

Научно-практический журнал

ISSN 2079-4665

№ 3 (15)
2013

The background of the cover features a stylized world map in a dark blue color, centered on the Atlantic Ocean. Below the map, there is a bar chart with several vertical bars of varying heights, also in a dark blue color. The overall color scheme is monochromatic, using shades of blue.

Модернизация Инновации Развитие

ИНТЕРНЕТ ТВ



ИЗДАТЕЛЬСТВО

- Путеводитель российского бизнеса
 - Ежемесячное деловое издание
 - Журнал экспертов для экспертов
 - Зарегистрирован на 13 языках
- Russian Business GUIDE
 - Журнал «ПАРТНЕР»
 - Информационно-справочные издания



Продолжается подписка на бумажные и электронные версии изданий

ТПП Информ

Путеводитель в мире деловых событий, бизнес-идей и партнеров

Торгово-промышленные ВЕДОМОСТИ

Общество и власть • Экономика и бизнес
Система ТПП РФ • Глобальный мир • Регионы
Безопасность и закон • Экология и культура

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

События и факты • Комментарий дня
CCI-Inform

УСЛУГИ

- PR и реклама
- Аналитика и консалтинг
- Видео, фото, аудио



Главный редактор

Ивантер Виктор Викторович, академик РАН

Зам. главного редактора

Евдокимова Светлана Шамильевна, профессор РАЕ
Жуков Евгений Алексеевич, академик РАЕН
Комков Николай Иванович, академик РАЕН

Научный редактор

Лясников Николай Васильевич, д.э.н.

Ответственный секретарь

Жуков Евгений Евгеньевич

Научно-редакционный совет

Акаев Аскар Акаевич, академик РАН (Кыргызстан)
Аксенов Владимир Викторович, д.т.н., профессор
Астафьев Борис Александрович, д.ф.н., д.мед.н., профессор
Балабанов Владимир Семенович, Заслуженный деятель науки РФ
Бигуаа Батал Геннадьевич, к.ю.н., доцент
Гапоненко Александр Лукич, Заслуженный деятель науки РФ
Геец Валерий Михайлович, академик НАН (Украина)
Глазьев Сергей Юрьевич, академик РАН
Дудин Михаил Николаевич, к.э.н.
Егоров Евгений Викторович, академик РАЕН
Зверяков Михаил Иванович, д.э.н., профессор (Украина)
Есенькин Борис Семенович, Заслуженный деятель культуры РФ
Карлик Александр Евсеевич, Заслуженный деятель науки РФ
Келина Татьяна Николаевна, академик МАИ, МАС
Кузык Борис Николаевич, член-корреспондент РАН
Лихачева Татьяна Львовна, профессор РАЕ
Логинов Виктор Петрович, академик РАЕН
Махутов Николай Андреевич, член-корреспондент РАН
Минькин Валерий Иванович, Заслуженный экономист РФ, академик РАТ
Миллерман Александр Самуилович, д.э.н., академик РАТ
Никитенко Петр Григорьевич, академик НАН (Беларусь)
Похвоцев Владимир Александрович, Заслуженный деятель науки РФ
Стиглиц Джозеф, лауреат премии памяти А. Нобеля по экономике, профессор (США)
Савин Станислав Леонидович, Заслуженный деятель науки РФ
Федоренко Анатолий Иванович, д.э.н., профессор
Фролова Евгения Евгеньевна, д.ю.н., Заслуженный юрист РФ
Холод Борис Иванович, академик РАЕН, д.э.н., профессор (Украина)
Шауликова Гульза Танирбергеновна, д.э.н., профессор (Казахстан)
Юрченко Евгений Валерьевич, академик РАЕН

Консультант

Иванова Екатерина Леонидовна

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК Минобрнауки России

Научно-практический журнал «МИР»
(Модернизация. Инновации. Развитие)

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство ПИ № ФС77-38695 от 21 января 2010 г.

Дизайн обложки А. А. Чиянова
Компьютерная верстка А. А. Чиянова
Корректор Л. И. Полянская
Исполнительный директор М. Н. Дудин

mir@idnayka.ru; info@idnayka.ru
www.idnayka.ru

Подписной индекс 65042 в каталоге агентства «Роспечать»

Подписано в печать 17.09.2013 г.

Отпечатано в ГУП МО «Коломенская типография»
140400 МО, г. Коломна, ул. III Интернационала, д. 2а

Тираж 1000 экз.

Полное или частичное воспроизведение в СМИ материалов, опубликованных в журнале «МИР», допускается только с разрешения редакции. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей.

Попечительский совет

Выборный Анатолий Борисович, депутат Государственной думы Федерального Собрания РФ, Председатель Комитета Торгово-промышленной палаты Российской Федерации по безопасности предпринимательской деятельности

Журко Владимир Иванович, ректор Института международных социально-гуманитарных связей, профессор, член Общественного Совета г. Москвы, председатель Общественного Совета Департамента семейной и молодежной политики г. Москвы

Онищук Владимир Матвеевич, генеральный директор ООО «СТРОЙМОСТЛИЗИНГ», Почетный транспортный строитель России, Почетный строитель Москвы

Поляков Виктор Леонидович, Заслуженный учитель РФ, директор Колледжа автоматизации и информационных технологий № 20, г. Москва

Поспелов Василий Мефодиевич, Председатель Совета директоров ООО «Деформационные швы и опорные части», кандидат экономических наук

