильно локализована, т.е. для того чтобы посетить того или иного специалиста, клиенту нужно преодолеть большое расстояние. Для решения данной проблемы авторы предлагают две модели расширения географического охвата деятельности без потери качества оказываемых услуг:

- 1) модель «hub-and-spoke», которая предполагает, что есть одна крупная клиника, где оказываются сложные услуги (например оперативное вмешательство) и сеть небольших филиалов, где клиент может получить второстепенные (поддерживающие услуги, консультации);
- 2) аффилиация со сторонними медицинскими учреждениями в регионах.

По итогам опроса, практически все эксперты отметили модель «hub-and-spoke» как эффективную. Вторая модель была признана «нереалистичной», так как предполагает наличие и развитие устойчивых связей между частными клиниками и государственными медицинскими учреждениями.

Последний блок вопросов опроса касался IT-системы, используемой в частной медицинской клинике. По мнению М. Портера IT-система, должна:

- 1) быть сфокусирована на пациента — учитывать данные о затратах и результатах на всем цикле услуги;
- 2) использовать общепринятые параметры для измерений (общая терминология, понятная всем и пациентам и управленцам и самим медикам);
- 3) должна включать возможности по работе с различными видами данных (статистика, графические элементы, данные по исследованиям и т. д.);
- 4) информация должна быть записана таким образом, чтобы ею могли воспользоваться как сам пациент, так и вся команда IPU;
- 5) содержать шаблоны и накопленные экспертные рекомендации, упрощающие работу членам команды IPU;
- 6) обеспечивать легкий доступ к визуально понятной и доступной информации по различным аспектам деятельности команды и результатам деятельности.

Что касается результатов, полученных от экспертов, то можно утверждать: большинство частных медицинских клиник региона используют IT-систему, данные которой понятны только руководству клиники. Часть клиник используют систему, данные которой понятны и доступны как руководству клиники, так и сотрудникам. Только один эксперт отметил тот факт, что IT-система их клиники оперирует данными, которые понятны всем: руководству, сотрудникам и клиентам клиники.

Последний блок вопросов включал критерии, используемые для шкалы оценки системы стратегического управления в клиниках. Шкала была опробована на пяти клиниках Нижегородской области, которые отметили, что у них есть система стратегического управления. В дальнейшем, использование подобной шкалы оценки возможно среди российских клиник, имеющих в своей структуре систему стратегического управления, что позволит оценить общий уровень развитости стратегического менеджмента среди коммерческих медицинских учреждений.

В шкале оценок использовалось шесть критериев:

- 1) наличие стратегического плана;
- 2) степень разработки стратегического плана;
- 3) степень реализации стратегического плана;
- 4) ответственность за стратегическое планирование (генеральный директор или другие сотрудники);
- 5) вовлеченность правления компании в процесс стратегического управления;
- 6) вовлеченность сотрудников (докторов) в процесс стратегического управления [6].

Каждому критерию присваивалось значение от 1 до 7 (7 — критерий очевиден, развит, присутствует в компании в выраженном виде, 1 — критерий слабо выражен, не наблюдается в компании). Результаты оценки системы стратегического управления в частных клиниках Нижегородской области представлены на диаграмме (см. рис. 1).

По данным диаграммы видно, что слабой стороной системы стратегического управления (в клиниках, в которых эта система присутствует) в рамках рассматриваемой шкалы оценок является низкая вовлеченность врачей в процесс стратегического планирования и реализации стратегии.

В целом по результатам исследования можно сделать выводы о том, что практически все частные медицинские организации Нижегородской области имеют неразвитую систему стратегического управления. Руководство данных клиник рассматривает стратегию и стратегическое управление с точки зрения процессуального подхода. Лишь пять клиник имеют развитую систему стратегического управления. Данные клиники являются филиалами крупных федеральных сетевых компаний и крупными региональными сетевыми клиниками.

В практике управления частной медицинской клиникой наблюдаются часто возникающие проблемы, связанные с организацией работы персонала, взаимодействием руководства клиники с соб-



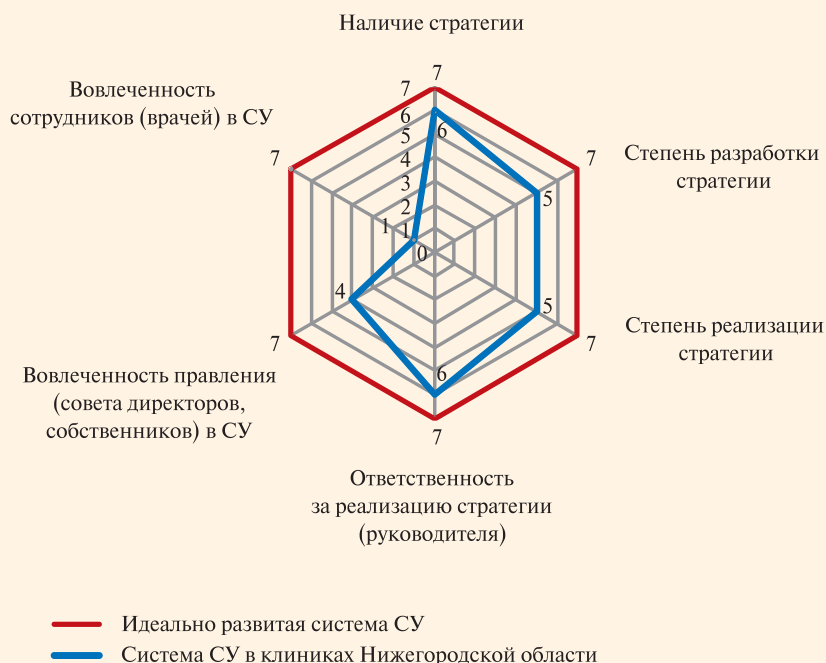


Рис. 1. Оценка системы стратегического управления

Источник: составлено авторами

ственным, быстро меняющимися и неустойчивыми условия рынка частного сектора медицины в регионе. Важным выводом стало то, что большинство экспертов, которые являются управленцами в секторе частной медицины, были за-

интересованы в том, чтобы в будущем внедрить компоненты оптимальной стратегии М. Портера, так как это позволит повысить эффективность работы клиники и выстроить успешную стратегию поведения на рынке.

Литература

1. Жемчуг А. М., Жемчуг М. К. Разработка стратегии предприятия. Современный подход // Проблемы теории и практики управления. 2011. № 10.
2. Информационный портал межрегионального делового сотрудничества «Система межрегиональных маркетинговых центров»/ Обзор российского рынка платных медицинских услуг. <http://www.marketcenter.ru/content/doc-2-12672.html>
3. Обзор платных медицинских услуг и здорового образа жизни // РБК. http://marketing.rbc.ru/reviews/medicine2013/chapter.1_1.shtml
4. Шишкин С. Частное здравоохранение: новые условия развития // V международная конференция «Частное здравоохранение: состояние и перспективы развития 2014», Москва, 8 декабря 2014. <http://conference.apcmed.ru>
5. SadeghiFar J., Jafari M. Strategic Planning, Implementation, and Evaluation Processes in Hospital Systems: A Survey From Iran // Global Journal of Health Science. 2015. V. 7. № 2. P. 56.
6. Kaissi A.A., Begun J.W. Strategic planning processes and hospital financial performance // J. Healthc. Manag. 2008. V. 53. P. 197–208.
7. Porter M. E., Teisberg E. O. Redefining Health Care: Creating Value-Based Competition on Results. Boston: Harvard Business School Press, 2006.
8. Porter M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. Simon and Schuster, 2008.

9. *Saleh Sh., Kaissi A., Semaan A., Natafi N. M.* Strategic planning processes and financial performance among hospitals in Lebanon // *The International Journal of Health Planning and Management*. 2013. V. 8. P. e34–e45.
10. *Zuckerman A.* Creating a vision for the Twenty-First Century Healthcare organization / *Journal of Healthcare Management*. Sep/Oct. 2000. V. 45. № 5.

References

1. *Zhemchugov A. M., Zhemchugov M. K.* The development strategy of the enterprise. The modern approach // *Problems of management theory and practice*. 2011. № 10.
2. Information portal of inter-regional business cooperation "system of inter-regional marketing centers" // Review of the Russian market of paid medical services.
<http://www.marketcenter.ru/content/doc-2-12672.html>
3. Review of paid medical services and healthy lifestyle / RBC.
http://marketing.rbc.ru/reviews/medicine2013/chapter_1_1.shtml
4. *Shishkin C.*, Private Healthcare, new conditions of development // V International Conference «Private Healthcare: current state and prospects of development 2014», Moscow, December 8 2014, <http://conference.apcmed.ru>
5. *Sadeghifar J., Jafari M.* Strategic Planning, Implementation, and Evaluation Processes in Hospital Systems: A Survey From Iran // *Global Journal of Health Science*. 2015. V. 7. № 2. P. 56
6. *Kaissi A.A., Begun J.W.* Strategic planning processes and hospital financial performance // *J. Healthc. Manag.* 2008. V. 53. P. 197–208.
7. *Porter M. E., Teisberg E. O.* Redefining Health Care: Creating Value-Based Competition on Results. Boston: Harvard Business School Press, 2006.
8. *Porter M.* Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. Simon and Schuster, 2008.
9. *Saleh Sh., Kaissi A., Semaan A., Natafi N. M.* Strategic planning processes and financial performance among hospitals in Lebanon // *The International Journal of Health Planning and Management*. 2013. V. 8. P. e34–e45.
10. *Zuckerman A.* Creating a vision for the Twenty-First Century Healthcare organization / *Journal of Healthcare Management*. Sep/Oct. 2000. V. 45. № 5.



Володин С. В.

Стратегическое управление проектами: На примере аэрокосмической отрасли

В настоящей монографии рассматриваются вопросы разработки методологии стратегического управления проектами. Вначале оценивается современное состояние аэрокосмической отрасли и отдельных сегментов аэрокосмического рынка, формулируются системные проблемы, характерные для рассматриваемого вида деятельности, дается краткий прогноз. Далее описываются основные подходы к управлению проектами и модели организации стратегического процесса различных научных школ и авторов. Предложена авторская модель целеполагания и стратегического управления наукоёмкими проектами с учетом позиций заинтересованных сторон и фаз жизненного цикла проекта. Применение методологии стратегического управления

проектами показано на примерах из аэрокосмической отрасли. При этом рассматриваются различные уровни принятия решений (объект, организация, отрасль) и учитывается специфика проектов (исследовательский или коммерческий).

Книга предназначена для руководителей наукоёмких и высокотехнологичных проектов, для исследователей системного управления проектами различного уровня (объект-организация-отрасль) и специалистов, занимающихся практической разработкой планов стратегического развития, для тех, кто получает второе высшее экономическое образование. Она также может быть полезна для студентов, аспирантов и соискателей, специализирующихся в области экономики и управления аэрокосмической деятельностью.

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Антикризисный консалтинг предприятий в России: тенденции развития и эффективные технологии

Об авторах

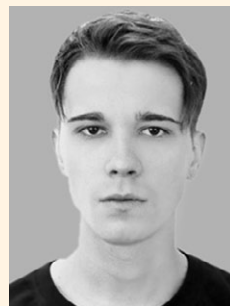


Евгения Мелякова

кандидат экономических наук,
доцент

Санкт-Петербургский
государственный университет
199034, г. Санкт-Петербург,
Университетская наб., 7/9

e.melyakova@spbu.ru



Фархад Шамсутдинов
аудитор

Консалтинговая компания
«Стимул»

phshamsutdinov@mail.ru

Ключевые слова

управленческий консалтинг, антикризисный консалтинг, антикризисный менеджмент

Основные тезисы

- Одним из новых видов консалтинга, востребованных в современных условиях, является антикризисный консалтинг предприятий.
- Антикризисный консалтинг является комплексной услугой и включает в себя элементы финансового консалтинга в области устранения неплатежеспособности, операционного, стратегического и других видов управленческого консалтинга.
- Консалтинговые проекты в сфере антикризисного консалтинга должны включать разработку и внедрение комплекса рекомендаций по финансовой стабилизации (операционный уровень системы управления); по совершенствованию деятельности предприятия (тактический уровень); по внедрению инструментов по недопущению кризиса в будущем (стратегический уровень).

В условиях конкурентной борьбы и усложнения экономической среды предприятия на всех этапах своего жизненного цикла сталкиваются с управленческими проблемами, справиться с которыми без внешней помощи достаточно сложно. Оперативное выявление и устранение таких проблем и препятствий для развития компании более эффективно реализуется с помощью консультантов по управлению.

Управленческий консалтинг представляет собой процесс выявления проблем функционирования организации и формирование мер по их устранению с помощью услуг внешних по отношению к данному предприятию специалистов в области управления на возмездной основе. Сегодня рынок управленческого консалтинга является огромным сектором экономики наряду с рынками юридических, аудиторских и других видов профессиональных услуг. Во всех промышленно-развитых странах консалтинг завоевал признание в 20–30 гг. XX века, российский же рынок консалтинга значительно моложе, он начал формироваться только в начале 90-х гг. и развивался ускоренными темпами и в более жестких условиях, конкурируя с западными компаниями, пришедшими на российский рынок [1].

Рассмотрим, как развивается рынок российского консалтинга в современных

условиях экономического кризиса. Для начала обратимся к динамике рынка консалтинговых услуг с 2005 по 2014 год (рис. 1).

В течение всего рассматриваемого периода рынок устойчиво растет. Так за девять лет он вырос почти в 3 раза, средний ежегодный прирост составляет 17 % [2]. В отличие от других рынков, например, рынка ценных бумаг, который серьезно просел в период мирового экономического кризиса, выручка от консалтинговых услуг в 2009 г. уменьшилась незначительно (на 3,22 %). Это объясняется тем, что в период кризиса консалтинговые услуги становятся особенно актуальными.

Для понимания процессов, происходящих на консалтинговом рынке в период кризиса, интересно провести параллели с кризисом 1998 г. Несмотря на различия в причинах, кризисные ситуации сегодняшнего дня и 17-летней давности имеют много общих проявлений: девальвация национальной валюты, резкий рост цен, падение производства и уровня жизни населения, резкое сокращение инвестиционной активности. Как же развивался тогда рынок консалтинга и как консалтинговые компании преодолевали этот сложный период? Падение спроса ощутили все без исключения консалтинговые фирмы. В условиях кризиса предприятия вынуждены были снижать издержки, в том

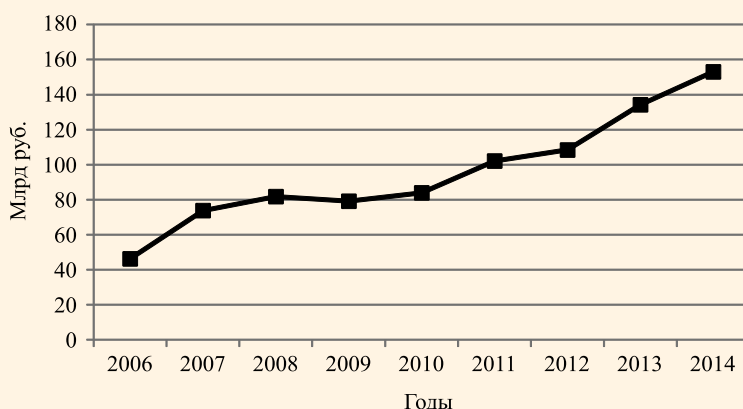


Рис. 1. Динамика суммарной выручки консалтинговых компаний, в млрд рублей
Источники: рейтинговое агентство «Эксперт РА» — Рэнкинги. Список крупнейших консалтинговых компаний. <http://www.raexpert.ru/ratings/consulting>



числе резко урезать расходы на консультантов. Вместе с тем, в период кризиса потребность в консалтинговых услугах только возросла, и потому, хотя доходы консультантов упали, многие консалтинговые компании не только сохранили своих клиентов, но и приобрели новых. Наибольшим спросом пользовались такие услуги как консультации по выходу из финансового кризиса, юридический консалтинг, защита интересов в арбитражном суде, консультации по реструктуризации управления предприятиями, управленческий учет. Обострилась конкуренция, и снизились расценки на консалтинговые услуги. Значительная часть клиентов западных фирм переориентировалась на крупные российские консалтинговые фирмы. Прекратилось финансирование по линии западных программ технической помощи международных организаций, и российский рынок консалтинга стал развиваться на основе внутренних источников финансирования [3].

Сегодня на рынке консалтинговых услуг наблюдаются схожие тенденции. Пока падения спроса на консалтинговые услуги со стороны предприятий реального сектора не наблюдается. Происходят качественные изменения на рынке: опять уходят западные игроки, повышаются требования к консультантам, рынок становится более жестким и более конкурентным по сравнению с докризисным периодом. Однако из-за отсутствия принципиально новых факторов развития предприятий рынок может прийти к стагнации.

Одним из новых видов консалтинга, востребованных в современных условиях, является антикризисный консалтинг предприятий.

В настоящее время многие российские предприятия, оказавшиеся в условиях кризиса, сталкиваются с рядом серьезных проблем в сфере управления предприятием. Кризис предприятия — это критическое состояние организации, ведущее к потере конкурентоспособности и рыночных позиций, высокой вероятности банкротства, вызванное негативным влиянием внешних факторов и отсутствием фокусирования на внутренние проблемы.

Эффективное антикризисное управление предполагает в первую очередь наличие менеджера, обладающего такими качествами как способность активно принимать решения в условиях кризиса, заинтересованность в преодолении кризисов, понимание источника и вида кризисной ситуации, закономерностей протекания кризисов, умение работать в условиях ограниченности финансовых и временных ресурсов. В идеальных условиях организационной основой антикризисного управления внутри компании должно служить специальное антикризисное подразделение предприятия.

Однако на практике антикризисный менеджмент на большинстве российских предприятий крайне неэффективен. В числе основных проблем в этой области можно выделить нехватку опытных антикризисных менеджеров, отсутствие стратегического видения, ограниченность временных и финансовых ресурсов, стремление к сокращению издержек на персонал, ориентацию на быстрые финансовые мероприятия и отказ от стратегических проектов.

Если крупные компании имеют в своем распоряжении специалистов по антикризисному управлению, то средние и малые предприятия не могут позволить себе содержать высокооплачиваемых специалистов на постоянной основе. Проблему привлечения эффективных антикризисных специалистов без увеличения постоянных затрат могут помочь решить консалтинговые компании. Таким образом, трудности осуществления антикризисного управления на предприятии способствуют появлению спроса на относительно новые виды профессиональных услуг, к которым относится антикризисный консалтинг.

Если управленческий консалтинг в большинстве случаев применяется в компаниях, на всех стадиях жизненного цикла: начиная со стадии возникновения предприятия, в период развития и стагнации, то необходимость в антикризисном консалтинге возникает по большей части на стадии спада. Антикризисный консалтинг направлен на ликвидацию последствий кризиса и предполагает

комплексное решение проблем управления компанией и применяется в комплексе с классическими видами консалтинга: от операционного до кадрового консалтинга, в зависимости от глубины кризиса и особенностей предприятия (см. рис. 2).

Антикризисный консалтинг является комплексной услугой и включает в себя элементы финансового консалтинга в области устранения неплатежеспособности, операционного консультирования в сфере повышения операционной деятельности, стратегического и других видов консалтинга. Антикризисный консалтинг представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на устранение последствий кризисной ситуации, восстановление платежеспособности предприятия и дальнейшее повышение эффективности бизнеса, осуществляемых профессиональными консультантами на возмездной основе. За рубежом внешние консультанты по управлению оказывают значительную роль в реализации проектов антикризисного управления [4].

Рассмотрим, как происходит взаимодействие консультанта и клиентской организации. В проектах антикризисного консалтинга можно выделить следующие основные стадии:

- **предпроектная стадия**, в рамках которой происходит знакомство с заказчиком, предварительная диагностика,

предоставление клиенту предложения на оказание услуг и заключение контракта между клиентом и консультантом;

- **проектная стадия**, на которой проводится диагностика состояния предприятия и разработка рекомендаций по решению управленческих проблем;
- **послепроектная стадия**, включающая подведение итогов, окончательные расчеты с клиентом, заключительные отчеты, оценку и анализ результатов проекта.

Наибольший интерес представляет проектная стадия, которая начинается с диагностики. Проектная стадия реализуется в рамках заключенного контракта между заказчиком и консультантом. Первым этапом проектной стадии является диагностика. Рассмотрим матрицу ответственности между антикризисными консультантами и заказчиком, которая показывает, за что отвечают стороны во время этапа диагностирования кризисных процессов (см. табл. 1). Используется методика *RACI*:

- **Ответственный** — полностью отвечает за исполнение этапа/задачи, вправе принимать решения по способу реализации. В качестве ответственного за задачу может назначаться только один человек.



Рис. 2. Содержание антикризисного консалтинга

Источник: составлено авторами



Таблица 1

Процесс диагностики кризисной ситуации на предприятии

Источник: составлено авторами

№	Виды работ	Заказчик	Антикризисные консультанты
1	Сбор информации о деятельности организации	И, О	К
2	Анализ информации	Н	И, О
3	Анализ внутренней среды с помощью количественных методик	Н	И, О
4	Анализ внутренней среды с помощью качественных методик	Н	И, О
5	Сбор информации о внешней среде	Н, (И)	И, О
6	Анализ внешней среды	Н	И, О
7	Представление отчета по диагностике	Н	И, О

- Исполнитель — исполняет задачу, не несет ответственность за выбор способа ее решения, но отвечает за качество и сроки реализации. У каждой задачи должен быть хотя бы один исполнитель.
- Консультант — оказывает консультации в ходе решения задач проекта, контролирует качество реализации.
- Наблюдатель — может оказывать консультации в ходе решения задач проекта, не несет ответственности.
- (О, И, К, Н) — рекомендуется, но не является обязательным.

Процесс диагностики с помощью услуг антикризисных консультантов в большинстве случаев целесообразно проводить в форме экспертного консультирования. При такой организации работ заказчик обеспечивает консультанта лишь необходимой внутренней информацией, консультанты же, опираясь на собственные знания и опыт, проводят диагностику предприятия собственными силами. Такой подход имеет преимущества, поскольку антикризисные консультанты независимы от руководителя предприятия, поэтому диагностика предприятия будет максимально объективна. Для сравнения, при реализации других проектов, например,

направленных на развитие, реформирование структур или организационной культуры более эффективно применение процессного консалтинга, при котором консультанты выполняют в большей степени организационные и методические функции, а содержательная часть диагностики выполняется персоналом клиентской организации.

Результатом диагностирования является идентификация истинных причин кризисной ситуации. Определив причины кризисной ситуации, антикризисные консультанты понимают, на каких элементах необходимо сосредоточить внимание и в дальнейшем планируют мероприятия по предотвращению кризисных ситуаций, исходя из результатов диагностики. Только четкая формулировка причин, которые спровоцировали кризис на предприятии, дает сигнал к разработке антикризисных мероприятий на предприятии.

Ключевыми уровнями методики консалтинга на этапе разработки и реализации антикризисных мероприятий являются разработка и реализация:

1. Рекомендаций по финансовой стабилизации, ориентированных на устранение неплатежеспособности.
2. Рекомендаций по совершенствованию деятельности предприятия.

3. Рекомендаций по внедрению инструментов по недопущению кризиса в будущем (см. рис. 3).

Финансовая стабилизация направлена на устранение неплатежеспособности в краткосрочной перспективе, совершенствование — антикризисные мероприятия, направленные на внутриорганизационную трансформацию, инструменты по недопущению кризиса — мероприятия, ориентированные на минимизацию вероятности повторного возникновения кризиса. Поэтому данные направления взаимосвязаны и взаимозависимы, что за счет синергического эффекта способствует единству консалтинговой услуги.

Стадия финансовой стабилизации также проходит в форме экспертного консалтинга и включает следующие направления работ:

- реструктуризация кредиторской задолженности;
- применение инструментов, способствующих ускорению оборачиваемости оборотных средств;
- принятие решения частичной ликвидации внеоборотных активов;
- реструктуризация дебиторской задолженности;
- планирование доходов и расходов.

Антикризисные мероприятия на стадии совершенствования деятельности предприятия, осуществляемые командой консультантов в форме экспертного консультирования, предполагают:

- оптимизацию операционной деятельности в результате изменения условий операционной деятельности, оптимизации ассортимента продукции (услуги) и осуществления инноваций в операционной деятельности;
- маркетинговые антикризисные мероприятия, ориентированные на поддержание текущей деятельности с помощью усиления присутствия на существующем рынке и мероприятия, сфокусированные на развитие нового направления, которое предполагает развитие продукции (услуги) и связанной диверсификации;

- улучшение системы управления в условиях кризиса, которое предполагает реструктуризацию системы управления, оптимизацию человеческого потенциала и осуществление инноваций в системе управления.

При разработке комплексных рекомендаций, направленных на совершенствование системы управления компании необходимо соблюдать осторожность. Если речь идет о стабильно работающей компании, то в случае ошибочных решений система имеет большой уровень прочности. Иначе дело обстоит с компаниями, находящимися в ситуации кризиса. Механизмы саморегуляции и самосохранения в них могут быть расшатаны, и цена ошибки на стадии внедрения рекомендаций слишком высока. Поэтому в данном случае можно вспомнить два принципа реализации консалтинговых мероприятий, сформулированных А. Пригожиным: поэтапность и обратимость, в соответствии с которыми необходимо разбивать проект на этапы с тем, чтобы на каждой стадии можно было убедиться в эффективности промежуточных результатов и скорректировать решения [5].

Антикризисные консультанты на предприятии разрабатывают также инструменты по недопущению кризиса в будущем: систему финансового мониторинга состояния организации, систему риск контроллинга, направленного на идентификацию возможных рисков, их анализ и выработку конкретных мероприятий по минимизации возможных негативных последствий риска.

Результатом антикризисного консалтинга является сформированный отчет. Рекомендовано предоставление отчета в форме презентации клиенту и менеджерам всех ключевых подразделений компании с целью доведения сути разработанных рекомендаций до всего персонала. После предоставления консультантами отчета по данному этапу, клиент одобряет и принимает решение о внедрении рекомендаций.

Стоит понимать, что оценивать эффективность антикризисного консалтинга крайне сложно. Каждый проект отличается друг от друга не только отраслью,





Рис. 3. Ключевые уровни методики консалтинга на этапе разработки и реализации антикризисных мероприятий
Источник: составлено авторами

в которой функционирует предприятие, но и степенью и глубиной кризиса, а также особенностями взаимоотношения с клиентом. Следовательно, эффективность антикризисного консультирования зависит не только от умения применять методику диагностирования и разрабатывать антикризисные рекомендации, но и от множества других факторов, которые не всегда возможно оценить.

Оценка эффективности разработанных антикризисных мероприятий, проводится по следующим направлениям:

1. Главной целью антикризисного консалтинга является ликвидация последствий кризиса и осуществления мероприятий по недопущению его в будущем. Однако, в любом случае антикризисный консалтинг, как любой другой вид управленческого консультирования, преследует цель достижения результата, который ожидает получить клиент. Предлагается следующая модель оценки результатов консалтингового проекта:

$$E_i = \sum_{i=1}^n \left((|R_i^t - R_i^{t-1}| \times K_{i,CAC}) - C_i \right)$$

где E_i — совокупный консалтинговый эффект с учетом доли вклада консультантов, $|R_i^t - R_i^{t-1}|$ — абсолютный прирост результирующего показателя

в денежном выражении по каждому антикризисному мероприятию i , C_i — консультационные затраты по каждому антикризисному мероприятию i , $K_{i,CAC}$ — доля вклада консультантов в результирующий показатель по каждому мероприятию i (если невозможно определить вклад или консультирование проходит в форме экспертного, то показатель принимает значение 1). Важными предпосылками формулы являются: в качестве результирующего показателя можно использовать все, что поддается оценке в денежном выражении; результирующий показатель характеризует экономическую выгоду для предприятия. Положительное значение показателя говорит о том, что антикризисная процедура является эффективной с точки зрения затрат. Эффективность консультирования также находится через рентабельность антикризисного консалтинга ($ROAC$):

$$ROAC = \frac{\sum_{i=1}^n E_i}{\sum_{i=1}^n C_i},$$

где E_i — эффект по каждому антикризисному мероприятию i , C_i — затраты на проведение антикризисного мероприятия i .

При этом нормативного значения данного показателя не существует.

2. Второй способ оценки эффективности консалтинга основан на расчете отклонения от ожиданий клиента (удовлетворенности). Важной предпосылкой способа является то, что данный метод применим в ситуации, когда фактический результат по какому-либо выбранному показателю приносит экономическую выгоду для предприятия, т. е. когда фактический показатель лучше в экономическом плане показателя до ввода антикризисных мероприятий. Таким образом, данный способ выглядит следующим образом:

- уточняем у клиента ожидания в отношении, какого либо показателя, или результата (которое поддается количественной оценке);
- получаем фактическое значение результирующего показателя после проведения антикризисных мероприятий;
- далее $\delta = 1 - \frac{R}{R_e}$, где R_e — ожидаемое значение результирующего показателя, R — фактическое значение результирующего показателя, δ — отклонение от ожиданий клиента;
- интерпретация результата: если $\delta = 0$, то результат соответствует ожиданию клиента, если показать — положительный, это

говорит, что результат превзошел ожидания заказчика, если отрицательный — результат для клиента неудовлетворительный. При этом возникает сложность определения минимально допустимого отклонения, особенно в отрицательную сторону, поскольку это зависит от особенностей каждого клиента.

Однако даже при наличии изменений в результатах деятельности предприятия, на каждую операцию воздействуют факторы внешней среды, не связанные с процессом консультирования, например, инфляция, изменение конъюнктуры рынка, изменение нормативно-правовых актов и другие факторы внешней среды. Помимо этого, с одной стороны, результаты нововведений крайне затруднительно оценить в количественных показателях, а вклад консультанта иногда невозможно выделить от общей работы. С другой стороны, крайне затруднительно оценивать степень удовлетворенности и ожидания клиента в отношении эффективности, которое не поддается количественному измерению. Таким образом, консалтинговая услуга эффективна в том случае, когда достигается эффективное взаимодействие клиента и консультанта.

Предлагаемые методические подходы к реализации проектов антикризисного консалтинга позволяют повысить эффективность реализации консалтинговых проектов, повысить качество и скорость внедрения антикризисных мероприятий на предприятии.

Литература

1. Вечканов Г. С., Ковалев С. Г., Чистов А. М., Мелякова Е. В. и др. Актуальные проблемы экономической теории и практики. СПб.: Астерион, 2004.
2. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» — рейтинги, исследования, обзоры, конференции. <http://www.raexpert.ru/ratings/consulting>
3. Мелякова Е. В. Консалтинговый рынок России в период экономической рецессии. Актуальные проблемы менеджмента в России на современном этапе: проблемы эффективного управления социально-экономическими процессами в условиях кризиса мировой экономики: Тезисы докладов научно-практической конференции. СПб.: ЭФ СПбГУ, 2010.
4. Кулапина Г. Консалтинговые услуги как механизм антикризисного управления // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 12. С. 28–35.
5. Пригожин А. И. Аппарат разработки будущего (Часть 1) // Проблемы теории и практики управления. 2015. № 4. С. 17–34.

References

1. Vechkanov G. S., Kovalev S. G., Chistov L. M., Malacova V. E. Actual problems of economic theory and practice. SPb.: The Asterion, 2004.
2. Rating Agency "Expert RA" — ratings, research, reviews, conferences. <http://www.raexpert.ru/ratings/consulting>
3. Meljacova E. V. Consulting market in Russia in the period of economic recession. Actual problems of management in Russia at the present stage: problems of efficient management of socio-economic processes in the conditions of crisis of the world economy: Abstracts of reports scientific-practical conference. SPb.: EF St. Petersburg state University, 2010.
4. Kulapina G. Consulting services as a mechanism for crisis management // Problems of theory and management practice. 2009. № 12. P. 28–35.
5. Prigozhin A. I. Device design the future (Part 1) // Problems of theory and management practice. 2015. № 4. P. 17–34.

ТРЕБОВАНИЯ К ПРЕДСТАВЛЕНИЮ РУКОПИСЕЙ АВТОРАМИ

Предлагаемые для публикации статьи должны отражать результаты оригинальных научных и практических исследований, представляющих интерес для научных работников, преподавателей и аспирантов вузов, экономистов и менеджеров предприятий, специалистов в области государственного управления.

К статье прилагаются фотографии и сведения об авторах (на русском и английском языке): фамилия, имя и отчество, ученая степень и звание, полное название и адрес организации — места работы (включая индекс), занимаемая должность, контактный телефон, адрес электронной почты. Авторские фотографии (торс в анфас) принимаются в формате *.jpeg, *.tif, *.bmp, *.eps или *.psd, с разрешением не менее 300 dpi.

К статье также прилагаются: краткая аннотация (2 предложения) и ключевые слова (2–5) на русском и английском языках, 3 тезиса (по 1 предложению), раскрывающих основное содержание статьи, список литературы (не более 10 источников).

Материал должен быть набран в любом текстовом редакторе (например, WORD, LaTeX и т. п.). Схемы, графики, диаграммы, рисунки и иные графические материалы могут быть выполнены в черно-белом варианте средствами текстового редактора WORD или в программах векторной графики (Adobe Illustrator, Corel Draw и т. п.) и допускать электронное редактирование. Количество формул в статье должно быть ограничено (в идеале не более 10 формул). Список литературы приводится в конце рукописи, в алфавитном порядке по фамилиям авторов или по мере упоминания в тексте в соответствии с ГОСТом Р 7.05–2008.

Статья объемом не более 25 тыс. знаков для докторов и кандидатов наук и не более 20 тыс. знаков для остальных авторов может быть направлена в редакцию обычной или электронной почтой (uftp@uftp.ru).

Решение о публикации принимает редакционная коллегия журнала. Редакция не вступает в переписку с авторами. Принятые статьи проходят внутреннее рецензирование, научное и литературное редактирование. Отредактированная статья отправляется автору на доработку и визирование.

Предоставление статьи для публикации означает передачу прав на публикацию издателю, в том числе на опубликование журнала в Интернете.

Внимание! Статьи, не соответствующие указанным требованиям, редакцией не рассматриваются.

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Организационная диагностика как способ управленческого исследования организации

Об авторах



Михаил Плотников
доктор социологических наук,
профессор
plotnikovm@gmail.com

*Национальный
исследовательский университет
Высшая школа экономики —
Нижний Новгород
603155, г. Нижний Новгород,
ул. Большая Печерская, 25/12*



Екатерина Седова
бакалавр

wherearewe@yandex.ru

Ключевые слова

менеджмент, организационная диагностика, модель организационной диагностики

Основные тезисы

- Организационная диагностика позволяет получить объективное представление работы организации, а именно проанализировать ее текущее состояние, распознать имеющиеся проблемы и выявить пути развития бизнеса.
- Каждый из участников организационной диагностики заинтересован в проведении качественного и эффективного исследования, для достижения которого диагностику следует проводить в несколько этапов.
- В ходе диагностики неизбежно непонимание между заказчиком и исполнителем.

Организационная диагностика позволяет получить объективное представление работы организации, а именно проанализировать ее текущее состояние, распознать существующие проблемы и выявить пути развития бизнеса. Прежде чем детально разбирать сам термин «организационная диагностика», рассмотрим общее понятие диагностики с методологической точки зрения. В широком понимании диагностика — это учение о способах диагноза [1], а в более узком — установление взаимосвязи между определенным состоянием рассматриваемой системы — отклонением от нормы и его причиной — и множеством соответствующих признаков [2]. В любой сфере деятельности диагностика понимается как распознавание объекта исследования, в рамках которого он может выступать в качестве машины или механизма, организма, личности и т. д.

Далее под организационной диагностикой будем понимать систематический сбор и анализ информации о текущем состоянии компании в целях обнаружения имеющихся проблем ее функционирования и определения возможных путей преодоления таковых при помощи использования концептуальных моделей. Согласно такому определению, основными потребностями проведения организационной диагностики являются [2]:

- получение информации, необходимой для разработки и принятия мер по совершенствованию отдельных аспектов деятельности организации или для повышения степени эффективности функционирования организации в целом;
- получение информации перед разработкой стратегии интенсивного развития на рынке;
- оценка предприятия перед его покупкой другой организацией или перед инвестированием;
- оценка эффективности уже проведенных изменений, сравнение прошлого и нынешнего состояний организации.