Редактор-консультант

Абрамов Юрий Викторович, к.т.н., академик МАП



Учредитель:
Торгово-промышленная палата РФ

Объединенная редакция.
Издательство:
8 (495) 620-02-59
8 (495) 620-04-53

Рекламно-коммерческая служба:
8 (495) 620-04-56
8 (495) 620-01-91

www.tpp-inform.ru

СОДЕРЖАНИЕ



Н. И. Комков



И. А. Воробьев



Е. А. Жуков



В. М. Бондаренко

МОДЕРНИЗАЦИЯ

Н. И. Комков Инновационная модернизация и технологическое развитие: отказ или корректировка стратегии?	4
В. М. Бондаренко Факторы роста экономики России в условиях развернувшегося глобального системного кризиса	12
В. В. Назарова, Я. Ю. Ивлева Модернизация источников финансирования компании энергетической сферы (на примере АО «ЭНЕРГО»)	20
Д. Г. Щипанова Современный мировой рынок рабочей силы	26
А. В. Ловтаков Процесс передачи технологий как основная проблема коммерциализации нанотехнологий	31
Н. В. Сергеева Моделирование системы повышения качества профессорско-преподавательского состава в образовательных организациях высшего образования	34
И. А. Воробьев, Е. В. Омельченко Практика оценки экономической эффективности инновационного проекта	37

ИННОВАЦИИ

Е. А. Жуков, А. И. Федоренко О методологии разработки транспортно-экономических балансов (окончание)	44
Г. К. Кулакин Инновационные процессы: результативность в форме технологий, товаров, производительности труда	48
М. К. Беляев Высокотехнологические проекты или как поднять экономику на новый инновационный уровень	55
М. Н. Дудин, Н. В. Лясников О некоторых методологических аспектах моделирования инновационной трансформации социально-экономических систем	59
А. С. Григорьева Особенности трансграничной диффузии инновационных технологий	64

СОДЕРЖАНИЕ



А. Б. Выборный



Е. Д. Катульский



М. Н. Дудин



В. А. Алексеев

РАЗВИТИЕ

Н. И. Комков, В.С. Романцов, Л. И. Федулова, И. М. Ягудин Кластерный подход к инновационно-технологическому развитию России и Украины: методические и организационные вопросы (окончание)	68
Е. Д. Катульский Развитие человеческого капитала в условиях экономики знаний	74
А. Б. Выборный Корпоративная социальная ответственность и обеспечение устойчивости и конкурентоспособности предпринимательских структур	79
В. В. Ваховский Роль корпоративных и отраслевых систем подготовки кадров в формировании конкурентоспособных трудовых ресурсов	84
В. Н. Алферов Разработка предложений по рейтинговой оценке деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих и соответствующих показателей для осуществления этой оценки	89
М. А. Осташкин Контроллинг как механизм повышения эффективности управления предприятиями топливно-энергетического комплекса	96
А. З. Касаев Инвестиционный потенциал сбережений населения и механизм его реализации	99
В. А. Лавров Система предоставления государственных электронных услуг в Российской Федерации в контексте административной реформы	101
В. А. Алексеев, К. Н. Борисов, И. В. Линькова О грядущей демографической яме и моратории на реформы в отечественном здравоохранении	105
О. Б. Ломакина Современный уровень технологического развития международных нефтегазовых компаний	109
Есть мнение Н. Л. Пирогов: «Куда бредем?»	112

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: ОТКАЗ ИЛИ КОРРЕКТИРОВКА СТРАТЕГИИ?

INNOVATIVE MODERNIZATION AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT: THE REJECTION OR ADJUSTMENT OF THE STRATEGY?

Н. И. Комков,
доктор экономических наук, профессор

Рассматривается состояние процессов инновационной модернизации экономики России. Отмечаются низкие темпы создания новых технологий и их освоения, существенно отстающие от нормативных оценок, установленных Федеральными документами. На основе анализа причин низких темпов инновационной модернизации сформулированы предложения по их устранению в рамках новой модели развития экономики, способной обеспечить востребованность отечественных инновационных решений, поддержку длинных технологических цепочек в экономике и гармонизировать развитие добывающих, перерабатывающих и обрабатывающих отраслей.

The state of the innovation processes of modernization of the Russian economy. The slow progress in the creation of new technologies and their development, significantly lagging behind the normative assessments set by the federal documents. Based on the analysis of reasons for the low rate of innovation modernization makes proposals to address them in a new model of economic development that can provide innovative solutions to domestic demand, support for long production chains in the economy and harmonize the development of production, processing and manufacturing industries.

Ключевые слова: инновации, модернизация, технологии, прогнозы, стратегии, программы, проекты.

Key words: innovation, modernization, technology, forecasts, strategies, programs and projects.

Принятый Правительством России курс на модернизацию отечественной экономики на инновационной основе в середине первого десятилетия XXI века получил масштабную поддержку научной общественности и предпринимателей. Разработанная для реализации этого курса программа: «Инновационная Россия – 2020» содержит перспективную оценку многих важных показателей инновационного развития, которые были сформированы на основе прогнозных оценок развития науки, технологий и экономики страны. Значения этих показателей, достигнутые на первом этапе реализации Инновационной стратегии – 2020, многих разочаровали, поскольку они оказались хуже даже инерционного сценария, а степень достижения установленных индикаторов едва достигла только одной трети от намеченных значений. Основным вывод, который был сделан разработчиками и координаторами Программы, обусловил значительное сокращение целевых нормативов. Однако, главный недостаток Программы состоит в том, что необходимые меры и ресурсы для достижения намеченных индикаторов не были своевременно выявлены и оценены. Поэтому, такой документ с точки зрения соблюдения принципов программно-целевого управления нельзя отнести ни к программам, ни к стратегиям, а лишь к комплексным прогнозам. Необходимо отметить, что не только «Инновационная Россия – 2020», но и многие другие Программы, разработанные в начале XXI века по одинаковому шаблону без анализа и оценки ресурсной составляющей и необходимых для их реализации мер (например, Федеральная целевая программа «Повышение энергоэффективности и энергосбережение»), представляют собой совокупность прогнозов, отражающих пожелания властных структур, а не нормативные документы управления экономикой. Опыт США и стран ЕС в использовании методов программно-целевого управления смешанной экономикой с учетом интересов государства и частного сектора свидетельствует о необходимости выработки согласованных условий реализации программы: договорных документов, содержащих условия, инвестиции, временные оценки принимаемых обязательств участниками программы, включая гарантии властных структур и ответственность за невыполнение принятых обязательств. Не случайно, что степень достижения целей и нормативных

показателей, разработанных в начале XXI века Федеральных целевых программ РФ находится в пределах от 20 до 50%, что соответствует уровню сходимости научно-технологических прогнозов.