Несмотря на разнообразие причин проведения, целью любой организационной диагностики является формирование общего представления о компании

и определение направлений углубленных исследований. Согласно Г. Левинсону, организационная диагностика занимается решением двух основных видов организационных вопросов: организационными дисфункциями и непосредственно оптимизацией деятельности организации с учетом уже имеющихся ресурсов и возможностей. Последнее чаще всего становится следующим этапом после выявления дисфункций [3].

Под дисфункциями следует понимать отклонения фактического состояния отдельных процессов в организации от нормы (стандартов). С этой точки зрения процесс диагностирования заключается в одновременном сравнении текущего состояния организации с желаемым и выявлении имеющихся отклонений, а также в определении путей сокращения разрыва между тем и другим состоянием [5].

В целях выявления проблем диагностируются все подсистемы организации с упором на финансово-экономический, организационно-производственный, социально-психологический аспекты [6]. В общем виде источники информации по данным аспектам можно классифицировать следующим образом: внутренняя документация и отчеты организации; опубликованные материалы; документация консультативного подразделения; наблюдение за фактической деятельностью организации; контакты с различными организациями.

Основные участники процесса диагностического исследования, выявленные на основании указанных потребностей в проведении организационной диагностики, представлены в табл. 1.

Нельзя не отметить тот факт, что независимо от разнообразия целей, преследуемых всеми участниками организационной диагностики, каждый из них заинтересован в проведении качественного и эффективного исследования [7]. На основании данных существующих практик проведения организационной диагностики предлагаем классификацию основных этапов диагностического исследования, отраженную в табл. 2.

Таблица 1

Участники диагностического исследования

Источник: составлено авторами

Участники	Интересы	Особенности
Заказчик (наемный директор)	Получение критического взгляда независимого специалиста. Сопоставление полученного результата с опытом других компаний. Возможность сэкономить время загруженных специалистов (при привлечении внешнего эксперта). Усиление управленческой команды. Возможность внедрения новых решений. Повышение управленческой грамотности	Играет ключевую роль в исследовании, именно на его вопросы призвана отвечать организационная диагностика. Со стороны заказчика требуется: • определение четких целей и границ проведения исследования; • предоставление четкого видения будущего бизнеса в целях эффективного сокращения разрыва между текущим состоянием и желаемым; • предоставление правдивой и исчерпывающей информации для проведения качественного исследования
Выгодоприобретатель (собственник)	Увеличение рентабельности бизнеса / рост стоимости акций. Укрепление долгосрочных позиций компании на рынке. Оценка состояния бизнеса перед продажей / передачей дел новому генеральному директору	Заинтересован в получении информации именно о рентабельности компании и инвестициях в нее. Играет косвенную роль в исследовании, поскольку не вникает в процесс диагностики
Исполнитель (консультант)	Удовлетворение требований и интересов клиента. Успешное развитие и окончание диагностического исследования	Играет ключевую роль в процессе диагностики. Консультант может быть как внутренним, так и внешним. Однако для проведения тщательной организационной диагностики предпочтительнее привлекать квалифицированных сторонних специалистов, не отвлекая внутренних консультантов от выполнения поставленных перед ними задач. Видя ситуацию в организации со стороны, внешние консультанты не подвержены влиянию внутренних устоев, поэтому им легче дать непредвзятую оценку происходящего
Диагностируемые	Улучшение условий работы / организационного климата. Повышение компетенций управленцев. Улучшение подготовки и сопровождения организационных изменений	Диагностируемыми являются члены организации: работники и управленцы. В процессе диагностики играют роль исследуемых, способны предоставить правдивую информацию о фактическом состоянии дел в организации



Окончание табл. 1

Участники	Интересы	Особенности
Внешние партнеры, интересующиеся организацией	Получение достоверной информации о деятельности компании / ее рентабельности. Получение информации о привлекательности вложений в компанию / ее поддержке со стороны властей	Партнерами организации могут выступать правительство, владельцы капитала, инвесторы. Играют косвенную роль, заинтересованы в получении лишь интересующей их информации
Ученые	Изучение практик успешной организационной диагностики и установление закономерностей	Используют известные практики в качестве основы для развития существующих и разработки новых моделей диагностики

Таблица 2

Этапы организационной диагностики

Источник: составлено авторами

Этапы диагностики	Действия	Результаты
Предварительное интервьюирование руководства фирмы	Прояснение картины и причин текущей ситуации и проблем в организации (экспертная оценка). Фиксация желаемого образа ситуации (как должно быть). Формирование первоначальных гипотез о текущих проблемах. Определение целей развития компании на один–три года. Определение целей и ограничений диагностики. Выбор модели проведения организационной диагностики	Согласованное видение существующего положения дел в организации с выдвижением первоначальных гипотез о проблемах. Разработанный план действий как основа будущего исследования
Сбор диагностической информации	Подготовка к анкетированию и интервьюированию сотрудников. Проведение анкетирования сотрудников — сбор информации о рынке и организации. Проведение детальных индивидуальных диагностических интервью с сотрудниками. Анализ особенностей рынка и рыночного окружения компании. Выделение ключевых факторов успеха на рынке. Наблюдение за деловыми процессами и работой основных подсистем организации (как есть). Анализ эффективности работы капитала и ресурсов предприятия. Анализ корпоративной культуры и оценка потенциала персонала	Первичная диагностическая информация по основным аспектам деятельности организации с учетом внутренних и внешних факторов влияния

Окончание табл. 2

Этапы диагностики	Действия	Результаты
Анализ собранной диагностической информации	Обработка и анализ информации, полученной в ходе диагностики. Проверка гипотез на адекватность. Построение причинно-следственных связей. Разработка рекомендаций по решению проблем организации	Обработанная и проанализированная ранее собранная информация. Выявленные причинные взаимосвязи между фактами и событиями
Передача результатов диагностики заказчику исследования	Представление заказчику отчета по результатам проведенного исследования: фактический материал, анализ и оценка текущей ситуации, обоснование проблем; рекомендации по организационным изменениям; рекомендации по развитию команды; разработанная программа последующих этапов изменений; совещание с представителями заказчика для обсуждения результатов диагностического исследования и рекомендаций для дальнейшего устранения проблем и развития	Экспертное заключение о текущем состоянии дел. Методы решения текущих проблем. Заключение о степени готовности организации к изменениям. Определение возможных причин и потенциальных источников сопротивления будущим изменениям. Разработанные рекомендации по подготовке организации к предстоящим изменениям. Программа дальнейшего развития организации. Повышение результативности работы организации. Проведение обновления и развитие новых бизнес-направлений

Очевидно, что диагностическое исследование затрагивает большинство аспектов и участников деятельности организации, в результате чего в ходе его проведения между заказчиком и исполнителем неизбежно возникает недопонимание. На основе практик проведения диагностики обозначим основные случаи [4]:

- конфликт интересов участников;
- некорректное выполнение этапов диагностики или неправильная их последовательность, в результате чего нарушается причинно-следственная связь выявления текущих проблем;
- несоответствие выбранной модели диагностики и условий, в которых функционирует диагностируемая организация;
- отсутствие детальной проработки узких мест организации;
- субъективность исследования и представленных результатов.

Подобные проблемы преследуют большинство диагностических исследований и являются неизбежными, однако для снижения потенциальных рисков заказчикам рекомендуется заранее оговаривать с консультантами ключевые аспекты (что будет делать консультант с указанием алгоритма предстоящей работы, каковы сроки исполнения работы и ожидаемые результаты и т. п.).

Четкое описание предстоящей работы с возможностью внесения заказчиком корректировок гарантирует в конечном итоге большую степень удовлетворенности полученным результатом.

Разобрав основные аспекты диагностики, обратимся к табл. 3, в которой представлены концептуальные модели проведения организационных исследований и проанализированы их особенности, а также различия в понимании природы объекта диагностики [8].



Таблица 3

Концептуальные подходы организационной диагностики
Источник: [8]

Критерии	Подходы					
	Системный	Нормативный	Ситуационный	Проблемный	Предметный	Структурный
Объект диагностики рассматривается как	Социотехническая система, включающая сложную комбинацию различных ресурсов	В сравнении с идеалом, состоящим из ряда социальных желательных характеристик и параметров объекта	Система, действие которой зависит от текущей ситуации (стадии развития организации, технологий, внешней среды и пр.)	Спонтанно активный, обладающий свободой выбора	— реально существующий, имеющий независимые от исследователя функционирования и законы развития	— как искусственная система, в которой логика структурных изменений связана с ситуационными переменными
Основная идея подхода	Анализ взаимоотношений между различными взаимосвязанными частями и элементами структуры организации и ее организационной культуры	Анализ организации на основе определения отклонений текущего состояния объекта от нормативного по четко обозначенным показателям	Анализ процесса управления как непрерывной цепи уникальных управленческих ситуаций, в которых каждое состояние диагностируемого объекта должно соответствовать специфике ситуации	Анализ управленческой ситуации как результата уникальной комбинации проблем, возникающих на разных уровнях организации	— анализ объекта на основе развития концептуальных и эмпирических моделей представлений об изучаемой реальности	— анализ деленного набора факторов, влияющих на формирование организационных структур
Эффективность организации достигается, если	Внутренние компоненты организации функционируют согласованно, а организационная система, как целое, поддерживает тесную связь со своим внешним окружением	При приближении к идеальному состоянию	Внутренние переменные тесно взаимодействуют с внешними контекстуальными переменными	Диагностируемые проблемы уже сняты, а диагностика направлена непосредственно на выявление иерархии проблем	— объект изучения рассматривается как существующий помимо и независимо от субъекта деятельности	— производятся структурные изменения, ведущие к повышению показателей результативности

Критерии	Подходы				
	Системный	Нормативный	Ситуационный	Проблемный	Предметный
Особенности диагностики	Отражает комплексный взгляд на организацию. Исследование ориентуется на раскрытие целостности объекта и обеспечивающих его механизмов. Основное внимание уделяется подсистемам и связям между отдельными системными единицами организации	Согласно применяемому подходу наилучший путь в стремлении к наиболее эффективной модели организации — это путь организационных изменений	Не указывают на проявления организационных изменений до постановки диагноза (нет описания лучших управленческих подходов). Методики и концепции должны применяться к конкретным рассматриваемым ситуациям. В качестве эталонного состояния объекта рассматривается состояние, позволяющее наилучшим образом достигнуть цели в определенной ситуации	Диагност показывается в основном на интуицию. Ситуация рассматривается как уникальная — не сравнивается с нормативными образами. Используются преимущественно качественные методы диагностики	Структурный — описывает процесс организационного развития как процесс направленных структурных изменений, протекающих в логике рационально спланированных процессивных выражений в выборе стратегии развития, и детерминируемый состоянием внешнего окружения организации
Основные проблемы подхода	Использование интуиции. Сложно выявить структуру проблемы, установить причинно-следственные связи	Установленные сверху показатели нормы не способны отличить специфику локальной ситуации. Норматив рассматривается как субъективно желательный	Принципиально невозможно адекватно воссоздать специфику целостной деятельности подразделения из фрагментов ситуаций. Невозможно определить значимость решающей задачи с учетом специфики деятельности	Проблемы, в которых описывается состояние организации, не имеют онтологического статуса. Процедура диагностики в данном подходе слабо алгоритмизирована и плохо поддается формализации. Результаты диагностики сложно подтвердить при повторном диагностическом исследовании	— сложность рассмотрения множества факторов, влияющих на организацию и развитие; — отсутствие «нормативных» показателей развития



Каждый из представленных подходов обладает как преимуществами, так и ограничениями, в результате чего предпочтительным можно считать тот, который обеспечивает наиболее точный прогноз и использует наименьшее число переменных для объяснения интересующей консультанта области. Подобные концептуальные модели нужны, прежде всего, для определения направления будущей исследовательской деятельности, поскольку

содержат необходимые для проведения диагностики компоненты рассматриваемого объекта и их взаимосвязи (после определения наиболее подходящей модели консультант подбирает и непосредственно использует инструменты для проведения диагностики) [9]. В ходе исследования был проведен актуальный обзор и сравнительный анализ существующих методов и инструментов диагностики, представленный в табл. 4.

Таблица 4

Обзор инструментов организационной диагностики
Источник: составлено авторами

Инструменты	Достоинства	Недостатки	Границы применимости
Анализ документов / контент-анализ	Высокая очевидная валидность. Легкость измерения информации. Отсутствие потребности в привлечении дополнительных ресурсов	Трудности оценки и поиска релевантной информации. Проблема валидности. Трудности интерпретации собранной информации	Является источником первичной информации. Не всегда дает исчерпывающую информацию. Применяется в начале исследования
Бенчмаркинг	Представляет данные о различных новых методах и инструментах улучшения производительности компании. Представляет готовые истории успеха	Трудность получения объективных показателей из-за закрытости компаний. Система финансового и налогового учета не всегда позволяет получить реальные данные	Является стратегически ориентированным маркетинговым исследованием. Применяется для создания конкурентного преимущества при решении проблем, связанных с качеством, затратами и поставкой
Вопросники	Легкость объединения / суммирования и интерпретации ответов. Относительная дешевизна метода. Возможность сбора и анализа большого объема данных	Влияние вопросов на ответы. Пристрастность респондентов. Сверхинтерпретация данных	Применяются при необходимости получения данных непосредственно от работников и менеджеров
Диагностическое интервью	Применяется для сбора данных по различным вопросам и проблемам. Возможность установления обратной связи	Пристрастность интервьюера. Трудности интерпретации собранной информации. Субъективность интервьюера	Является методом сбора первичной информации. Дает представление о видении деятельности организации, текущих проблемах

Продолжение табл. 4

Инструменты	Достоинства	Недостатки	Границы применимости
Денежные потоки под риском	Позволяет влиять на устойчивость фирмы. Позволяет управлять рисками. Позволяет вычислять величину отклонений денежных потоков с определенной вероятностью на конкретный период времени	Требует определенных знаний финансовых показателей. Трудоемкость	Применяется для оценки степени отклонения реальных денежных потоков от запланированных значений / значений, заложенных в бюджеты, вследствие изменения исходных факторов риска
Матрица БКГ	Позволяет определить позиции предприятия в составе единого портфеля и выделить наиболее перспективные стратегии развития. Используются количественные показатели (достоверность). Представленная информация имеет наглядный характер	Невозможно учесть изменение ситуации, расходов на маркетинг, качества продукции и т. д. Выводы объективны только по отношению к стабильным условиям рынка	Базируется на доле и росте рынка. Применяется для оценки деятельности предприятия, его потенциальной несостоятельности
Матрица МакКинси	Широкая сфера применения. Детальный анализ привлекательности рынка и конкурентного статуса предприятия за счет большого количества оцениваемых факторов	Не учитывается возможность активного воздействия предприятия на внешнюю среду. При высоком уровне неопределенности не всегда можно предсказать будущее компании. Субъективизм в оценке показателей. Расплывчатость рекомендаций	Применяется при анализе рынка по двум направлениям: оценка привлекательности отрасли для конкретной организации и оценка конкурентоспособности организации
Модель Д. Надлера и М. Ташмена (системная модель)	Базируется на системном подходе к организации (отображает как внутренние составляющие, так и компоненты внешней среды). Рассматривается двустороннее взаимодействие с внешней средой	Субъективизм интерпретации результатов	Определяет необходимость изменений и оценивает их масштабы. Определяет критичные взаимосвязанные и взаимозависимые области организации относительно предполагаемых изменений



Окончание табл. 4

Инструменты	Достоинства	Недостатки	Границы применимости
Наблюдение	Осуществляется в реальное время, а не является ретроспективной. Адаптивность	Трудности кодирования и интерпретации собранной информации. Возможное несоответствие выборки информации целям диагностики. Пристрастность наблюдателя и проблема надежности. Трудоемкость	Используется в качестве метода минимального вмешательства в естественный процесс поведения и взаимоотношения людей в организации. Позволяет получить целостную картину происходящего
Экспертная оценка	Сравнительная простота и понятность, возможность вовлечения большого количества экспертов разной специализации из различных отраслей	Субъективизм экспертов. Не всегда правильное мнение большинства (креативные идеи могут быть отброшены). Большие трудовые затраты. Конформизм экспертов	Применяется в качестве метода сбора первичной информации. Усредняет мнения различных групп специалистов. Применяется для составления перечня возможных событий, определения альтернативных вариантов решения текущих задач и т. д.
SWOT-анализ	Адаптируется к объекту исследования любого уровня. Осуществляет оперативный контроль деятельности организации	Оценка возможностей и угроз с определенной долей вероятности. Позволяет лишь систематизировать имеющиеся знания. Отображает лишь общие цели, а не конкретные мероприятия. Субъективизм	Применяется как инструмент управленческого обследования как организации в целом, так и продукции, рынков
PEST-анализ	Обеспечение целостной картины внешнего окружения. Детальный анализ внешних факторов	Не учитывает +внутренние+ факторы. Подходит только для анализа долгосрочных целей. Субъективизм	Применяется для установления стратегических направлений деятельности предприятия с учетом рассматриваемых факторов внешней среды

Итак, несмотря на довольно-таки широкий спектр методик и моделей представленного сравнительного анализа, приведенный список инструментов диагностики не является исчерпывающим. На сегодняшний день имеется множество инструментов для проведения диагностики, подразумевающих применение для анализа узких мест организации такого многоаспектного феномена, как «батарейка» методик, включающего самые неожиданные методы, вплоть до авторских.

В конечном счете, все зависит от образованности, личной изобретательности и опыта консультанта, который проводит диагностику.

В заключение отметим, что консультирование организации требует комплексного подхода к решению проблем, успех которого напрямую связан с готовностью заказчика к предоставлению достоверной информации и с компетентностью консультанта.