Методические несовершенства при разработке стратегии развития и Федеральных целевых программ, при наличии доброй воли руководителей и аппарата соответствующих министерств, вполне исправимы, но поиск состава реалистичных и вполне реализуемых мер достижения стратегических целей представляет концептуальные трудности.

Необходимость применения инновационных технологий в развитии экономики обусловлена рядом причин: 1) технологический потенциал обеспечивает конкурентоспособность, устойчивость в современном, противоречивом мире; 2) технологическое превосходство является базовым признаком успешных промышленно развитых стран и компаний; 3) устойчивый технологический потенциал экономики базируется на непрерывно поддерживаемом экономикой инновационном потенциале; 4) устойчивая успешность страны и ее компаний на длительном временном интервале невозможны без инновационного технологического потенциала.

Технологии в современном понимании рассматриваются как организованные способы перемещения продукта (векторы продуктов) из исходного состояния в последующее в рамках полного технологического цикла: от добычи ресурсов, их переработки до использования и экологически безопасной утилизации утративших свой потенциал продуктов и технологий. Технологии предполагают организованное совмещение способа перемещения с техникой и оборудованием, организованным трудом и системой (механизмами) управления перемещением. Технологическое развитие – новое научное направление исследований, включающее прогнозирование перспективных вариантов развития, их структурный анализ, а также гармонизацию способа с его технической реализацией, организованным трудом и управлением.

Технологическая модернизация объявлена как стратегическое направление развития, а ее главный фактор – инновации. Определены пять приоритетных направлений, которые ориентируют развитие на создание высоких технологий. Следовательно, инновации и высокие технологии в ближайшей перспективе должны стать фундаментом, базой развития отечественной экономики. Однако, анализ текущего состояния инновационного развития и уровня, достигнутого в разработке и распространении высоких технологий, оптимизма не внушает (стабильно низкие показатели инновационной активности предприятий – 10%, низкие общие затраты на науку – 1% от ВВП, малая доля затрат предприятий на науку – менее 20%, низкая доля российской продукции вы-

соких технологий на мировых рынках – менее 1% и др.), и это предлагается преодолеть рывком, скачком, начало которого на протяжении последних 10 лет регулярно откладывается на более поздний период.

Если в перспективе необходимость технологического развития ни у кого не вызывает сомнений, а стратегические установки на технологическую модернизацию поддерживаются политической элитой, российским бизнесом, учеными и обществом в целом, то практические продвижения в этом направлении крайне незначительны.

В чем причины? Их много: недостаточное финансирование, неконкурентоспособность отечественных разработок, невосприимчивость к инновациям и многое другое верно отражают отдельные составляющие, препятствующие росту экономики. Но все же главная причина – бесперспективность сформированной на начальных этапах перехода к рынку ресурсно-экспортной модели экономики. Под эту модель выстроены налоговая и финансовая системы, а также и вся институциональная структура современной экономики России. Обменный курс, налогообложение и действия властных структур направлены на поддержку ресурсно-экспортной модели, а вся остальная экономика превратилась в инфраструктуру сырьевого сектора, обслуживающую добычу и экспорт первичных ресурсов. Хотя временная ограниченность и непрогрессивность ресурсно-экспортной стратегии очевидна и даже признается властными структурами, но «слезть с нефтегазовой иглы» и пересест на «локомотив высоких технологий» не удастся.

Необходима другая модель развития экономики и стратегия ее реализации. В основе новой модели развития должна быть инновационная составляющая. Однако, наряду с признаками инновационности компании, существуют и другие: успешность и конкурентоспособность. В российской экономике эти признаки во многих отраслях не совпадают. Так, ОАО «Газпром» – успешная и конкурентоспособная за счет природного, а не технологического фактора компания, не является инновационной. Тогда как холдинг ОАО «Авиапром» – инновационная, но не успешная и не конкурентоспособная компания.

Главный же признак здесь – успешность, которая в перерабатывающих и в обрабатывающих отраслях не может быть достигнута без технологической модернизации. Но и в ряде добывающих отраслей без новых технологий в ближайшей перспективе невозможно освоить трудно извлекаемые запасы из сланцев, тяжелую нефть из битуминозных пород, добывать углеводороды на шельфе и в океане. В сложившихся в России условиях инновационное развитие в силу многих причин подменяется имитацией инновационности и не заканчивается освоением инновационных решений и технологий.

Основная причина этого состоит в недостаточной успешности компаний перерабатывающего и обрабатывающего секторов и в отсутствии у них потенциала для финансирования отечественных разработок, конкурентоспособных на современном этапе. Инновационные технологии требуют значительных и скоординированных затрат, направленных на получение сверхчистых, прочных, надежных и одновременно, сравнительно недорогих материалов, которые при прогрессивных технологиях обработки и превращения их в разнообразные машины и оборудование требуют меньше операций, обеспечивают высокую точность, надежность и долговечность, сочетающихся с возможностью модернизации и замены их активной части.

Намерения реформировать российские государственные компании путем их укрупнения либо приватизации способны при условии эффективной реализации таких предложений восстановить востребованность этих компаний в инновационном развитии, а перспективная успешность таких компаний может быть обеспечена только на основе достижения ими необходимого уровня конкурентоспособности, которая должна определяться и подтверждаться расчетами и оценками, начиная с уровня инновационных решений и моделирования всех изменений технологий изготовления сложных продуктов.