Литература

1. Ожегов С. И. Словарь русского языка: около 53 000 слов / 24-е издание, испр. М.: ОНИКС 21 век, 2003.
2. Липатов С. А. Организационная диагностика: теоретические и методологические основания // Личность. Культура. Общество. 2005. Т. 7. Вып. 3. С. 153–172.
3. Lowman R. L. Importance of Diagnosis in Organizational Assessment: Harry Levinson's Contributions // The Psychologist-Manager Journal. 2005. № 8 (1). P. 17.
4. Пригожин А. И. Методы развития организаций. М.: МЦФЭР, 2003. 864 с.; 2-е изд.: М.: УРСС, 2016.
5. Токмакова Н. О., Андриянова М. В. Организационная диагностика: Учеб. пособие, руководство по изучению дисциплины, практикум, банк тестов, учебная программа. М.: МЭСИ, 2004.
6. Tarride M. I. Healthy organizations: toward a diagnostic method // Kybernetes. 2008. V. 37. № 8. P. 1120–1150.
7. Плотников М. В. Социальные технологии менеджмента. Н. Новгород: НИУ РАНХиГС, 2012.
8. Липатов С. А. Модели и методы организационной диагностики // Методы практической социальной психологии: Диагностика. Консультирование. Тренинг: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Ю. М. Жукова. М.: Аспект Пресс, 2004. С. 48–68.
9. Шчербина В. В. Организация и управление: классические теоретические модели организационного развития как ориентиры диагностики организации // Личность. Культура. Общество. 2010. Т. 12. Вып. 1. С. 138–150.

References

1. Ozhegov S. I. Russian Dictionary: about 53 000 / 24th edition, corrected, M.: ONYX 21, 2003.
2. Lipatov A. S. Organizational diagnosis: theoretical and methodological foundations // Personality. Culture. Society. – 2005. V. 7. Iss. 3. P. 153–172.
3. Lowman R. L. Importance of Diagnosis in Organizational Assessment: Harry Levinson's Contributions // The Psychologist-Manager Journal. 2005. № 8 (1). P. 17.
4. Plotnikov M. V. Social technologies of management. N. Novgorod: the HSE, RANHiGS, 2012.
5. Prigozhin A. I. Methods of development organizations. M.: MTSFER, 2003. 864 p.; 2nd ed.: M.: URSS, 2016.
6. Tokmakova N. O., Andrianov M. V. Organizational diagnosis: a textbook, a study guide of discipline, a workshop, a test Bank, training program // M.: MESI, 2004.
7. Tarride M. I. Healthy organizations: toward a diagnostic method // Kybernetes. 2008. V. 37. № 8. P. 1120–1150.
8. Lipatov A. S. Models and methods of organizational diagnosis, Methods of practical social psychology: Diagnosis. Counseling. Training: textbook for universities / ed. by Y. M. Zhukov. M.: Aspect Press, 2004. P. 48–68.
9. Shcherbina V. V. Organization and management: the classic theoretical models of organizational development as guidelines diagnosis of the organization // Personality. Culture. Society. 2010. V. 12. Iss. 1. P. 138–150.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Корпоративное управление в российских компаниях: финансовые факторы смены руководителей*

Об авторах



Алена Пентюк
магистр экономики

pentyukalena@gmail.com

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
101000, г. Москва, ул. Мясницкая, 20



Сергей Солнцев
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник

ssolntsev@hse.ru

Ключевые слова

корпоративное управление, руководитель компании, смена руководителя, финансовые показатели

Основные тезисы

- Наибольшее влияние на принятие решения о смене руководителя компании оказывают показатели рентабельности активов (ROA).
- В кризисные годы происходит более активная смена руководителей компаний на антикризисных менеджеров.
- Снижение рыночной капитализации компании не оказывает значимого влияние на смену руководителя компании.

Интерес к улучшению корпоративного управления собственники российских компаний стали проявлять после кризиса

1998 г., когда необходимость в привлечении крупных инвестиций стимулировала переход от кредитования в российских

*Исследование выполнено в рамках проекта Лаборатории исследований рынка труда НИУ ВШЭ «Рынок труда и факторы роста производительности российских предприятий», поддержанного Центром фундаментальных исследований НИУ ВШЭ. Авторы выражают благодарность Ольге Лазаревой и Александру Муравьеву за полезные рекомендации по исследованию.

банках к заимствованиям на международном рынке капитала, в том числе за счет размещения акций на зарубежных биржах [5].

В корпоративное управление включают раскрытие информации, корпоративную социальную ответственность, обеспечение прав акционеров и деятельность органов управления и контроля. Одной из самых важных составляющих корпоративного управления — создание стимулов для результативной работы управляющего органа. Качественное корпоративное управление должно приводить к смене руководителей, чьи компании показывают плохие результаты. Поэтому для оценки эффективности корпоративного управления нами была проведена эмпирическая оценка факторов смены генерального директора компании, зависящих от изменения финансовых показателей фирмы за предыдущий период.

Тематика эффективного корпоративного управления давно исследуется зарубежными авторами, поскольку в западных и некоторых азиатских странах необходимость в качественном корпоративном управлении начала возникать намного раньше, чем в России. Так на данных германских предприятий получено, что смена главного руководителя компании происходит после спада доходности акций или же после того, как компания стала убыточной [8]. Аналогичное исследование для американских и японских фирм показало, что для японских фирм на смену руководителя больше влияет показатели прибыльности фирмы, а для американских — цена на акции компании [9].

Учет структуры собственности предприятия важен для оценки влияния различных владельцев на смену руководства. В компаниях с большим числом внешних инвесторов причиной увольнения может стать неэффективность руководителя, которая отражается на финансовых показателях компании [7]. Если руководитель имеет контролирующий пакет акций предприятия или состоит в совете директоров, то вероятность его увольнения меньше [10].

Одной из первых работ по российским компаниям является исследование М. Гольцман причин смены руководителей на данных 217 российских промышленных компаний [1]. В работе фиксируется наличие прямой зависимости между прибыльностью компании и интенсивностью смены руководителей, т. е. топ-менеджеры, обеспечивающие большую доходность компании, имеют более высокую вероятность быть уволенными.

Исследование с помощью данных фонда «Бюро экономического анализа» о 419 средних и крупных предприятий России показало, что после принудительного увольнения прежнего директора внешнего руководителя назначают реже, чем после ухода прежнего директора по собственному желанию, при этом структура собственности компании значительно влияет на вероятность смены топ-менеджера, а также смена более вероятна в компаниях, где значительной долей акций обладают внешние акционеры [4].

Влияние характеристик собственности и результатов экономической деятельности на оборот и «происхождение» директорского корпуса было проанализировано на данных «Российского экономического барометра» за 1997–2003 гг. [2]. Вероятность смены директоров зависит от структуры собственности компании: если преобладает доля инсайдеров, то вероятность смены меньше. На предприятиях с низкими показателями эффективности вероятность смены генерального директора и председателя совета директоров выше, чем на предприятиях с хорошими показателями эффективности. Основной вывод исследования состоит в том, что, несмотря на многочисленные встроенные дефекты, российская система корпоративного управления работает в «правильном направлении», способствуя отбору более компетентных руководителей и повышению эффективности их труда.

Исследование смены руководителей российских компаний в период кризиса 2008 г. показало, что в кризисный период снизился спрос на руководителей с большим человеческим капиталом в пользу



роста спроса на директоров с необходимыми специфическим опытом [6].

В настоящем исследовании были использованы данные по российским компаниям, котирующимся на международных биржах: британской London Stock Exchange (LSE), американских NASDAQ и NYSE, и немецкой Frankfurt Stock Exchange (FRA). В отличие от других работ, проведенных по данной теме по России, для анализа были выбраны именно западные биржи, а не российские. Для листинга на международных биржах компаниям предъявляют более жесткие требования, в том числе относительно качества корпоративного управления. Поэтому можно предположить, что в таких компаниях механизмы корпоративного управления будут действовать эффективно.

Большая часть информация, использовавшаяся для данного исследования, была собрана авторами самостоятельно из баз Thomson Reuters Eikon, СПАРК и с сайтов компаний. Выборка состоит из 373 наблюдений за период 2003–2013 гг. Наибольшую долю в общем количестве наблюдений имеет промышленность — 35 %, затем сектор ТЭК — 25 % и ТМТ (Телеком, Медиа, Технологии) — 18 %, меньше всего наблюдений их финансового сектора — всего 5 %. Такое распределение объясняется тем, что на биржу выходят очень крупные компании, а особенность российской экономики такова, что такие компании в основном из ресурсных отраслей.

Для оценки деятельности компании и ее руководства можно использовать различные показатели. Существующие исследования показывают, что для стран с переходной экономикой лучше не брать показатели, которые могут быть искажены вследствие несовершенств стандартов учета и неразвитости фондового рынка. В основном это данные, рассчитанные с помощью величины активов и собственного капитала предприятия. Таким образом, в каких-то случаях лучше не использовать доходность акций как показатель эффективности компании, так как фондовый рынок недостаточно развит в некоторых странах. Для случая с российскими компаниями, которые торгуются

на зарубежных биржах, мы предполагаем, что динамика доходности акций отражает изменения в эффективности компании. Поскольку предприятия в выборке котируются на бирже, то для анализа становятся доступны показатели, связанные с динамикой цен акций, на основе которых можно оценить различные влияния действий компании на реакцию рынка. Модели корпоративного управления, направленные на увеличение стоимости компании, рассматриваются в статье Козловой [3].

Для характеристики эффективности компаний были использованы следующие показатели:

- изменение доходности акций;
- изменение рентабельности активов;
- изменение рентабельности по EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes and Depreciation) — прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений;
- изменение выручки.

В качестве биржевого показателя, отражающего эффективность деятельности организации, были взяты среднегодовые цены акций на конец торгов. При смене руководителя в год t , в работе анализировались изменения показателей предыдущего года ($t - 1$). Чтобы можно было сравнивать эффективность компаний между собой более корректно, было произведено нормирование изменения исследуемых показателей на аналогичный показатель по всему рынку российских торгуемых за рубежом компаний. Таким образом, изменение цен акций в регрессии определялся как показатель, рассчитанный по следующей формуле:

$$\Delta P = \frac{P_i(t) - P_i(t-1)}{P_i(t-1)} / \frac{P_n(t) - P_n(t-1)}{P_n(t-1)}, \quad (1)$$

где $P_i(t)$ — средняя цена акций компании i в период t ; $P_n(t)$ — средняя цена акций всех компаний в выборке в период t .

Коэффициент рентабельности активов показывает насколько эффективно руководство компании распоряжается активами компании, а именно — сколько чистой прибыли получает организация с каждого рубля вложенного в активы.

Все рассматриваемые компании являются лидерами в своей отрасли и для руководства важно сохранять этот показатель высоким. Рентабельность активов (ROA) рассчитывается как отношение годовой чистой прибыли к общим активам предприятия.

Коэффициент рентабельности по EBITDA отражает прибыльность продаж компании без учета затрат на проценты по кредитам, выплату налога на прибыль и амортизацию. Использование коэффициента рентабельности по EBITDA позволяет исключить влияние эффекта структуры капитала.

В качестве финансового показателя результативности предприятия также использовалось изменение логарифма выручки. Этот показатель является одним из основных, на который обращают внимание в финансовой отчетности. В табл. 1 представлены описательные статистики финансовых показателей и их изменений относительно предыдущего года.

Для эмпирического анализа влияния изменения финансовых показателей на смену руководителя компании была использована пробит-регрессия, которая описывает эту зависимость можно описать следующим образом:

$$\text{Prob}(\text{turnover}) = \alpha X_{i(t-1)} + \beta Y_i + \varepsilon, \quad (2)$$

где $X_{i(t-1)}$ — финансовые показатели компании i в период $(t-1)$, Y_i — вектор нефинансовых характеристик руководителя и компании i .

Зависимая переменная — смена директора равна 1, если смена произошла, и 0, если смены в данный период не произошло. Относительно знака переменных, входящих в состав $X_{i(t-1)}$, можно сделать следующие предположения.

- Коэффициент при изменении доходности акций должен иметь отрицательный знак, так как решение об увольнении принимают акционеры компании, которые заинтересованы в первую очередь в данном показателе.

Таблица 1

Описательные статистики финансовых показателей и их изменений

Источник: составлено авторами

Показатели	N	Среднее	Медиана	Среднее отклонение	Минимум	Максимум
ROA, %	357	13,53	12,10	10,25	0,10	65
EBITDA, %	347	27,83	23,20	17,98	0,60	142,40
Цена акции, долл.	362	33,68	14,09	93,57	0,40	1003,76
Логарифм выручки, долл.	328	8,56	8,75	2,20	3,22	17,21
Изменение ROA, %	302	-6,04	0,04	91,11	-684,63	572,57
Изменение EBITDA, %	296	-3,04	0,03	92,59	-1340,77	508,10
Изменение цен акций, долл.	305	-0,14	0,61	5,74	-41,09	7,85
Изменение логарифма выручки, долл.	277	0,027	0,02	0,12	-0,54	1,13



- Коэффициент при изменении рентабельности активов должен иметь также отрицательную зависимость к смене генерального директора, так как эффективное управление активами компании является одной из важных функций руководителя предприятия.
- Коэффициент при изменении рентабельности по EBITDA аналогично предыдущим финансовым показателям должен входить в зависимость с отрицательным знаком. В данном случае, это объясняется тем, что собственникам важен финансовый результат компании, а данный показатель отражает финансовый результат компании, исключая влияние эффекта структуры капитала.

Анализ распределения смен при изменении финансовых показателей показывает, что существуют смены и при положительных изменениях финансовых показателей (табл. 2). Это может происходить из-за того, что руководителя могли переманить в другую компанию на более высокую должность или заработную плату,

то есть директор может уйти по собственному желанию. Кроме того, руководитель мог достигнуть пенсионного возраста и выйти из состава рабочей силы (однако в выборке существует только один индивид, который в предпенсионном возрасте покинул свой пост). Из табл. 2 видно, что смены происходили при изменении доходности акций в одинаковой степени, как при повышении, так и при понижении; при изменении ROA, генеральные директора чаще менялись при повышении этого показателя, а при изменении рентабельности по EBITDA и логарифма выручки — при понижении. Тем не менее, большинство смен произошло при понижении результативности компаний, что говорит о том, что акционеры компаний все-таки реагируют на плохую работу руководителя и для них важно, чтобы выручка и рентабельность по EBITDA не снижались.

Чаше всего увольнения происходили в кризисные годы — 2008 и 2009, а также в 2013 г. В среднем доля смен во всех наблюдениях за год составляет 16 %. Такую

Таблица 2

Смена руководителя в зависимости от изменения финансовых показателей

Источник: составлено авторами

Изменение показателей	Смена	Всего наблюдений	% смен
Цены акций			
повышение	40	218	18,3 %
понижение	17	87	19,5 %
Рентабельность активов (ROA)			
повышение	35	151	23,2 %
понижение	24	151	15,9 %
Рентабельность по EBITDA (EBITDA margin)			
повышение	24	149	16,1 %
понижение	35	147	23,8 %
Логарифм выручки			
повышение	36	200	18,0 %
понижение	18	77	23,4 %



Рис. 1. Распределение смен руководителей по секторам экономики, в % от числа наблюдений в данном секторе
 Источник: составлено авторами

частую смену генеральных директоров можно объяснить тем, что в период кризиса компании стараются выйти из него с наименьшими потерями, поэтому стремятся поставить во главе руководителей, которые могут успешно справиться с этой задачей.

Наибольшую долю в количестве смен относительно числа наблюдений имеет сектор ТМТ (телеком, медиа, технологии) — 27 %, затем торговля и услуги — 24 % и строительство и транспорт — 20 %, меньше всего смен происходило в финансовом секторе — всего 6 % (рис. 1).

Резюмируя, можно отметить, что смены чаще всего происходили в кризисные годы и в таких секторах экономики, как ТМТ, торговля и услуги, строительство и транспорт. Причем, большая часть директоров была уволена в первые 2 года работы на должности руководителя компании.

В рамках эконометрического анализа влияния на смену руководителя финансовых показателей, характеристик компании и самого руководителя, было построено четыре спецификации пробит-моделей и две спецификации моделей с фиксированными эффектами (табл. 3).

Спецификация 1 — это базовая пробит-модель с четырьмя регрессорами¹⁾:

- изменение доходности акций;
- изменение рентабельности активов;
- изменение рентабельности по EBITDA;
- изменение логарифма выручки.

Результаты в данной спецификации показывают, что значимым получился только коэффициент при рентабельности активов: вероятность смены генерального директора крупной российской компании, котирующейся на западной бирже, увеличивается на 0,06 % при изменении ROA на единицу.

Спецификация 2 — расширенная по сравнению со спецификацией 1 пробит-модель, куда в качестве объясняющих переменных были добавлены:

- наличие контролирующего акционера-государства;
- стаж работы руководителя компании;
- сектор экономики;
- возраст руководителя компании;
- год наблюдения.

Из приведенных данных можно сделать вывод, что на вероятность смены генерального директора влияют изменения в рентабельности активов, причем при ее увеличении, вероятность смены руководителя выше. Кроме того, при вводе контрольных переменных, значимым оказался логарифм выручки. Этот результат

¹⁾ Все показатели были нормированы на среднерыночные уровни.



Таблица 3

Коэффициенты регрессий факторов смены руководителей компаний

Источник: составлено авторами

Смена руководителя	Спецификация			
	1	2	3	4
	Пробит	Расширенная пробит	Панельная	Расширенная панельная
Δ Цены акций	–0,004	–0,009	–0,004	–0,010*
	(0,004)	(0,007)	(0,004)	(0,005)
Δ ROA	0,0006**	0,0008**	0,0005*	0,0006**
	(0,0003)	(0,0004)	(0,0003)	(0,0003)
Δ EBITDA	–0,0006	–0,0009	–0,0005*	–0,0004
	(0,0005)	(0,0006)	(0,0003)	(0,0003)
Δ ln (Выручка)	–0,298	–2,174***	–0,2536	–1,012***
	(0,282)	(0,805)	(0,273)	(0,352)
Госуд./частная) компания		0,112/(0,076)		
Сектор экономики	–	+	–	+
Стаж руководителя	–	+	–	+
Возраст руководителя	–	+	–	+
Год	–	+	–	+
Количество наблюдений	255	159	255	250
Псевдо R ²	0,0449	0,2884	0,0439	0,2505

Примечание: уровень значимости: * — 10 %, ** — 5 %, *** — 1 %.
В скобках — стандартные ошибки.

показывает на то, что при увольнении директора важно изменение логарифма выручки, то есть чем больше компания генерирует дохода, тем вероятность смены руководителя меньше.

Чаше руководитель менялся в кризисные года. Мы можем предположить, что это происходило из-за того, что компаниям нужны были антикризисные управленцы, которые смогут исправить положение компании. При этом значимым оказался стаж директора.

Для проверки устойчивости полученных результатов были посчитаны па-

нельные регрессии с фиксированными эффектами в двух спецификациях.

Спецификация 3 — панельная регрессия с фиксированными эффектами (аналогично спецификации 1). Показатель изменения рентабельности активов значим с тем же знаком и в этой модели, что говорит об устойчивости полученных результатов. Помимо ROA, значимым стал показатель рентабельности по EBITDA.

Спецификация 4 — расширенная панельная регрессия с фиксированными эффектами (аналогично спецификации 2). При использовании контрольных пере-

менных, мы получили значимым коэффициент при ROA, размер компании, измеряемый логарифмом выручки и изменение в доходности акций с отрицательным знаком. То есть, при увеличении доходности акций, вероятность увольнения генерального директора меньше. Стаж директора также важен, при принятии решения об увольнении.

Резюмируя полученные результаты, можно сказать, что орган принимающий решение о смене того или иного руководителя компании, руководствуются показателем изменения рентабельности активов в первую очередь. Чем он больше изменяется, тем выше вероятность увольнения. Очевидно, что акционерам важно иметь высокую рентабельность, но полученный знак достаточно сложно интерпретировать, так как он не совпадает с ожидаемым.

Расширенные спецификации моделей показали, что при увольнении важен также показатель изменения выручки. То есть, если рост был небольшой, то вероятность увольнения больше. Это вполне объяснимо и логично сходится с интересами акционеров предприятия.

Для компаний, у которых большая доля акций принадлежит государству, имеют немного другие подходы к решению об увольнении руководителя, что ранее было отмечено в работе Муравьева [4]. Собрание акционеров следит более де-

тально за тем, как изменяется доходность акций компании. Такая модель принятия решений похожа на американские компании, у которых акционеры очень чувствительны к изменениям доходностей акций и в случае их понижения вероятность смены директора такой компании очень высока, что доказывает в своей работе Каплан [9].

Влияние рентабельности активов на смену говорит о том, что лица, принимающие решения об увольнении руководствуются интересами компании и заботятся об ее эффективности, а это приводит к улучшению функционирования механизмов корпоративного управления. Были получены более высокие показатели сменяемости руководителей в кризис. Это подтверждает полученный в предыдущих исследованиях вывод, что компании в эти годы были более склонны сменить менеджера на эффективного антикризисного управленца.

В качестве рекомендаций компаниям можно предложить не столько соблюдать формально западные требования по корпоративному управлению и отчетности, а использовать корпоративное управление как инструмент для повышения внутренней эффективности. Тогда фирма сможет действительно улучшить свои финансовые показатели, тем самым привлекая новых инвесторов и стать еще более успешной на рынке.

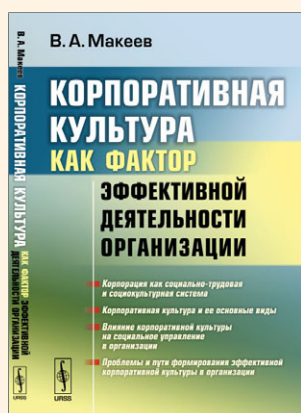
Литература

1. Гольцман М. М. Эмпирический анализ смены менеджеров в российских фирмах. М.: РЭШ, 2000.
2. Капелюшников Р. И., Демина Н. В. Обновление высшего менеджмента российских промышленных предприятий: свидетельства «Российского экономического барометра» // Российский журнал менеджмента. Т. 3. № 3. 2005.
3. Козлова Наталия. Управление стоимостью компании с учетом ожиданий на российском рынке капитала // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 9.
4. Муравьев А. А. 2001. Сменяемость высших руководителей в российских компаниях // Обзор экономики России. 2001. № 1.
5. Паппэ Я. Ш. Фундаментальные сдвиги в российском крупном бизнесе в 2000-е годы и прогресс в корпоративном управлении // Журнал Новой экономической ассоциации. 2012. № 1.
6. Солнцев С. А. Изменения на российском рынке труда топ-менеджеров в период кризиса: свидетельства эмпирического исследования // Российский журнал менеджмента. 2013. Т. 11. № 1.

7. Denis D., Serrano J. Active Investors and Management Turnover Following Unsuccessful Control Contests // Journal of Financial Economics. 1996. V. 40. № 2.
8. Kaplan S. 1994. Top Executives, Turnover, and Firm Performance in Germany // Journal of Law, Economics, & Organization. 1994. V. 10. № 1.
9. Kaplan S. Top Executive Rewards and Firm Performance: A Comparison of Japan and the U.S. // Journal of Political Economy. 1994. V. 102. № 3.
10. Kato T., Long C. CEO turnover, firm performance, and enterprise reform in China: Evidence from micro data // Journal of Comparative Economics. 2006. V. 34. № 4.

References

1. Goltzman M. An Empirical Analysis of the change of managers in Russian companies. M.: NES 2000.
2. Kapelyushnikov R., Demin N. Updating the senior management of Russian industrial enterprises: evidence of "Russian Economic Barometer" // Russian Management Journal. 2005. V. 3. № 3.
3. Kozlova N. Cost management company, taking into account the expectations of the Russian capital market // Problems of management theory and practice. 2013. № 9.
4. Muraviev A. 2001. Replacement of senior managers in Russian companies // Russian Economic Trends. 2001. № 1.
5. Pappe Y. Fundamental changes in the Russian big business in the 2000s and progress in corporate governance // Journal of the New Economic Association. 2012. № 1.
6. Solntsev S Changes in the Russian labor market of top managers during the crisis: evidence of empirical research // Russian Management Journal. 2013. T. 11. № 1.
7. Denis D., Serrano J. Active Investors and Management Turnover Following Unsuccessful Control Contests // Journal of Financial Economics. 1996. V. 40. № 2.
8. Kaplan S. 1994. Top Executives, Turnover, and Firm Performance in Germany // Journal of Law, Economics, & Organization. 1994. V. 10. № 1.
9. Kaplan S. Top Executive Rewards and Firm Performance: A Comparison of Japan and the U.S. // Journal of Political Economy. 1994. V. 102. № 3.
10. Kato T., Long C. CEO turnover, firm performance, and enterprise reform in China: Evidence from micro data // Journal of Comparative Economics. 2006. V. 34. № 4.



Макеев В. А.

Корпоративная культура как фактор эффективной деятельности организации

В настоящей монографии рассматриваются различные аспекты корпоративной культуры как системы материальных и духовных ценностей, раскрывается ее природа, сущность и основные принципы. Рассматриваются проблемы, связанные с реальной, а не формальной действенностью самой корпоративной культуры. Автор надеется, что теоретические и эмпирические положения, изложенные в работе, будут способствовать решению ключевых проблем формирования культуры современной корпорации.

Издание предназначено для студентов и аспирантов, изучающих дисциплины «организационная культура», «корпоративное управление», «организационное поведение», «управление персоналом», «этика бизнеса» и др. Кроме того, оно будет полезно и преподавателям, работающим по этим дисциплинам в вузах.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Моделирование систем управления эффективностью

Об авторе



Дмитрий Исаев

кандидат экономических наук, доцент

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
101000, г. Москва, ул. Мясницкая, 20
disaev@hse.ru

Ключевые слова

управление эффективностью, информационная поддержка, бизнес-моделирование, проектирование систем

Основные тезисы

- Ведущую роль в проектировании систем управления эффективностью играют информационно-логические модели.
- Частные модели систем управления эффективностью конкретных организаций рекомендуется разрабатывать на основе референтных моделей, путем их детализации в соответствии со специальной поэтапной процедурой.
- Типовые проблемы, возникающие при переходе от референтных моделей к частным, могут быть преодолены на основе анализа причин их возникновения.

Бизнес-моделирование и оптимизация бизнес-процессов играют значительную роль в проектировании и планировании развития систем управления предприятиями [1, 2]. К числу таких систем относятся системы управления эффективностью (*Performance Management Systems, PMS*), которые представляют собой средства информационной поддержки корпоративного управления и стратегического менеджмента и применяются в таких областях, как управление по ключевым по-

казателям, корпоративное планирование и бюджетирование, финансовая консолидация и некоторые другие.

Информационно-логическое моделирование как инструмент проектирования систем управления эффективностью

Проектирование систем управления эффективностью основывается на известных методах бизнес-моделирования, включающих моделирование организационных структур, функциональное модели-

рование, моделирование бизнес-процессов и моделирование данных [3, 4]. Разные методы и средства их визуализации (нотации) в своем «чистом» виде могут успешно использоваться при моделировании подсистем и отдельных решений. Что же касается моделирования системы в целом, то для этого предложен специальный подход, основанный на методиках функционального моделирования и моделирования данных, но при этом ориентированный на конкретные задачи проектирования систем управления эффективностью [5, 6].

В соответствии с данным подходом система описывается в виде концептуальной информационно-логической модели как совокупность внешних информационных объектов, функциональных блоков и модулей, а также связывающих их информационных потоков. В рамках модели также определяются функции, методы и процессы обработки информации, исполнители и используемые информационные системы. При этом формирование частных моделей, предназначенных для конкретных организаций, может осуществляться как «с нуля», так и на основе референтных (общей или отраслевых) моделей. Особенность референтных моделей состоит в том, что они отражают наиболее общие функциональные характеристики, но не содержат детальных описаний параметров, определяемых в индивидуальном порядке для каждой организации.

Референтные и частные модели занимают вполне определенное место в системе архитектуры предприятия [7, 8]. С точки зрения аспектов рассмотрения организации в частных моделях в равной степени присутствуют как бизнес-аспект, так и аспект информационных технологий, в то время как в референтных моделях бизнес-аспект является преобладающим, а информационно-технологический затрагивается лишь в части типовой применимости информационных систем. Что же касается предметных областей, то частные модели, в отличие от референтных, соответствуют не только областям бизнес-архитектуры и архитектуры информации, но и области архитектуры прикладных систем [5].

Для того чтобы референтные модели могли служить основой для формирования частных моделей, представляется целесообразным разработать и практическое применение формализованной процедуры построения частных моделей на основе референтных, путем их детализации и конкретизации.

Поэтапный переход от референтных моделей к частным

Процедура перехода от референтной к частной информационно-логической модели системы управления эффективностью предусматривает следующие этапы:

- 1) определение аналитических функций и связанных с ними детальных информационных потоков;
- 2) привязка детальных информационных потоков к функциональным модулям и внешним объектам;
- 3) определение конкретных источников и потребителей детальных информационных потоков;
- 4) определение процессов сбора, хранения и обработки управленческой информации.

На первом этапе для каждого из функциональных модулей референтной модели определяются входящие в его состав аналитические функции. При выделении функций принимаются во внимание как общее предназначение функционального модуля, вытекающее из референтной модели, так и особенности управленческих задач конкретной организации. На этой основе осуществляется поиск ответа на вопрос, каким образом можно обеспечить наиболее эффективное функционирование соответствующего модуля (подход «от возможностей»).

Аналитические функции выделяются, прежде всего, из соображений предметной общности и логической целостности операций, посредством которых они осуществляют обработку управленческой информации. Для каждой функции определяются входы и выходы, являющиеся прообразами детальных информационных потоков. На данном этапе эти потоки являются «разомкнутыми»: входящие потоки аналитических функций не привязаны к источникам данных, а для исходящих

потоков не определены потребители информации. Будем называть свободные («неподключенные») концы детальных информационных потоков точками разрыва.

Поскольку любая из аналитических функций преобразует свои входы в свои выходы, каждому из выходов должен соответствовать хотя бы один вход. В общем случае входов может быть несколько, поскольку исходящая информация может формироваться на основе разных данных, поступающих на разные входы аналитической функции. При этом каждый из входов может быть связан сразу с несколькими выходами, так как одни и те же данные могут быть использованы при формировании разной исходящей информации.

Входы аналитической функции должны быть необходимыми и достаточными для обеспечения ее выходов. Это означает, что для каждого из выходов должно быть достаточно исходной информации, но эта информация не должна быть избыточной.

Еще одним важным критерием выделения аналитических функций является то, что для каждой из них должно быть назначено конкретное подразделение, ответственное за ее реализацию (такие подразделения будем называть владельцами аналитических функций). Владелец должен быть определен однозначным образом, недопустимой является ситуация, когда ответственность за функцию распределяется между несколькими подразделениями. В то же время допускается, чтобы одно подразделение являлось владельцем сразу нескольких аналитических функций.

Что касается структурных элементов, с которыми могут соотноситься аналитические функции, то помимо подразделений, предусмотренных традиционной организационной иерархией, на предприятии могут существовать некоторые альтернативные структуры (которые, впрочем, так или иначе связаны с организационной структурой). Например, в практике бюджетирования часто применяется так называемая финансовая структура, представляющая собой иерархию центров финансовой ответственности и определяющая траекторию формирования и согласо-

вания бюджетов. Если какие-либо альтернативные структуры имеют место, то их элементы также могут выступать в качестве владельцев аналитических функций. Таким образом, в рамках одной модели могут применяться привязки к элементам разных структур — как основной (организационной), так и альтернативных.

Описание аналитических функций дополняется определением методов и информационных систем, в соответствии с которыми осуществляется сбор, хранение и обработка управленческой информации, т.е. трансформация входов аналитических функций в их выходы.

На втором этапе для каждого из входящих разомкнутых потоков аналитических функций определяется укрупненный источник — либо корреспондирующий функциональный модуль (в частности, это может быть тот же самый модуль, в составе которого находится данная функция), либо внешний информационный объект. Аналогично, для исходящих потоков определяются укрупненные потребители информации, в качестве которых также выступают функциональные модули и внешние объекты. При этом источник каждого входящего потока должен быть единственным, а исходящий поток может соотноситься с несколькими потребителями, среди которых могут быть как функциональные модули, так и внешние объекты (ветвление информационных потоков допускается, а их консолидация — нет). В результате детальные информационные потоки остаются разомкнутыми, но их точки разрыва оказываются соотношенными с функциональными модулями и внешними объектами, которые являются укрупненными источниками и потребителями информации.

Детальные информационные потоки (за исключением внутримодульных) дополнительно соотносятся с укрупненными потоками, соединяющими соответствующие модули, при этом каждый укрупненный информационный поток выступает в качестве коллектора детальных потоков.

На данном этапе также осуществляется детализация внешних информационных объектов: в составе каждого из них выделяются более детальные элементы.



Такая детализация осуществляется с учетом сущности и содержания разомкнутых информационных потоков, точки разрыва которых оказались соотношенными с теми или иными внешними объектами.

На третьем этапе устанавливается соответствие между точками разрыва разомкнутых детальных информационных потоков, с последующим соединением этих точек. Такие соответствия определяются с учетом привязки точек разрыва к функциональным модулям и внешним информационным объектам, а также (за исключением внутримодульных потоков) к укрупненным информационным потокам (коллекторам).

При определении соответствий для каждой из точек разрыва входов аналитических функций осуществляется поиск релевантных точек разрыва исходящих информационных потоков. После установления соответствия точки разрыва соединяются. Соединению подлежат, как минимум, две точки разрыва, одна из которых относится к исходящему потоку, а другая — к входящему. В случае ветвления информационного потока одна точка разрыва исходящего потока соединяется с несколькими точками разрыва входящих потоков.

Несколько иначе осуществляется формирование детальных информационных потоков, инцидентных внешним объектам. В этом случае точки разрыва не соединяются (ввиду отсутствия разомкнутых потоков, инцидентных элементам внешних объектов), вместо этого происходит привязка точек разрыва непосредственно к элементам внешних объектов, определенным в результате их детализации.

В результате все детальные информационные потоки принимают законченный вид: точки разрыва ликвидируются, а каждый из потоков оказывается соединенным как с единственным источником, так и с одним или несколькими потребителями информации. Все детальные информационные потоки также оказываются соотношенными с укрупненными потоками, выступающими в роли коллекторов. При этом все аналитические функции оказываются связанными детальными информационными потоками между собой

и, в случае необходимости, с внешними информационными объектами. Это означает, что для каждой аналитической функции становятся известными конкретные источники и потребители информации.

На четвертом этапе идентифицируются и описываются процессы, посредством которых осуществляется преобразование входов аналитических функций в их выходы, с учетом особенностей определенных ранее методов обработки информации и информационных систем. Эти процессы описываются при помощи существующих нотаций, при этом формальные описания процессов (вместе с применяемыми методами и информационными системами) могут иметь статус внешних или корпоративных стандартов.

Для всех выделенных процессов назначаются ответственные за их реализацию (владельцы). Кроме того, для всех действий, предусмотренных процессами, назначаются непосредственные исполнители, в качестве которых могут выступать разные подразделения, в том числе отличные от владельцев процессов. Владельцы и исполнители процессов назначаются в дополнение к назначенным ранее владельцам аналитических функций. Так завершается построение управленческой иерархии, включающей владельцев аналитических функций, владельцев процессов, находящихся в составе этих функций, а также непосредственных исполнителей действий, предусмотренных процессами.

Кроме того, на данном этапе производится уточнение методов и информационных систем, применяемых для реализации процессов и входящих в их состав действий.

В результате описанной четырехэтапной процедуры частная информационно-логическая модель системы управления эффективностью приобретает законченный вид: в составе функциональных модулей выделяются более детальные аналитические функции, внешние информационные объекты разбиваются на отдельные элементы, а укрупненные информационные потоки представляются в виде совокупности детальных потоков. Также определяется наполнение каждой аналитической функции, включая процессы

(с назначенными владельцами и исполнителями), методы и информационные системы обработки управленческой информации.

Проблемные ситуации

При переходе от референтных информационно-логических моделей к частным моделям могут возникать ситуации, в которых выполнение тех или иных действий, предусмотренных описанной выше процедурой, становится затруднительным, либо вовсе не представляется возможным. Такие случаи будем называть проблемными ситуациями. В целях преодоления возникающих затруднений для каждой из таких ситуаций должны быть определены возможные причины и способы их преодоления.

Проблемные ситуации могут быть сгруппированы по этапам, в рамках которых они могут проявляться.