Попытки устранить недостатки в инновационно-технологическом развитии по одиночке, не системно и скачкообразно освоить новый технологический уровень, предпринимавшиеся на протяжении первого десятилетия XXI века, оказались безуспешными. Главный вывод: в рамках сложившейся ресурсно-экспортной модели устранение всех причин, препятствующих технологической модернизации на инновационной основе, невозможно. Следовательно, необходима другая модель инновационного развития и модернизации экономики.

К основным признакам такой модели относятся следующие:

- Необходим прозрачный механизм перераспределения дополнительных средств, получаемых от добычи ресурсов, в другие сектора экономики;
- Важно обеспечить активное насыщение инновационными решениями секторов добычи и переработки ресурсов с целью своевременной компенсации возможного падения их экспорта;
- Начальный этап модернизации возможен, прежде всего, за счет импорта технологий. Длительно существовавшие в России ограничения на импорт технологий последних поколений со стороны промышленно развитых стран вполне преодолимы при условии согласованных действий руководства страны, госкорпораций и бизнеса;

- Для инновационной поддержки технологической модернизации необходимо реформировать сложившуюся инновационную инфраструктуру, путем поддержки создания инжиниринговых центров, обеспечения целевой направленности деятельности технопарков, венчурных структур и инвестиционных фондов.

Наблюдаемая в настоящее время деиндустриализация экономики России не может быть преодолена без активных мер по восстановлению средне технологических отраслей машиностроительного профиля. Объявление их в конце прошлого века неконкурентоспособными во многом основывалось на политических решениях нового руководства страны и ошибках прежних руководителей по наращиванию потенциала российских машиностроительных предприятий, обеспечивавших производство морально устаревших машин, производимых из некачественных материалов, требовавших частого ремонта и быстрой замены. Стратегические решения по восстановлению средне технологических отраслей не должны базироваться на неперспективных и неконкурентоспособных решениях. Технологии, продукция и услуги таких отраслей должны соответствовать возросшим требованиям внутреннего и мирового рынка. Инновационность не должна имитироваться, а должна обеспечивать конкурентоспособность и успешность российских компаний.

Обозначенный в ряде документов и утвержденный на Федеральном уровне переход к инновационной стратегии затруднен по ряду причин:

- высокий внешний спрос на ресурсы, которые могли бы быть использованы экономикой внутри страны;
- внутренний платежеспособный спрос на ресурсы, обеспечивающий поддержку «длинных технологических цепочек», ограничен в связи с низким потенциалом перерабатывающих и обрабатывающих компаний;
- по многим направлениям отсутствуют эффективные отечественные технологии переработки ресурсов;
- высокие налоги и риски для компаний перерабатывающих и обрабатывающих отраслей;
- отечественная инновационная сфера практически неконкурентоспособна и мало участвует в модернизации экономики, а развивающиеся отечественные компании делают главный акцент при модернизации на импорт технологий.

Эти причины обусловлены параметрами внешней среды и устойчиво поддерживаются интересами в экспорте ресурсов многими экономическими субъектами. Экспорт ресурсов в гармонично развивающейся экономике должен быть увязан с поддержкой необходимого потенциала отечественных перерабатывающих и обрабатывающих отраслей,

а целесообразное соотношение объемов экспорта к внутреннему потреблению – для ресурсодобычи – 1:3, переработки – 1:2, обработки – 1:1. Следовательно, из 4-х единиц 3 единицы добываемых ресурсов должны оставаться в отечественной экономике, 2 единицы из 3-х переработанных ресурсов должны потребляться внутри страны, а для обрабатывающих отраслей половина созданной продукции должна экспортироваться.

В отличие от Норвегии, где доля экспорта углеводородов еще более значительна, но масштабный экспорт ресурсов не оказывает негативного влияния на экономику страны, в России сохранение неперспективной ресурсно-экспортной стратегии приводит к экономическим противоречиям и социальным конфликтам, среди которых наиболее значимы [1, 2]:

- чрезмерный разрыв в доходах сверхбогатых и бедных (30–50 раз);
- короткие перерабатывающие (без завершающих технологических переделов) и обрабатывающие цепочки технологий (без инновационной составляющей в начальных технологиях);
- рост коррупции;
- снижение качества при одновременном росте стоимости продукции и услуг (ЖКХ, продовольствие, транспорт, лекарства).

Директивными методами и изменением законодательства эти причины и противоречия устранить нельзя. Необходима новая модель управления экономикой, содержащая радикальные системные меры: новые технологии, низкие налоги для перерабатывающих и обрабатывающих отраслей, средства и механизмы стимулирования спроса и создания новых технологий.

Для приобретения по импорту новых технологий необходима не только валюта, но и достаточный потенциал для успешного освоения и последующего сопровождения новых технологий, позволяющих производить востребованную рынком продукцию. Однако, компании-владельцы (патентообладатели) новых технологий не заинтересованы в их продаже странам, где отсутствует необходимый профессиональный кадровый потенциал, поскольку некачественное освоение технологий может отрицательно повлиять на деловую репутацию компании. Кроме того, компании-владельцы новых технологий образуют ограниченные на вход «клубы», пропуском в которые являются не инвестиции, а собственные новые технологии. Нецелесообразность модернизации действующих и восстановления потенциала простаивающих мощностей в прежних масштабах и пропорциях, обусловлена тем, что:

- состав востребованных рынком продуктов за последние 20–30 лет кардинально изменился;

- многие отечественные отрасли и подотрасли уже прошли «точку невозврата» к конкурентоспособному уровню и на их месте необходимо создавать новые компании и отрасли практически с нуля.