На первом этапе (определение аналитических функций, их входов и выходов) могут возникать следующие проблемные ситуации:

- не удастся однозначным образом определить владельца аналитической функции;
- для формирования выхода аналитической функции недостаточно исходной информации;
- информация, на основе которой формируется выход аналитической функции, является избыточной.

Если при формировании аналитической функции не удастся однозначным образом определить ее владельца, то эта функция является слишком укрупненной. Такие аналитические функции следует разбивать на несколько более мелких — так, чтобы у каждой из них был свой владелец.

Если для формирования выхода аналитической функции недостаточно исходной информации, то нарушается принцип информационной достаточности: потребность в исходной информации не покрывается существующими входами. В этом случае следует уточнить содержание и состав входов аналитической функции, после чего либо расширить содержательное

наполнение существующих входов, либо добавить новые входы (один или несколько).

Если для некоторого выхода аналитической функции информация, на основе которой он формируется, является избыточной, то имеет место нарушение принципа необходимости информации. Если информация, являющаяся избыточной для рассматриваемого выхода, востребована хотя бы одним из других выходов аналитической функции, то следует разбить укрупненный вход на несколько более детальных. Если же избыточная информация не востребована ни одним из других выходов, то она является лишней и ее следует исключить из рассмотрения.

На втором этапе (привязка детальных информационных потоков к функциональным модулям и внешним объектам) могут возникать следующие проблемные ситуации:

- не удастся соотнести детальный информационный поток ни с одним из укрупненных потоков;
- не удастся выполнить привязку неподключенных точек разрыва к функциональным модулям и внешним объектам;
- некоторые из информационных потребностей внешних контрагентов — получателей информации остаются неудовлетворенными.

Если детальный информационный поток, для которого уже определен корреспондирующий функциональный модуль, не удастся соотнести ни с одним из связывающих соответствующие модули укрупненных потоков (коллекторов), то это может объясняться наличием характерных для конкретной организации индивидуальных особенностей, выходящих за рамки референтной модели. В этом случае можно отказаться от привязки детального информационного потока к укрупненному потоку (коллектору) и считать этот детальный поток «внеколлекторным».

Если не удастся выполнить привязку неподключенных точек разрыва к функциональным модулям и внешним объектам, то это также может объясняться индивидуальными особенностями предприятия,



выходящими за рамки референтной модели. В этом случае рекомендуется пересмотреть состав функциональных модулей и внешних объектов, при необходимости сформировать новые модули и внешние объекты, после чего выполнить по отношению к новым объектам все действия, предусмотренные первым этапом.

Если некоторые из информационных потребностей внешних контрагентов — получателей информации остаются неудовлетворенными, то это может объясняться либо тем, что некоторые из сформированных детальных информационных потоков имеют недостаточное наполнение, либо тем, что необходимые потоки вообще не предусмотрены. В данном случае следует расширить наполнение существующих детальных информационных потоков, в случае необходимости — добавить новые потоки, соотнести их с существующими аналитическими функциями, после чего выполнить все действия, предусмотренные вторым этапом. Если же соотношение новых потоков с существующими аналитическими функциями не представляется возможным, то следует добавить новые функции, с последующим выполнением всех действий, предусмотренных первым и вторым этапами.

На третьем этапе (определение конкретных источников и потребителей детальных информационных потоков) возможны следующие проблемные ситуации:

- не удастся соединить некоторые точки разрыва, они остаются неподключенными;
- для соединенных информационных потоков содержательное наполнение исходящего потока превышает наполнение входящего, в результате чего входящий поток становится избыточным;
- для соединенных информационных потоков содержательное наполнение исходящего потока меньше наполнения входящего, в результате чего входящий поток остается недостаточным;
- возникает потребность в консолидации информационных потоков, т. е. привязки двух или более точек разрыва исходящих потоков к одной или

нескольким точкам разрыва входящего потока.

Если соединение некоторых неподключенных точек разрыва не представляется возможным, то это может объясняться тремя причинами.

Во-первых, может иметь место ошибка в определении функциональных модулей или укрупненных информационных потоков (коллекторов), к которым привязываются точки разрыва, либо эти точки разрыва относятся к внеколлекторным потокам. В этом случае следует уточнить привязку точек разрыва к модулям, внешним объектам и укрупненным потокам (т. е. пересмотреть результаты второго этапа), либо осуществить поиск корреспондирующих точек среди точек разрыва внеколлекторных потоков.

Во-вторых, может оказаться, что некоторые из детальных информационных потоков не были предусмотрены. В этом случае следует добавить новые разомкнутые потоки, инцидентные существующим аналитическим функциям (пересмотр результатов первого и второго этапов). Если новые потоки невозможно соотнести с существующими аналитическими функциями, то следует добавить новые функции, с последующим выполнением всех действий, предусмотренных первым и вторым этапами.

Наконец, в-третьих, некоторые из детальных информационных потоков могут просто оказаться невостребованными. Такие информационные потоки следует исключить из рассмотрения.

Если для соединенных информационных потоков содержательное наполнение исходящего потока превышает наполнение входящего (в результате чего входящий поток становится избыточным), то причина заключается в разной степени детализации информационных потоков. Если возникшая избыточность невелика, то можно принять эту ситуацию «как есть». Однако если избыточность является существенной, то следует разбить исходящий поток на несколько более детальных, после чего продолжить процесс соединения точек разрыва.

Если для соединенных информационных потоков содержательное наполнение

исходящего потока меньше наполнения входящего (в результате чего входящий поток остается недостаточным), то причина также заключается в разной степени детализации информационных потоков. Поскольку информационная недостаточность не допускается, входящий поток следует разбить на несколько более детальных, после чего продолжить процесс соединения точек разрыва.

Если возникает потребность в консолидации информационных потоков, (т.е. соединения двух или более точек разрыва исходящих потоков), то входящий информационный поток является слишком укрупненным, а его содержательное наполнение соответствует наполнению сразу нескольких исходящих информационных потоков. В данном случае следует разбить входящий поток на несколько более детальных, чтобы обеспечить либо однозначное соответствие содержательного наполнения (один исходящий поток перетекает в один входящий), либо ветвление (один исходящий перетекает в несколько входящих).

Что касается **четвертого этапа** (определение процессов сбора, хранения и обработки управленческой информации), то он предусматривает решение традиционных задач процессного менеджмента. Поэтому проблем методологического характера, связанных с особенностями информационно-логического моделирования систем управления эффективностью, на данном этапе не возникает.

В результате ликвидации несоответствий, возникающих при различных проблемных ситуациях, происходит окончательное формирование частной информационно-логической модели системы

управления эффективностью, в полном соответствии со всеми установленными принципами и правилами.

Заключение

Проектирование систем управления эффективностью предусматривает формирование концептуальных информационно-логических моделей, описывающих внешние информационные объекты, функциональные блоки, функциональные модули, информационные потоки, а также функции, методы и процессы обработки управленческой информации. В рамках таких моделей также определяются ответственные и исполнители тех или иных функций и процессов.

Частные информационно-логические модели, относящиеся к конкретным организациям, могут разрабатываться как «с нуля», так и на основе референтных моделей, отражающих наиболее общие функциональные характеристики проектируемой системы. Для перехода от референтной модели к частной предлагается использование специальной процедуры, на каждом из четырех этапов которой осуществляется детализация и конкретизация параметров проектируемой системы.

При формировании частных моделей могут возникать определенные проблемные ситуации, затрудняющие или не позволяющие реализовать те или иные операции, предусмотренные рекомендуемой процедурой. Каждая из таких ситуаций объясняется определенными причинами, что позволяет рекомендовать выполнение тех или иных действий, направленных на преодоление возникающих затруднений.

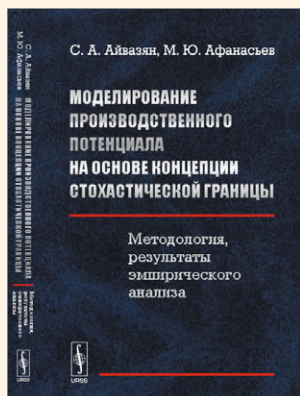
Литература

1. Гутгарц Р. Д. Роль бизнес-процессов в формировании требований к ERP-системе // Проблемы теории и практики управления. 2015. № 1. С. 118–126.
2. Долгая А. А. Оптимизация систем управления как результат моделирования бизнес-процессов // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 11. С. 118–123.
3. Бабкин Э. А., Князькин В. П., Шиткова М. С. Разработка метода проведения сравнительного анализа языков бизнес-моделирования // Бизнес-информатика. 2010. № 3 (13). С. 41–46.
4. Бабкин Э. А., Князькин В. П., Шиткова М. С. Сравнительный анализ языковых средств, применяемых в методологиях бизнес-моделирования // Бизнес-информатика. 2011. № 2 (16). С. 31–42.

5. Исаев Д. В. Информатизация стратегического менеджмента в системе архитектуры предприятия // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 1. С. 64–70.
6. Исаев Д. В. Проектирование систем информационной поддержки корпоративного управления и стратегического менеджмента // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 6. С. 329–334.
7. Данилин А. В., Слюсаренко А. И. Архитектура и стратегия: «Инь» и «янь» информационных технологий. М.: Интернет-университет информационных технологий, 2005. 504 с.
8. Sowa J. F., Zachman J. A. Extending and formalizing the framework for information systems architecture // IBM Systems Journal. 1992. V. 31. № 3. P. 590–616.

References

1. Gutgarts R. D. the Role of business processes in the formation of requirements for the ERP system // Problems of theory and management practice. 2015. № 1. S. 118–126.
2. Dolgaya A. A. Optimization of control systems as a result of modeling business processes // Problems of theory and management practice. 2014. № 11. P. 118–123.
3. Babkin E. A., Knyazkin P. V., M. S. Titkova developing a method of comparative analysis of languages business modelling / Business Informatics. 2010. № 3 (13). P. 41–46.
4. Babkin E. A., Knyazkin P. V., Shitkova M. S. Comparative analysis of linguistic means used in the methodologies of business simulation // Business-Informatics. 2011. № 2 (16). S. 31–42.
5. Isaev D. V. Informatization strategic management in the system architecture of the enterprise // Problems of theory and management practice. 2014. № 1. P. 64–70.
6. Isaev D. V. Design of information support systems for corporate governance and strategic management // Audit and financial analysis. 2013. № 6. P. 329–334.
7. Danilin A. V., Slysarenko, A. I. Architecture and strategy: The "Yin" and "Yang" of information technology. M.: Internet-University of information technology, 2005. 504 p.
8. Sowa J. F., Zachman J. A. Extending and formalizing the framework for information systems architecture // IBM Systems Journal. 1992. V. 31. № 3. P. 590–616.



Айвазян С. А., Афанасьев М. Ю.

Моделирование производственного потенциала на основе концепции стохастической границы: Методология, результаты эмпирического анализа. Оценка интеллектуального и человеческого капитала компании

В экономической науке производственный потенциал является одним из предметов исследования, а модели производственного потенциала – инструментом анализа экономических объектов. Не подвергая критике альтернативные подходы, авторы опираются на представление о производственном потенциале, базирующееся на концепции стохастической граничной производственной функции и теории X-эффективности. Исследованы несколько видов производственного потенциала: реальный, граничный, достижимый. Представлены основные этапы реализации методологии построения соответствующих моделей. Показано, что модель достижимого производственного потенциала может служить инструментом формирования и обоснования мероприятий, направленных на повышение эффективности производства. Охарактеризована схема спецификации трехфакторной модели производственного потенциала компании,

использующей интеллектуальный капитал в качестве средства производства. Экспериментально обосновано, что при построении такой модели должна учитываться возможность использования нескольких альтернативных способов оценки интеллектуального капитала. Предложен и апробирован эконометрический подход к оценке человеческого капитала компании. Книга является первым научным изданием на русском языке, содержащим современные взгляды на проблему.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Разрешение парадокса образования новой стоимости

Об авторе



Евгений Гарин
инвестиционный аналитик, директор

ООО «СтройИндустрия»
634057, г. Томск,
ул. Герцена, 74/2, офис 306
power.sleep@sibmail.com

Ключевые слова

экономическая теория, дорожная карта развития экономической науки, парадокс ценообразования

Основные тезисы

- Все ныне существующие экономические теории в объяснении феномена образования прибыли базируются на добавлении новых переменных в систему уравнений процесса производства и ценообразования с целью приведения системы уравнений к каноническому виду равенств.
- Рыночная цена товара образуется в момент генерации потребности, которую удовлетворяет товар, и по этой причине прямо не зависит от стоимости издержек производства товара.
- Решение парадокса ценообразования возможно только при построении системы уравнений, учитывающей процессы ценообразования всех товаров в эволюционной цепочке генерации —удовлетворения потребностей.

Введение

В экономической теории до сих пор не разрешен парадокс образования новой стоимости в процессе производства и рыночной реализации товара. В свою очередь этот парадокс порождает целый ряд неразрешимых парадоксов балансовой бухгалтерской отчетности от возникновения прибыли из-за простого хранения товаров без их реализации до неизвестных причин возникновения добавленной

стоимости в процессе производства, списания и амортизации.

Если упростить логику возникновения парадокса образования новой стоимости, то она сводится к системе из двух уравнений:

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{товар} = \text{ресурсы} + \text{труд}, \quad (1) \\ \text{цена товара} > \text{цена ресурсов} + \\ \quad \quad \quad + \text{цена труда}. \quad (2) \end{array} \right.$$

Последнее неравенство можно изобразить в виде уравнения:

$$\begin{cases} \text{цена товара} = (\text{цена ресурсов} + \text{цена} \\ \text{труда}) + \text{прибыль} = \text{издержки} + \text{прибыль}, \end{cases}$$

а прибыль, таким образом, определяется как разница:

$$\text{прибыль} = \text{цена товара} - \text{издержки}.$$

В этом случае первоначальная система приобретает канонический вид равенств, противоречащих друг другу при условии $\text{прибыль} \neq 0$:

$$\begin{cases} \text{товар} - (\text{ресурсы} + \text{труд}) = 0, & (1') \\ \text{цена товара} - (\text{цена ресурсов} + \\ + \text{цена труда}) = \text{прибыль}. & (2') \end{cases}$$

Таким образом, сложение труда и ресурсов образуют по своей стоимости нечто большее, чем сумма первоначальной рыночной цены ресурсов и труда, чем нарушают формальную логику. Из этого следует, что сам товар не эквивалентен понятию его рыночной цены, так же как цена ресурса и труда не эквивалентна самим понятиям ресурса и труда. Иными словами для разрешения этого парадокса требуются решение следующих задач, определяющих в качестве предмета исследования процесс образования новой стоимости:

1) требуется дать непротиворечивое определение товара, включающее в себя понятия рынка и потребления;

2) требуется дать непротиворечивое определение рыночной цены товара;

3) требуется определить, как именно образуется новая стоимость, какие производственные и рыночные факторы влияют на процесс образования стоимости;

4) так как понятие новой стоимости, рыночной цены, рынка и потребления неотделимо от понятия рыночного спроса, то требуется определить, в какой именно момент генерируется спрос на товар и сама потребность в товаре.

Попытки разрешения парадокса возникновения новой стоимости (прибыли) порождают различные экономические теории. Можно выделить два пересекающихся и взаимозависимых направления развития экономической науки (см. рис. 1).

У Петти, Буагильбера, Смита и Рикардо понятие стоимости практически приравнивалось к понятию затрачиваемого труда, а значит, приравнивались друг к другу и такие понятия как товар и его стоимость. Начиная с Ж. Б. Сея эти понятия разделяются, но уже в теории прибавочной стоимости Маркса [1] снова отождествляются друг с другом, так как парадокс с возникновением новой стоимости в процессе производства решается в политэкономии путем введения понятия прибавочной стоимости — безвозмездно присвоенной части труда рабочего:

$$\begin{cases} \text{товар} - (\text{ресурсы} + \text{труд}) = 0, & (1'') \\ \text{цена товара} - (\text{цена ресурсов} + \text{цена} \\ \text{труда}) + \text{прибавочная стоимость} = \\ = \text{прибыль}. & (2'') \end{cases}$$

Так как в теории прибавочной стоимости Маркса:

$$\begin{cases} \text{прибыль} = \text{прибавочная стоимость}, & (3) \\ \text{то} \\ \text{цена продукта} - (\text{цена ресурсов} + \\ + \text{цена труда}) + \text{прибавочная} \\ \text{стоимость} - \text{прибыль} = 0. \end{cases}$$

Заимствование чужого труда присутствует в процессе производства, но введение этого понятия в экономическую теорию не объясняет всех парадоксов образования стоимости. Например, в случаях, когда на производство различных товаров затрачиваются равные по стоимости издержки, а рыночная цена конечных товаров различна. Или возникновение прибыли при хранении товаров на складе, когда ни какой работы не производится, а прибыль возникает из-за рыночной конъюнктуры. Иными словами, становится ясно, что только трудовой теорией и теорией прибавочной стоимости не объяснить образование новой стоимости — что-то происходит с самой рыночной средой и эти изменения влияют на рыночную цену товаров.