В связи с этим, в разрабатываемой Программе [1] предложен новый подход к инновационной индустриализации, целью которого является создание подотраслей в виде сети связанных конкурентоспособных технологий по направлениям: станкостроение, авиастроение, судостроение, отрасли тяжелого машиностроения, фармакология, производство экологически чистого продовольствия, переработки промышленных отходов и др. Реализация такого подхода возможна на основе централизации управления строительством в рамках новых современных холдингов и формирования инновационно-технологических кластеров, а не на основе существующих министерств и их структур.

Организационной основой формирования новых подотраслей и отраслей должны стать инновационно-технологические кластеры, а начало освоения новых технологий должно проводиться в рамках особых экономических зон со своим временным порядком налогообложения. Учитывая отсталость технологического уровня отечественных инновационных структур от мирового уровня, целесообразен первоначальный масштабный импорт технологий, лицензий и патентов с последующим обслуживанием этих производств отечественным инновационным потенциалом.

Необходимость инновационной индустриализации обусловлена тем, что переход к постиндустриальной экономике и обществу невозможен при таком низком уровне развития промышленного производства, который имеет место в экономике России. Беспрецедентное (почти в 2 раза) падение объемов промышленного производства к середине 90-х годов в России к уровню 1990 года было приостановлено в начале XXI века, но темпы восстановления, особенно в обрабатывающих отраслях, отстают от темпов роста экономики в целом в связи с мировым системным кризисом. Падение производства коснулось не только высокотехнологических отраслей (ракетно-космической, электронной, авиа и судостроительной, фармацевтической, приборостроительной и др.), но и средне технологических производств (станкостроение, тяжелое транспортное и сельскохозяйственное машиностроение и др.). Это привело в настоящее время к ситуации, когда переход к постиндустриальному обществу с распавшейся индустриальной базой практически невозможен.

Однако, переход к постиндустриальному обществу, основанному на экономике знаний, современных информационных технологиях и компьютерах нельзя откладывать. Эти две проблемы нужно решать совместно. Подтягивать до конкурентоспособного

уровня средне и низко технологичные отрасли необходимо на инновационной основе с использованием возможностей и потенциала высокотехнологичных отраслей. Только при условиях совмещения переход от почти распавшегося, но инновационно восстанавливаемого потенциала промышленности к постиндустриальному обществу может стать не декларированной мечтой, а реальностью.

Динамика инновационной модернизации экономики России зависит не только от наличия инновационного потенциала, но и от качества технологического пространства, в котором реализуются инновационные решения. Технологическое пространство является частным случаем организационно-экономического пространства, где функционируют хозяйствующие субъекты, экономические агенты, предприниматели, бизнесмены. По уровню качества организационно-экономического пространства и его благоприятствования бизнесу Россия, по данным Мирового экономического форума, в 2010–2011 годах занимала 120 место. Столь низкое качество обусловлено многими причинами, включая и неэффективность принятых Федеральных и региональных законов, нередко противоречащих друг другу. Совокупность принятых законов, правил и процедур, разрешающих и контролирующих бизнес, сопровождается высоким уровнем коррупции, неблагоприятной криминальной обстановкой и др. Перечисленные обстоятельства дополняются низким уровнем исполнения принятых законов, медлительностью рассмотрения и необъективностью принятых судебных решений, попытками рейдерского захвата чужой собственности и др. Повышению качества организационно-экономического пространства в определенной мере содействовали распоряжения Президента РФ и Постановления Правительства РФ по сокращению числа налоговых проверок предприятий малого и среднего бизнеса, упрощению процедуры регистрации предприятий и организаций, занимающихся бизнесом, и др. Однако, эти меры произвели лишь частичное улучшение бизнес-климата и не смогли коренным образом улучшить среду для ведения честного предпринимательства.

Необходимо отметить, что и сам российский бизнес пока не обладает свойствами, характерными для бизнеса развитых стран, и не отличается высокой надежностью исполнения договорных обязательств, строгим выполнением установленных стандартов, норм, нормативов, соблюдением установленных тарифов, прозрачностью финансовых потоков, налоговой дисциплиной и др. Попытки слухавить, представить недостоверную информацию, получить выгоду за счет потребителя нередко принимают широкие масштабы, что приводит к поставкам некачественных товаров, лекарственных препаратов и продовольствия по завышенным ценам. Универ-

сальными способами борьбы с этим злом считаются конкуренция, эффективные стандарты и действенные контролирующие органы. Однако и эти меры не срабатывают в условиях высокой коррупции, непрофессионального выполнения своих функций контролирующими органами, принятия необоснованных судебных решений и др.

Повысить качество условий для ведения бизнеса изменением только одной какой-либо характеристики организационно-экономического пространства невозможно. Здесь нужны системные меры, предполагающие постепенное, поэтапное совершенствование условий для ведения бизнеса на основе гармонизации взаимозависимых характеристик организационно-экономического пространства.

Как повысить конкурентоспособность российской экономики? Ответ на этот сложный вопрос теоретически известен: нужны новые технологии, эффективные механизмы их освоения, базирующиеся на инновациях, а также активная поддержка спроса на продукцию этих технологий. Однако, практическая реализация этих обязательных условий далеко не проста, а «опора только на собственные силы» может стоить России очень дорого, растянуться на многие годы и закончиться выходом на уровень «вчерашнего дня», когда многие промышленно развитые страны уже будут находиться на новых рубежах. Известно, а в работе [2] на основе аналитических расчетов показано, что инновационность – не самоцель, а средство достижения конкурентоспособности и успешности компании. В [2] также показано, что по этим признакам российские компании сильно различаются в разных секторах (народнохозяйственных комплексах), распределенных по всему технологическому циклу: добыча, переработка, обработка, конечное потребление и инфраструктура. Так, наиболее успешные российские компании сосредоточены в ресурсодобывающем секторе (ОАО «ГАЗПРОМ», ОАО «Роснефть» и др.), но уровень их инновационной активности, измеряемый долей затрат на НИОКР, крайне низок – менее 1%. Их продукция востребована на мировом рынке, но ее конкурентоспособность обеспечена лишь природным, а не инновационным фактором. Наоборот, многие российские компании, производящие продукцию в обрабатывающем секторе, имеют высокий уровень инновационности (превышающий средний по стране в несколько раз), но они не относятся по величине своих активов к числу успешных и производят неконкурентоспособную продукцию.

Однако, в последние годы наметились тенденции, направленные на сближение факторов успешности, инновационности и конкурентоспособности. Так, исчерпание легко извлекаемых запасов углеводородов заставляет многие нефтегазовые компании обращаться к поиску инновационных тех-

нологий снижения затрат на разработку трудно извлекаемых запасов. Многие российские компании, обрабатывающего сектора экономики после вступления России в ВТО, вынуждены реализовывать инновационные решения, обеспечивающие их конкурентоспособность как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Поэтому России нужно ускоренно осуществить [3]: 1) импорт передовых технологий в стратегически важные для экономики России отрасли (машиностроение, станкостроение, электронику, нефтепереработку, фармацевтическую промышленность, приборостроение и др.); 2) разработать механизмы быстрого и полного освоения потенциала этих технологий; 3) ввести в инвестиционные проекты обязательную инновационную составляющую, поддерживающую их развитие.

Важно, не только импортировать новые технологии (это мы научились делать еще в период бывшего СССР), но и комплексно осваивать их потенциал. Для этого, помимо настойчивости и последовательных действий властных структур и бизнеса, необходима высокая квалификация кадров. Их нехватка в настоящее время может быть компенсирована за счет кардинальных мер в сфере образования и создания совместно с ведущими отечественными и зарубежными компаниями центров подготовки и обучения новым технологиям. Наличие квалифицированных кадров является одним из главных условий привлечения инвестиций. Также необходимо создать при участии государственных корпораций исследовательские центры, обеспечивающие поддержку и сопровождение осваиваемых технологий в рамках их жизненного цикла. Эти центры при условии эффективной организации способны заменить расформированную в 90-х годах отраслевую науку и существовавшую ранее заводскую науку.

При этом должны учитываться возможности приобретения по импорту технологий и производств с учетом перспектив воссоздания потенциала конкурентоспособной индустриальной базы России.

Конечно, создать конкурентоспособную промышленность во всех отраслях Россия не сможет, как и многие другие промышленно развитые страны. В число первоочередных воссоздаваемых отраслей должны входить [1, 3] инвестиционное машиностроение, включая тяжелое, энергетическое, транспортное, химическое, отрасли конструкционных материалов, фармацевтическая промышленность, электроника, приборостроение, коммуникационно-информационные системы и др. Однако, после прогнозных исследований и расчетов, этот перечень может быть скорректирован, поскольку даже многие крупные промышленно развитые страны не имеют полного перечня собственных конкурентоспособных

производств, но использование отсталых технологий только тормозит развитие экономики страны.

Производство и реализация конкурентоспособной продукции невозможны в условиях неконкурентной среды. Важные условия, обеспечивающие развитие (а не застой) рыночной экономики, заложены одновременно в механизмах производства конкурентоспособной продукции и свободной ее реализации на рынке. Если первое условие в отечественной экономике не реализуется благодаря многолетнему накоплению отставания отечественных технологий от мирового уровня, то неконкурентная среда на федеральном и региональном уровнях поддерживается коррумпированными чиновниками, криминалом, бездействием правоохранительных органов и несовершенной законодательной базой. Целесообразно накопить и обобщить опыт реорганизации организационно-экономического пространства в локальных условиях формирования новых производств и технологий. Одновременно следует подчеркнуть, что выход на рынок и «стартовое» освоение новых технологий должны быть под строгим контролем федеральных и региональных служб, не утративших своего предназначения и профессиональных качеств.

Значительным недостатком отечественного технологического пространства являются исключительно растянутый цикл формирования и принятия решений. Так, время на получение разрешения на строительство зданий и промышленных объектов в России составляет в среднем 12 месяцев, что в 6 раз больше, чем в Казахстане, и в 10 раз больше, чем в США. Общая длительность цикла принятия решений по проблемам технологического развития на федеральном уровне составляет по оценкам экспертов более 6 месяцев, в то время как в США оно не превышает один месяц. Характерно, что после принятия решения на федеральном уровне время до начала его выполнения растягивается более чем на полгода, что характерно как для гражданских, так и оборонных программ, а также для финансирования исследовательских проектов федеральными фондами РФНФ, РФФИ и др.

На данном этапе развития следует активно поддерживать разработку прогнозов, стратегий и программ, профессионально и качественно формировать их с учетом как отечественного, так и зарубежного опыта. При подготовке программ развития следует учитывать связи поставленных целей, стоимостных и временных показателей достижения конкурентоспособного уровня новых технологий и создаваемых продуктов. Качество, стоимость и объемы в программах должны рассматриваться совместно, согласованно.

Намечаемая индустриализация России может не состояться, если одновременно не принять меры по соз-

данию адекватных масштабам поставленной задачи финансовых механизмов обеспечения инвестиций. В перспективе предполагается создание крупных объемов стоимости, сосредоточенных в материальных и нематериальных активах и распределенных по предприятиям частной, смешанной и государственной форм собственности. Эти активы должны послужить инструментом для организации перетока капитала в формирующиеся новые отрасли и подотрасли. Эффективно действующие механизмы инвестиционной поддержки должны направлять создаваемые активы на модернизацию, а не изыматься под различными предлогами в бюджеты и фонды. Эти средства должны превращаться из сбережений в накопления, а затем и в инвестиции, поддерживающие следующий новый цикл воспроизводства.