Эти изменения рыночной среды объясняются кембриджской теорией ценообразования Маршалла [2] путем введения понятия добавленной стоимости. При

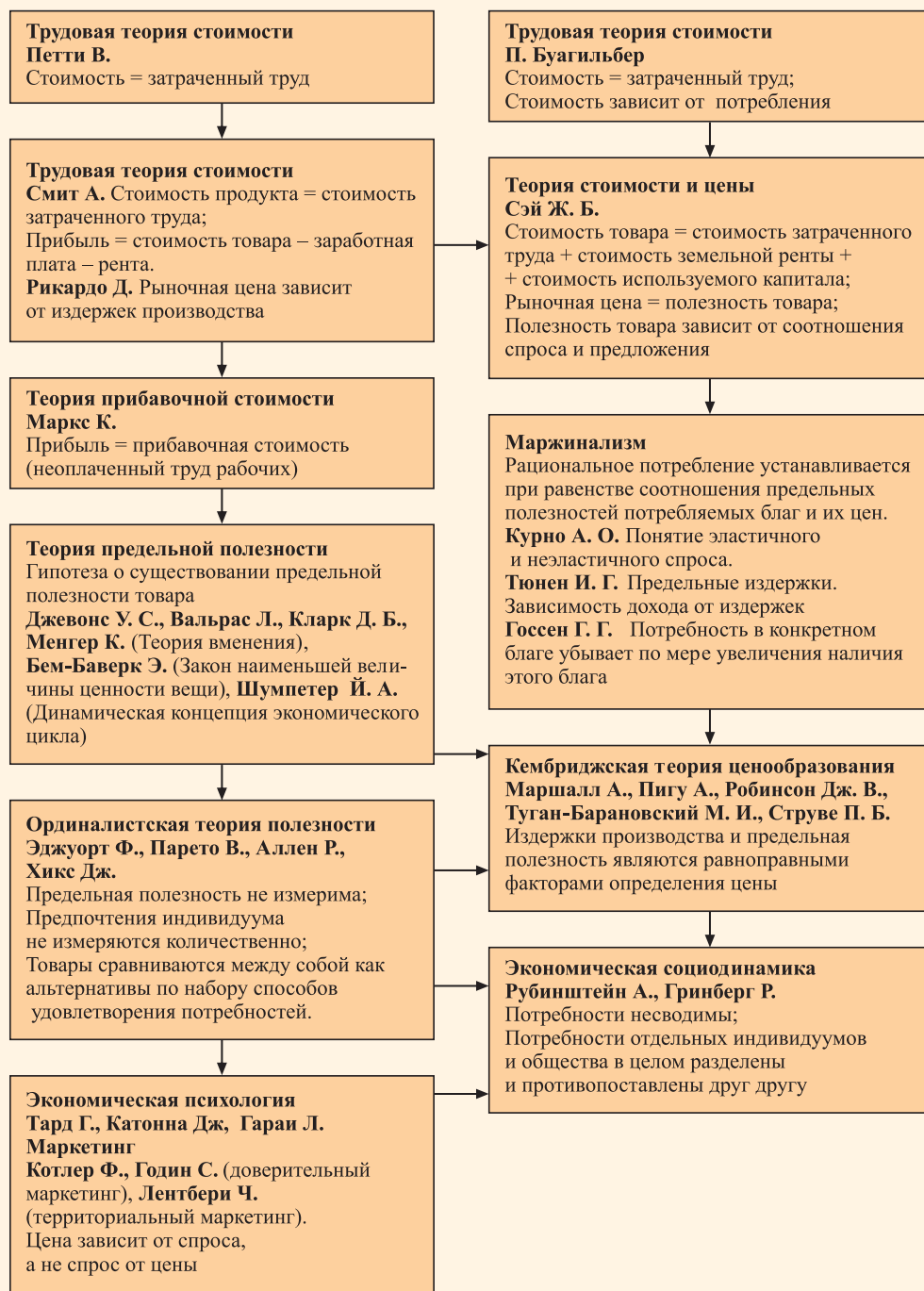


Рис. 1. Дорожная карта развития экономической науки

Источник: составлено автором



этом добавленная стоимость рассматривается не как фиксированная цена, а как функция ценовой зависимости от спроса на товар и его предложения на рынке:

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{товар} - (\text{ресурсы} + \text{труд}) = 0 \quad (1) \\ \text{цена товара} - (\text{цена ресурсов} + \\ + \text{цена труда}) = \text{прибыль} \quad (2) \\ \text{прибыль} = \text{добавленная стоимость} + \\ + \text{прибавочная стоимость} \quad (4) \end{array} \right.$$

При этом труд и ресурсы так же рассматриваются как рыночные товары, а значит, их цены тоже колеблется в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке. А в конечном виде рыночная стоимость товара рассчитывается как сумма сложных функций:

$$\phi(\text{цена товара}) = \phi(\text{цена ресурсов}) + \\ + \phi(\text{цена труда}) + \phi(\text{прибавочная} \\ \text{стоимость}) + \phi(\text{добавленная} \\ \text{стоимость}) \quad (4)$$

Но у закона спроса и предложения Маршалла слишком много исключений: первое исключение в виде товаров Гиффена описал сам Маршалл, впоследствии Веблином [3] и Лейбенштайном [4] были найдены и другие исключения из закона спроса и предложения Маршалла. Таким образом, кембриджская теория ценообразования объясняет рыночное поведение только для товаров-субститутов (товаров Маршалла). Возникновение стоимости у товаров Гиффена, товаров Веблина и товаров Лейбенштайна кембриджская теория ценообразования не объясняет, более того их ценовое рыночное поведение противоречит закону спроса и предложения.

При наличии исключений из закона спроса и предложения товары сложно классифицировать, так же сложно рассчитывать и прогнозировать их ценовое поведение. Преодолением сложности анализа и прогнозирования ценовой функции товара может служить учение о кривых безразличия Эджуорта [5], но из-за сложного математического аппарата включающего методы аналитической геометрии, дифференциального и интегрального исчисления, кривые безразличия не нашли

должного применения в экономической практике. Учение о кривых безразличия это эмпирически найденная прогнозная модель рыночного поведения товаров. Сама по себе она ни чего не объясняет, хотя несет в себе предсказательную функцию. При этом закон спроса и предложения Маршалла можно рассматривать только в качестве упрощения учения о кривых безразличия, как раз из-за своей простоты и получивший наибольшее распространение.

Отчасти это упрощение-искажение кембриджской теории ценообразования преодолено автором в ряде работ: «Новая концепция ценообразования» [6], «Функционал товара и его развитие» [7]. В данных работах учение о кривых безразличия Эджуорта и модель ценообразования Маршалла качественно переосмысливается в концепцию единого ценового поля и практические табличные методики, позволяющие достаточно точно анализировать и прогнозировать ценовое рыночное поведение товаров. Но новая методология анализа и прогнозирования ценового рыночного поведения товаров является только частью эмпирически найденных закономерностей, объясняющих исключительно изменения спроса и сложной ценовой функции в процессе насыщения товаром рынка. При этом концепция ценообразования автора так же является только прогнозной моделью ценовой функции товара, но не объясняет причину феномена образования спроса на товар, а значит и не объясняет причину образования новой стоимости в процессе производства и рыночного продвижения.

На вопрос о причинах возникновении спроса был призван ответить Маркетинг Котлера [8], являющийся логическим продолжением экономической психологии Гараи и гуманистической теории личности человека А. Маслоу. Несмотря на то, что Котлер фактически повторяет Маркса [1] в определение товара как объекта удовлетворяющего потребности, сам товар рассматривается Котлером только в связи с рекламным предложением:

$$\text{товар} = \text{продукт труда} + \text{реклама} \quad (5)$$

при этом товар рассматривается как способ удовлетворения потребностей, а ре-

клама как способ генерации потребности.

Эта идея еще более усилена в теории уникального торгового предложения (УТП) Россера Ривза [9]. Ривз классифицирует товары по трем группам: 1) УТП (уникальные товары), 2) товары массового пользования (ширпотреб, товары-субституты, или иначе товары Маршалла), 3) условные УТП (ложные УТП). Условное УТП — это в первую очередь не сам товар, а некое уникальное торговое предложение не уникального товара на рынке. А это возможно, только если рассматривать товар как сложный вариативный набор:

**товар = набор товаров + набор услуг +
+ скидки + призы + реклама (6)**

Логично, что чем больше слагаемых в уравнении (6), тем больше вариаций этого уравнения при наличии на рынке огромного количества совершенно одинаковых товаров, услуг и приемов манипулирования потребителем поведением. Вот эта вариативность уравнения (6) и превращает любой товар-субститут в ложное УТП.

Можно предположить, что маркетинговый (психологический) подход в теории ценообразования уводит экономическую науку к ложным постулатам, в которых сам продукт труда в процессе его производства не генерирует спрос, а значит и новая стоимость не появляется в процессе производства товара. Образование спроса на товар и образование новой стоимости происходит в маркетинговых теориях в момент рекламирования товара. То есть функция генерации спроса и образования новой стоимости полностью отделена от производства товар и зависит исключительно от работы по его продвижению-рекламированию, а роль производственных процессов в процессе извлечения прибыли сводится к минимизации издержек производства.

С одной стороны гипотезы маркетинга подкрепляются неопровержимыми фактами — реклама действительно провоцирует продажи и влияет на спрос. С другой стороны сплошь и рядом встречаются товары, рекламирование которых

ни как не влияет на их спрос, а зачастую затраты на рекламу превышают прибыль с продаж товара, что приводит к убыткам. Эти факты доказывают, что реклама как таковая не образует спрос и не влечет за собой образование новой стоимости.

Все вышеперечисленное приводит к формулировке проблемы теории образования стоимости в виде ее главного вопроса: Если образование новой стоимости напрямую зависит от процесса генерации потребительского спроса, то, что помимо рекламы влияет на образование спроса? Или иначе: Что такое спрос? И что такое товар?

Формулировка гипотез

Учитывая всю имеющуюся на сегодняшний момент теоретическую базу экономической науки и новые открытия в мотивационной психологии [10] и теории иерархичности потребностей [11], можно сформулировать следующие взаимосвязанные гипотезы, объясняющие процесс образования новой стоимости:

1) образование новой стоимости происходит в момент образования спроса;

2) спрос на товар генерируется неудовлетворенными потребностями, следовательно, спрос на товар зависит только от функционала товара и не зависит от издержек производства;

3) новые неудовлетворенные потребности сгенерированы в процессе удовлетворения ранее существовавших потребностей;

4) так как приобретенные потребности удовлетворяются товарами, то, следовательно, неудовлетворенные потребности социума сгенерированы в процессе насыщения рынка предшествующими товарами, так как сам товар не генерирует спрос на самого себя. При этом процесс генерации и удовлетворения потребностей носит циклический характер, объясняющий цикличность развития экономических процессов. И так как врожденные потребности по своей природе неудовлеторимы (их можно удовлетворить только временно), то и генерация циклов экономики является бесконечным циклическим процессом.



Новый подход в определении и классификации товаров

Чтобы перейти к доказательству выдвинутых гипотез требуется в первую очередь описать свойства и дать точные определения таким понятиям как товар и потребности. Логика данного исследования требует обратить внимание на эволюцию определения товара, которая так или иначе связана с понятием потребностей человека:

1) К. Маркс [1, с. 13] дал следующее определение товара в политэкономии: *«Товар есть, прежде всего, внешний предмет, вещь, которая, благодаря ее свойствам, удовлетворяет какие-либо человеческие потребности. Природа этих потребностей, — порождает ли они, например, желудок или фантазией, — ничего не изменяет в деле».*

2) Ф. Котлер развивает определение товара Маркса в «Основах маркетинга» [8, с. 49] — в отрыве от вещественной конкретизации еще больше в определении товара акцентирует идею удовлетворения потребностей: *«Товар (продукт) — все, что может удовлетворить нужду или потребность и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления. Это могут быть физические объекты, услуги, лица, места, организации и идеи».*

Иными словами Котлер добавил к определению товара Маркса еще и функцию «привлечения внимания», это еще не «генерация потребностей у потребителей», но уже понятие очень близкое по смыслу. Кроме того Котлер разделил приобретение товара от его потребления и связано это с новой классификацией товаров, которую ввел Котлер в «Основах маркетинга» [8, с. 261]. Из классификации Котлера видно, что товары разделены на две основные группы, которые сейчас принято кратко обозначать b2c и b2b: товары b2c — товары производимые бизнесом для непосредственного удовлетворения индивидуальных потребностей потребителей, товары b2b — товары производимые бизнесом для удовлетворения потребностей бизнеса. То есть потребности у Котлера классифицированы с точки зрения удовлетворения конечной субъектов рынка, в котором конечный потребитель является

иерархически самой вышестоящей системой, а бизнес — иерархически зависимой системой по отношению к потребителю.

Позднее к этой классификации стали добавлять товары b2g — товары производимые бизнесом, для удовлетворения государственных нужд.

3) Эта идея классификации потребностей по иерархии субъектов рыночных отношений развивается и доводится до своего логического завершения в экономической социодинамике Гринберга—Рубинштейна [12]. Кроме товаров удовлетворяющих потребности конечного потребителя, и введенного Котлером в маркетинге понятия товаров, удовлетворяющих потребности бизнеса, в экономической социодинамике вводится понятие товаров, удовлетворяющих потребности всего общества в целом. Это продиктовано в первую очередь тем, что экономико-социологический подход требует относиться к субъектам рыночных отношений как отдельным системам. Кроме того в пользу такого разделения потребностей можно привести пример существования таких товаров как законы, действие которых распространяется на все общество в целом, и удовлетворяющих ни сколько индивидуальные потребности потребителей (как раз для потребителей законы чаще всего являются обременениями), сколько потребности общества.

В таком подходе классификации потребностей становится очевидным, что индивидуальные потребности противостоят общественным потребностям и являются антагонистами по отношению друг к другу. А потеря баланса между удовлетворением индивидуальных и общественных потребностей приводит рынок к потере равновесного состояния, и таким образом экономика представляется как динамично развивающаяся система, стремящаяся, но никогда не достигающая статичного состояния, но находящаяся в динамическом равновесии.

Кроме того подразумевается что этот циклический процесс бесконечен, так как в экономической социодинамике обосновывается принципиальная неудовлетворимость (несводимость) потребностей, что перекликается с идеями ординалистской теории полезности. При этом государству,

стоящему на страже общественных интересов в качестве рыночного регулятора, в такой экономической модели уделяется гораздо большая роль, чем в классической модели рыночной конкуренции «невидимой руки рынка».

Из подходов к определению потребностей политэкономии, маркетинга и экономической социодинамики можно сделать вывод, что товары удовлетворяют потребности индивидуумов [Маркс], потребности бизнеса [Котлер], а так же потребности общества [Гринберг, Рубинштейн]. При этом удовлетворение индивидуальных потребностей ведет к росту неудовлетворенности общественных потребностей, а удовлетворение общественных потребностей ведет к росту неудовлетворенности индивидуальных потребностей.

Все вышеперечисленное не противоречит формальной логике, подтверждается рыночными наблюдениями, но не отвечает на главный вопрос: «А что же все-таки генерирует новые потребности и сам спрос?»

4) Такое свойство как генерация новых ранее неизвестных потребностей отмечалось различными авторами, исследующими свойства инновационных товаров. Например, М. Г. Васильева [13] в своем исследовании «Критерии новых инновационных товаров» в качестве одного из основных критериев в определении понятия «новый инновационный товар» основывается на требовании выделения критерия отличия нового товара от его аналогов и прототипов: «... В качестве такого критерия предлагают использовать принцип порождения и/или удовлетворения товарами ранее неизвестной потребности...»

Иными словами, различные товары на рынке удовлетворяют потребности потребителей (индивидуальные, групповые, общественные), а инновационные товары генерируют новые потребности. И в этом и заключается отличие обычных товаров от инновационных товаров. Но возникают очевидные вопросы: «А только ли инновационные товары генерируют потребности? А что мотивирует разрабатывать новые инновационные товары, что генерирует потребность в самих новых инновационных товарах?»

5) Из формулировки этих вопросов вытекают очевидные ответы важного обобщения определяющего свойство товара: В работе автора «Функционал товара и его развитие» [7] дается следующее определение товара: «Товар — это средство удовлетворения, усиления либо угнетения потребности или набора потребностей. Любой товар (работа, услуга) реализует следующие две функции: 1) удовлетворение потребностей, 2) генерация потребностей.

Этот дуализм — одновременно выступать в качестве способа удовлетворения потребности и в качестве способа генерации потребности, в той или иной степени отражается в любом рыночном товаре»

При таком определении товара уже не требуется разделение потребностей на индивидуальные, групповые и общественные. Групповые и общественные потребности при таком подходе определяются как совокупные наборы потребностей входящих в группы и социум индивидуумов, но усложняется определение и классификация самих потребностей — потребности приобретают сложную иерархическую структуру тесно связанную с социальным взаимодействием [14]. Определение потребностей по структуре их последовательного усложнения дает возможность дать определение всем имеющимся товарам по их функционалу удовлетворения и генерации потребностей табличным методом [7].

Такой подход позволяет построить предсказательную модель ценового рыночного поведения товаров, в виде их последовательной эволюции от товаров Веблина через товары Лейбенштейна и Гиффена до товаров Маршалла. Новый подход дает возможность классифицировать товары и прогнозировать их ценовую функцию, а так же прогнозировать спрос на различных этапах рыночного продвижения товара, но все еще не объясняет причину возникновения спроса и таким образом не отвечает на вопрос «откуда берется стоимость товаров?».

6) К приведенному выше авторскому определению товара из ранее опубликованных работ требуется добавить важное уточнение: «Товар удовлетворяет потребности потребителей, но всегда генерирует



потребности, которые не может удовлетворить самостоятельно».

Примеры: Лист бумаги позволяет записывать на нем письменные тексты, но генерирует потребность в чернилах и заостренных перьях, как когда-то в междуречье глиняные клинописные таблички требовали для письма наличия заостренной тростинки. Чернила генерируют у потребителя потребность в емкости для хранения чернил. Постоянно проливаясь и пачкая все вокруг чернилами, простые емкости превратились в «непроливайки». Затем емкость для хранения чернил, в процессе решения задачи минимизации, переместилась в полость пера — и породила перьевые ручки. Но они, как и любая гравитационная конструкция, работали только в правильном вертикальном положении. Под углом или перевернутые вверх пером такие ручки не работали. В процессе решения этой задачи (удовлетворения потребности конечного потребителя) были изобретены шариковые ручки, в которых шарик заменил перо, а полость для чернил минимизировалась настолько, что смогла использовать капиллярный эффект.

Таким образом, все товары на рынке выстраиваются в длинные преемственные цепочки генерации и удовлетворения потребностей: потребность₁ → товар₁ (удовлетворяет потребность₁ + генерирует потребность₂) → товар₂ (удовлетворяет потребность₂ + генерирует потребность₃) → ... → товар_n (удовлетворяет потребность_n + генерирует потребность_{n+1}) → потребность_{n+1}

В конце эволюционной цепочки потребность_{n+1} остается всегда неудовлетворенной. Она постепенно растет в обще-

стве по мере насыщения рынка товаром_n, удовлетворяющим потребность_n, и выводит рынок (все общество в целом либо отдельные его группы) из состояния равновесия и таким образом провоцирует на создание нового инновационного товара_{n+1}, способного удовлетворить потребность_{n+1}.