Следует признать, что качество управления и своевременность принятия решений на государственном и корпоративных уровнях в настоящее время существенно отстают от современных требований, предъявляемых динамично, а часто и непрогнозируемо изменяющейся рыночной обстановки. Механизм формирования прогнозов, стратегий, программ и проектов должен быть адекватен требованиям сегодняшнего дня. Принятый в законодательном плане порядок формирования госзаказа, особенно при выборе инновационных решений и новых технологий, устарел и требует кардинальных изменений. Формированию «длинных» инвестиций препятствуют не только значительные в перспективе риски невозврата инвестиций, но и неполный учет в методических рекомендациях по оценке экономического эффекта инвестиционных проектов инновационной составляющей, определяющей потенциал конкурентоспособности технологий.

Технологическое пространство как составная часть организационно-экономического механизма должно обладать рядом обязательных свойств, благоприятствующих ведению бизнеса. Для этого необходимо обеспечить:

- 1) ориентацию целей и прогнозов развития хозяйствующих субъектов, реализующих комплексные технологии [1], в направлении перемещения продуктов в рамках полного технологического цикла: от добычи ресурсов, их переработки и обработки в виде машин, систем и объектов, а также их потребление и утилизацию утративших свои потребительские свойства продуктов;
- 2) цепочки устойчиво сложившихся технологий, называемых технологическими переделами, удлиняют процессы передачи (поставки) промежуточных продуктов, которые выполняются с определенными задержками и имеют определенные потери. Необходимо ограничить вмешательство субъектов технологического пространства, выполняющих разнообразные

функции контроля, учета перемещения продуктов между технологическими переделами;

- 3) высокая сложность современных технологических процессов, особенно в обрабатывающих и перерабатывающих отраслях, требует высокой степени синхронизации поставок материалов, сырья и комплектующих изделий с процессами их преобразования в рассматриваемой комплексной технологии, деятельность которой ориентируется потребителями продукции и смежными технологиями;
- 4) синхронизация процессов деятельности и обслуживания комплексных технологий достигается путем выработки совместных правил и документов, имеющих различное назначение. Эти процессы включают прогноз, стратегию, программу, план, проект, договор. В настоящее время многие документы обязаны проходить длительные согласования между субъектами технологического пространства, отвечающими за его регулирование, и при этом теряют свою эффективность и актуальность;
- 5) наличие собственных интересов у хозяйствующих субъектов, определяемых их учредителями, а также возможность неоднозначного отображения этих интересов в функциях и практической деятельности руководителей и менеджеров предприятий, организаций и компаний, приводят к разнообразным противоречиям и конфликтам, разрешение которых требует участия многих субъектов, регулирующих технологическое пространство. Для их устранения необходимы достоверная коммерческая информация и механизмы контроля достоверности на разных уровнях управления.

Большинство закономерностей, принятых в общественных науках, рыночной экономике и демократическом обществе отражают результаты деятельности сложившихся механизмов взаимодействия хозяйствующих субъектов. Эти механизмы представляют собой правила установления отношений между субъектами, основанные на договоренностях, взаимных уступках и компромиссах. Многие механизмы отражают принятые в экономической теории правила рационального выбора, принципа оптимальности по Парето и др. В российской рыночной экономике, начавшей формирование менее 20 лет назад, передача капитала в частные руки преследовала политические цели, развал основ социалистического государства и проходила в условиях хаоса, отсутствия выработанных большинством населения страны справедливых правил распределения государственной собственности, созданной усилиями многих поколений. Нелегитимность распределения государственной собственности в 90-е годы до сих пор является препятствием для установления согла-

сия и взаимной договоренности между различными слоями общества и социальными группами, что существенно сдерживает гармонизацию отношений в экономике и обществе.

Необходим последовательный поиск гармоничного состояния характеристик технологического пространства, благоприятствующего бизнесу. Устойчивые в динамике соотношения отдельных параметров этого пространства для России заранее неизвестны. Их значения определяются не столько заимствованием аналогичных соотношений в развитых странах, сколько регулярно выполняемыми прогнозами, моделированием, аналитическими расчетами и экспертизами.

В настоящее время среди многих острых проблем, тормозящих инновационное развитие, наибольшее значение имеет проблема освоения инновационных решений российской экономикой. Для ее решения необходимо, чтобы:

- 1) предприятия имели не только стратегию своего развития, что без освоения инновационных технологий и решений не имеет смысла, но и ежегодно утверждаемый план (программу) конкретных мер по реализации принятых стратегий;
- 2) проводилась регулярная оценка влияния освоенных инновационных технологий и решений на экономику предприятия, включая анализ изменения объемов выпускаемой продукции, ее качества, себестоимости и цены;
- 3) периодически проводилась оценка стоимости материальных и нематериальных активов предприятия, на изменение которой должны совокупно влиять как реализованные инновационные решения, так и внешние условия, отражающие динамику рыночной конъюнктуры.
- 4) многие отечественные государственные компании в перерабатывающих и обрабатывающих отраслях обладают недостаточными активами и потенциалом для заказа и освоения конкурентоспособных технологий, а следовательно их необходимо укрупнить с одновременным изменением механизмов управления как своими активами, так и стратегиями развития.

Выводы

1. Принятый Правительством России в середине первого десятилетия XXI века курс на инновационное развитие и модернизацию экономики

заслуживает одобрения и всесторонней поддержки.