Эти цепочки генерации-удовлетворения потребностей могут представлять собой и сложные разветвленные деревья, а могут даже заикливаться на самих себя. Как раз такой сложный случай заикливания взаимной генерации потребностей между различными отраслями народного хозяйства рассматривается В. В. Леонтьевым [15] в межотраслевом балансе.

Закключение

Из всего вышесказанного следует очевидный вывод: *Потребность в товаре сформирована у потребителя предшествующим в эволюционном ряду товаром на стадии насыщения рынка.*

Исходя из этого вывода, первоначально поставленная теорией ценообразования задача разрешения противоречия в системе уравнений:

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{товар} = \text{ресурсы} + \text{труд} \quad (1) \\ \text{цена товара} > \text{цена ресурсов} + \\ \quad + \text{цена труда} \quad (2) \end{array} \right.$$

в принципе не может иметь решения, так как в данной системе уравнений нет предшествующего товара, сгенерировавшего потребность (спрос) на товар в уравнении. Решение у данной системы уравнений есть только в том случае, если внести в нее все товары эволюционного ряда.

Литература

1. Маркс К., Энгельс Ф. К критике политической экономии: Соч. 2-е изд. Т. 13.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки: М.: Прогресс, 1993.
3. Veblen T. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Книжный дом "Либроком"/URSS, 2016.
4. Leibenstein H. Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand // The Quarterly Journal of Economics. May, 1950. V. 64. № 2. P. 183–207 // СПб.: Экономическая школа, 1993.
5. Эджуорт Ф. Статьи. По политической экономии / Edgeworth Francis. The pure theory of international values (V. 4. Ch. 2) // Учебно-информационный интернет-портал. «Экономическая Школа». http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-20_Edgeworth.pdf (дата обращения: 04.06.2015.)
6. Гарин Е. В. Новая концепция ценообразования // Проблемы теории и практики управления. 2015. № 6, 7.

7. Гарин Е. В. Функционал товара и его развитие // Проблемы теории и практики управления. № 1. 2015.
8. Котлер Ф. Основы маркетинга // М.: Прогресс, 1991.
9. Ривз Р. Реальность в рекламе. М.: Соверо, 1992.
10. Garin V. Organization and Formation of Hierarchy of Human Needs as an Open Psychological System in the Active Interaction with the Social Environment // European Journal of Psychological Studies. 2015. V. 5. Iss. 1. <http://www.ejournal12.com/journals.n/1430237033.pdf> (дата обращения: 11.05.2015)
11. Гарин Е. В. (2014). Иерархия потребностей человека // Вестник науки Сибири, 0(2(12)), 168. «Вестник наук Сибири» Журнал НИ ТПУ. <http://sjs.tpu.ru/journal/article/view/1013/673> (дата обращения: 27.09.2014)
12. Рубинштейн А. Я., Гринберг Р. С. Проблемы общей теории социальной экономики // Экономическая наука современной России. 1998. № 2. С. 34–56.
13. Васильева М. Г. Критерии новых инновационных товаров // Управление персоналом. 2009. № 21. <http://www.top-personal.ru/issue.html?2224> (дата обращения: 27.01.2015)
14. Гарин Е. В. Классовая теория организации общества и новая периодизация общественно-экономических формаций // Общество и экономика. 2014. № 10, Институт экономики РАН. Отдел международных экономических и политических исследований. <http://www.imepi-eurasia.ru/economika.php> (дата обращения: 10.02.2015)
15. Леонтьев В. В. Баланс народного хозяйства СССР. Методологический разбор работы ЦСУ // Плановое хозяйство: Ежемесячный журнал. М.: Госплан СССР, 1925. № 12. С. 254–258.

References

1. Marx K., Engels F. Critique of political economy. 2nd ed. V. 13.
2. Marshall, A. Principles of economic science: M.: Progress, 1993.
3. Veblen T. The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions. M.: KD "Librokom"/URSS, 2016.
4. Leibenstein H. Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand // The Quarterly Journal of Economics. May, 1950. V. 64. № 2. P. 183–207 // СПб.: Экономическая школа, 1993.
5. Edgeworth, F. Article. On political economy / Francis Edgeworth. The pure theory of international values (V. 4. Ch. 2) // Educational-information Internet-portal "Economic School". <http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-20.Edgeworth.pdf> (reference date: 04.06.2015)
6. Garin E. V. A New concept of pricing // Problems of theory and management practice. 2015. № 6, 7.
7. Garin E. V. The functionality of the product and its development // Problems of theory and practice of management. 2015. № 1.
8. Kotler F. Marketing Basics // М.: Progress, 1991.
9. Reeves R. Reality in advertising. M.: Soviero, 1992.
10. Garin V. Organization and Formation of Hierarchy of Human Needs as an Open Psychological System in the Active Interaction with the Social Environment // European Journal of Psychological Studies. 2015. V. 5. Iss. 1. <http://www.ejournal12.com/journals.n/1430237033.pdf> (дата обращения: 11.05.2015)
11. Garin E. V. (2014). The hierarchy of human needs // journal of science of Siberia, 0(2(12)), 168. "Journal of science of Siberia" the Magazine of Tomsk Polytechnic University. <http://sjs.tpu.ru/journal/article/view/1013/673> (accessed 27.09.2014)
12. Rubinstein A. Ya., Grinberg R. S. The Problems of the General theory of social economy // Economic science of modern Russia. 1998. № 2. P. 34–56.
13. Vasilyeva M. G. Criteria for new innovative products // personnel Management, (21), 2009. URL: <http://www.top-personal.ru/issue.html?2224> (reference date: 27.01.2015)
14. Garin E. V. The theory of Class organization of society and a new periodization of socio-economic formations // The society and economy. 2014. № 10. Institute of Economics, RAS. The Department of international economic and political studies. <http://www.imepi-eurasia.ru/economika.php> (reference date: 10.02.2015)
15. Leont'ev V. V. The balance of the national economy of the USSR. Methodological analysis of the work of the CSO // Planned economy: monthly magazine. M.: USSR State planning Committee, 1925. № 12. P. 254–258.

ВНИМАНИЕ!
**Оформление подписки по
СПЕЦЦЕНЕ**
ТОЛЬКО при непосредственном обращении в издательство URSS!

- Способы оформления подписки:**
- через страницу журнала на сайте издательства <http://URSS.ru/uptp> (оплата производится любым удобным для Вас способом: с помощью банковской карты, электронных денег, прямым банковским переводом и т. п.);
 - по телефону **+7 (499) 724–25–45**;
 - по электронной почте orders@urss.ru;
 - в офисе издательства по адресу: **Москва, Нахимовский пр-т, д. 56**;
 - через банк, заполнив приведенную ниже квитанцию. Бланки квитанций также доступны на странице журнала <http://URSS.ru/uptp>.
- Вы можете приобрести **отдельные выпуски** журнала как в бумажном, так и в электронном виде, а также **отдельные статьи** в электронном виде.
- Оперативная консультация по вопросам приобретения журнала или любым вопросам, связанным с изданием Ваших статей или книг: **+7 (499) 724–14–31, +7 (499) 724–25–45**, e-mail: editor@URSS.ru.



Извещение	ООО «ЛЕНАНД» ИНН 7728532959 КПП 772801001 р/счет 40702810601500000549 в «Банк Москвы» (ОАО) г. Москва к/счет 30101810500000000219 БИК 044525219													
	(фамилия, имя, отчество подписчика)													
	(e-mail, почтовый индекс и адрес подписчика)													
	<i>Журнал «Проблемы теории и практики управления»</i>													
	2015 г.	<table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
	количество номеров	12	Сумма	руб.										
С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ «__» _____ 2015 г.														
Кассир	(подпись плательщика)	(дата платежа)												
Квитанция	ООО «ЛЕНАНД» ИНН 7728532959 КПП 772801001 р/счет 40702810601500000549 в «Банк Москвы» (ОАО) г. Москва к/счет 30101810500000000219 БИК 044525219													
	(фамилия, имя, отчество подписчика)													
	(e-mail, почтовый индекс и адрес подписчика)													
	<i>Журнал «Проблемы теории и практики управления»</i>													
	2015 г.	<table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
	количество номеров	12	Сумма	руб.										
С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ «__» _____ 2015 г.														
Кассир	(подпись плательщика)	(дата платежа)												

Проблемы теории и практики управления. Вып. 1/2016. — М.: ЛЕНАНД, 2016. — 144 с.

Адрес редакции: 117335, Москва, Нахимовский проспект, 56.

Телефон/факс: +7 (499) 724–25–45. **E-mail:** editor@URSS.ru

ООО «ЛЕНАНД». 117312, г. Москва, пр-т Шестидесятилетия Октября, д. 11А, стр. 11.

Формат 70×100/16. Печ. л. 9. Подписано в печать 14.12.15. 18+

Отпечатано в ОАО «Областная типография „Печатный двор“».

432049, г. Ульяновск, ул. Пушкарёва, 27.

ISSN 0234–4505

© «Проблемы теории и практики управления», 2016.
Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Регистрационное свидетельство ПИ № ФС 77–22848 от 26 декабря 2005 г.
© ЛЕНАНД, 2015



**СПЕЦЦЕНА на подписку ТОЛЬКО при непосредственном обращении
в издательство URSS!**

Стоимость подписки на бумажную версию журнала с почтовой доставкой:

- для России — на полгода 4998 руб., на год 9588 руб.;
- для стран СНГ и Прибалтики — на полгода 6498 руб., на год 12600 руб.

Стоимость подписки на электронную версию журнала:

- на полгода 4248 руб., на год 7998 руб.

Стоимость отдельных номеров журнала и статей:

- один бумажный номер с почтовой доставкой по России — 859 руб.;
- один бумажный номер с почтовой доставкой для стран СНГ и Прибалтики — 1110 руб.;
- один электронный номер — 739 руб.;
- один электронный номер из архива — 490 руб.;
- одна электронная статья из архива — 190 руб.

Электронные версии предоставляются в формате PDF, по электронной почте или через систему обмена файлами. Сделать заказ или оформить подписку можно через сайт <http://URSS.ru/uptr>, по телефону +7 (499) 724–25–45, по электронной почте orders@urss.ru, в офисе издательства по адресу: Москва, Нахимовский пр-т, 56, или заполнив и оплатив в Сбербанке (или любом другом банке) квитанцию на перевод денежных средств и выслав его копию в издательство по электронной почте или по факсу. Для ускорения получения заказа просьба при перечислении на наш расчетный счет денег связаться с издательством по e-mail: orders@urss.ru, или по телефону +7 (499) 724–14–31 и сообщить параметры подписки, номера, статьи (тема: «заказ ПТиПУ»). В квитанции банка обязательно заполнить графу «Фамилия, имя, отчество, e-mail плательщика» (для связи с Вами), в графе «Вид платежа» — параметры заказа (подписки, номера, статьи).

Внимание!

Приобретенные у редакции файлы предназначены для личного использования и не подлежат копированию и распространению.

Оперативная консультация по вопросам приобретения журнала или любым вопросам, связанным с изданием Ваших статей или книг: +7 (499) 724–14–31, +7 (499) 724–25–45, e-mail: editor@URSS.ru.

URSS представляет:

В. А. Супрун • ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке

Монография является первым и по своей сути уникальным всесторонним исследованием нового фактора производства. В ней рассмотрены: 1) объективные условия появления интеллектуального капитала: изменение функций труда, творчество как производственная деятельность, изменения в сфере услуг и постиндустриального общества, знания и информация как новые ресурсы экономики; 2) теоретические предпосылки и основы появления теории интеллектуального капитала; 3) совершенно новые вопросы определения интеллектуального капитала национальной экономики, его оценки, управления интеллектуальным капиталом страны — дан обзор опыта управления инновационными и образовательными системами в разных странах; 4) сложные вопросы справедливого и эффективного распределения стоимости между собственниками интеллектуального и традиционных видов капитала — физического и денежного.

В книге содержится много теоретического и фактического материала, прослеживается строгая научная логика и точные разработанные автором определения. Для практиков ее ценность заключена в разработке и обосновании практических подходов к сложным вопросам функционирования интеллектуального капитала — как на фирме, так и в национальной экономике. Материал книги четко структурирован — это позволяет работать с отдельными главами и разделами, что, несомненно, оценят практики. Книга написана доступным языком. Каждый раздел является законченным исследованием, что увеличивает практическую ценность для всех категорий читателей.



А. Т. Дробан • МИРОВАЯ ВОЙНА 1914–1918: ПРЕМЬЕРА ГЛОБАЛИЗАЦИИ: Россия в сети империалистических противоречий

Книга рассматривает предпосылки и ход мировой войны 1914–1918 гг. с точки зрения участия в ней царской России. Сложная система межимпериалистических противоречий предопределила место и роль России в политической и вооруженной борьбе. Реализация ее интересов и планов была существенно ограничена экономическими возможностями страны. Царизм в возрастающей степени не выдерживал груза мирового конфликта. В стране вызревали революционные перемены, выход из войны.

Анализ итогов борьбы 1914–1918 гг. показывает, что сохранили свое действие основные движущие мотивы империалистического соперничества, которые четверть века спустя породили Вторую мировую войну.

В. В. Шумов • ГОСУДАРСТВЕННАЯ И ОБЩЕСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: Моделирование и прогнозирование

В монографии на основе системно-исторического подхода и постулатов безопасности формируется простейшая модель безопасности и оцениваются ее параметры. С использованием статистических данных оценены уровни безопасности регионов России, США, Германии, Казахстана и Украины. Выполнена реконструкция безопасности Римской империи и Российской империи (СССР, России). Рассмотрены некоторые вопросы моделирования интеграции и дезинтеграции общественно-политических пространств, моделирования геополитической инверсии, пограничной безопасности и обороноспособности государства.



С. Д. Хайтун • СОЦИУМ ПРОТИВ ЧЕЛОВЕКА: Законы социальной эволюции

Рассмотрение социальной эволюции на фоне неорганической и органической в рамках универсального эволюционизма приводит к выводам, парадоксальным с точки зрения традиционных представлений.

1. Эволюция происходит через каскад точек ветвления (фрактально) в сторону интенсификации метаболизмов и круговоротов. 2. Человек не главная цель и итог эволюции, но ее промежуточный финиш на одной из ветвей мутовки «разумных систем». 3. «Смысл жизни» человека и социума состоит в следовании вектору эволюции («эволюция — мера вещей»). 4. В XX веке человечество вышло на кейнсианскую ветвь мутовки социально ориентированных политэкономических систем, разрешившую «неразрешимое» противоречие между хозяином и работником: увеличивая потребительский спрос, большая зарплата работников (в процентах от стоимости продукции) интенсифицирует экономику, повышая прибыли работодателей. 5. Кейнсианская ветвь могла состояться и победить во все увеличивающемся пуле стран «золотого миллиарда» только в конкуренции с двумя другими ветвями мутовки — коммунистической/номенклатурной и фашистской/нацистской. 6. Историческая миссия России видится в отработке тупииковой номенклатурной ветви — коммунистической, затем — посткоммунистической. 7. Создавая стрессовое давление, катастрофы могут способствовать эволюции социума. Для того чтобы эволюционировать быстрее, социальный мир использует для генерирования такого давления два «домашних средства» — войну и рынок, обеспечивающий постоянное направленное давление на членов социума (эффект «перманентной катастрофы»). Будучи эффективнее войны, рынок понемногу ее вытесняет. 8. В эволюционный прорыв могут входить социумы, задержавшиеся на «детской» стадии развития (социальная неотения). Таков генезис Ветхого Завета, Древней Греции и Возрождения, и, по-видимому, этот механизм еще не раз сработает в будущем. 9. Популярный сценарий энергетического будущего, связанный с торможением роста энергопотребления, направлен против вектора эволюции и потому грозит человечеству гибелью. Более перспективен переход к энергетике, построенной на круговороте тепла и потому находящейся на острие вектора эволюции.

ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

**Международный журнал «Проблемы теории и практики управления»
издается с 1983 года и является одним из старейших журналов
в области управления**

На страницах журнала регулярно публикуются государственные деятели, известные российские и зарубежные ученые, ведущие эксперты и аналитики, успешные бизнесмены и топ-менеджеры. Журнал распространяется в России и других странах СНГ, в Центральной и Восточной Европе, в Китае.

Ведущие рубрики журнала

- Экономическая политика: стратегия и тактика
- Концептуальные основы управления
- Государственное и муниципальное управление
- Региональное развитие
- Управление социальным развитием
- Стратегическое управление
- Корпоративное управление
- Инвестиции и инновации
- Управление проектами
- Менеджмент и маркетинг
- Финансовое управление

Подписка в издательстве URSS по спешену для отечественных и зарубежных читателей и подписчиков

Подписаться на журнал с любого номера как в печатном, так и в электронном виде можно непосредственно в издательстве:

- через страницу журнала на сайте издательства URSS.ru/uptr;
- по телефону +7 (499) 724-25-45;
- по электронной почте orders@URSS.ru;
- в офисе издательства по адресу: Москва, Нахимовский пр-т, д. 56;
- через банк, заполнив квитанцию. Бланки квитанций доступны на странице журнала URSS.ru/uptr

Также в издательстве можно заказать отдельные номера и статьи журнала.

Подписка в почтовых отделениях

Подписные индексы и цены для заполнения абонемента на подписку можно посмотреть в каталогах:

- Агентство «Роспечать»: «Газеты. Журналы» (подписной индекс 70732);
- «Объединенный каталог. Пресса России. Том 2» (индекс 29433).

Подписка на сайте URSS.ru и сайтах электронных библиотек elibrary.ru, rucont.ru

На сайтах электронных библиотек можно заказать электронные версии отдельных статей, номеров или весь архив с 2009 г.

Журнал рассчитан на широкий круг читателей — руководителей предприятий, топ-менеджеров, финансистов, руководителей и специалистов государственных исполнительных и законодательных органов власти, ученых и преподавателей, аспирантов и студентов вузов.



Издательская группа
URSS 

Каталог изданий
в Интернете:
<http://URSS.ru>

E-mail: editor@URSS.ru

117335, Москва, Телефон / факс
Нахимовский (многоканальный)
проспект, 56 +7 (499) 724 25 45

Отзывы о настоящем издании, а также обнаруженные опечатки присылайте по адресу editor@URSS.ru
Ваши замечания и предложения будут учтены и отражены на web-странице этой книги на сайте <http://URSS.ru>