2. Вместе с тем способы реализации этого курса и меры, обозначенные в Правительственных документах, сопровождающих выполнение данного курса, показали свою неэффективность.
3. Для выработки системных мер по обеспечению инновационной модернизации экономики России целесообразно разработать новую модель экономики, где инновационная составляющая является обязательной и достаточной для обеспечения конкурентоспособности ее базовых отраслей.
4. Важным условием создания инновационной экономики в России является гармонизация соотношения масштабов основных секторов экономики (добычи, переработки, обработки, конечной продукции и инфраструктуры), обеспечивающих удержание с помощью конкурентоспособных технологий длинных технологических цепочек, способных получать высокую добавленную стоимость на завершающих этапах технологических переделов.
5. Наряду с поддержкой высокотехнологичных отраслей экономики следует уделять внимание и оказывать поддержку развитию средне-технологичных отраслей перерабатывающей и обрабатывающей промышленности, а также малых и средних предприятий, способных динамично дополнять производственные мощности крупных компаний.
6. Следует иметь в виду, что страна без своей науки способна превратиться в колонию, а экономика без национальных конкурентоспособных технологий – в сырьевой придаток транснациональных компаний.

Библиографический список

1. Ивантер В.В., Комков Н.И. Основные положения концепции инновационной индустриализации России // Проблемы прогнозирования. – 2012. – № 5.
2. Комков Н.И., Романцов В.С. Построение модели успешной компании: ключевые признаки и условия // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 5.
3. Путин В. Нам нужна новая экономика // Ведомости. – 30.01.2013. – № 15 (3029).

Комков Н. И. – доктор экономических наук, профессор, Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН

Komkov N. I. – Doctor of Economic Sciences, Professor

e-mail: komkov_ni@mail.ru

ФАКТОРЫ РОСТА ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ РАЗВЕРНУВШЕГОСЯ ГЛОБАЛЬНОГО СИСТЕМНОГО КРИЗИСА

RUSSIAN ECONOMIC GROWTH IN THE CIRCUMSTANCES OF UNFOLDED SYSTEMIC GLOBAL CRISIS

В. М. Бондаренко,

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник ИЭ РАН

В статье дается анализ кризисной ситуации в мире и России и обосновывается с позиций мировоззренческого подхода срочная необходимость решения проблем социально-экономического развития России, ускорения ее экономического роста и устойчивого развития. С этих же позиций на базе нового методологического инструментария выявляется объективная причина развертывания системного кризиса, возможность выхода на бескризисное устойчивое развитие с одной единственной целью – позволить каждому конкретному человеку стать совершенным. Предлагается разработать мега-проект по формированию новой модели жизнеустройства на каждом местном уровне и механизм ее реализации.

With the analysis of the crisis situation in Russia and the world, the article, proceeding from the worldview approach, substantiates the pressing need to resolve the problems of Russia's socio-economic development, acceleration of its economic growth and sustainable development. Basing on the same platform, the author operating with the new methodological 'tool-kit', reveals the objective cause of the unfolded systemic crisis and the possibility to start crisis-free sustainable development that would pursue the sole goal – to let any specific human being become perfect. The article is concluded by a proposal to develop a mega-project on formation of a new life-organization model and the mechanism for its realization at each local level.

Ключевые слова: рецессия, системный кризис, мировоззрение, новая методология познания, конкретный человек, цель, время, единый критерий эффективности, мега-проект, бескризисное устойчивое развитие.

Key words: recession, systemic crisis, worldview, new methodology of cognition, конкретный specific human being, goal, time, sole efficiency criteria, mega-project, crisis-free sustainable development.

Необходимость срочного решения проблем дальнейшего социально-экономического развития России, ускорение ее экономического роста и устойчивого развития диктуется не только все усиливающейся кризисной ситуацией в мире, но и снижением темпов роста экономики в самой России. Так, экономика еврозоны замедлилась на 0,6%. Замедлился также и Китай. Япония включила печатный станок, несмотря на то, что сегодня в мире уже многие эксперты предупреждают, что такая господдержка может не столько предотвратить развитие кризисных явлений, сколько наоборот, привести к новому надуванию «пузырей» на рынках, а значит, к новым потрясениям в будущем. По росту экономики США и в целом по миру МВФ также снизил прогноз на 2013 год до -0,2%, т.е. выхода из затянувшегося кризиса не наблюдается.

В России Минэкономразвития также ухудшило основные макроэкономические прогнозы на 2013 год. Прогноз роста ВВП понижен с 3,6% до 2,4%. Рост производства ожидается на уровне двух процентов, тогда как ранее ожидалось 3,6 процента, динамика спроса не дает никаких надежд на дальнейший рост. Инвестиции в основной капитал увеличатся только на 4,6% (прежний прогноз – 6,5%). Ожидается также отток капитала в размере 30–35 млрд. долл., хотя ранее прогнозировалось нулевое сальдо, а реально предполагалось, что этот по-

казатель не превысит 10 млрд. долл. Уже сегодня из-за замедления экономики бюджет недополучил 50 млрд. руб., а в годовом исчислении – 200 млрд. руб., а вместе с другими статьями снижения доходов дефицит бюджета может составить 1,5 трлн. руб. Действительно, как свидетельствуют данные Росстата, рост российской экономики в первом полугодии замедлился более чем в три раза – с 4,5% до 1,4% – по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Во втором квартале по сравнению с первым рост экономики замедлился до 1,2% с 1,6%. Это оказалось хуже оценки Минэкономразвития, прогнозирувавшего в апреле-июне повышение ВВП на 1,9%. Налицо также тот факт, что инвестиции падают, технологического прогресса нет, финансовая и банковская система не работает, повышается отток капитала, растет внешний долг, падают резервы центрального банка, т.е. ухудшение экономической ситуации по всем показателям.

В результате ускоренного замедления всех процессов Минэкономразвития официально признало, что российская экономика вползает в рецессию, а это может обернуться для большинства россиян замораживанием зарплат и ростом безработицы. Но самое главное Минэкономразвития признало, что возможностей переломить эту тенденцию не просматривается и ни по одной из проблем решений не найдено.

Причин снижения темпов роста экономики России называется много. Вот некоторые из них: сырьевая зависимость, снижение экспорта нефти и газа; замедление роста потребления и сокращение инвестиций; укрепления рубля и рост тарифов естественных монополий; неустойчивость банковской системы, высокий уровень госрасходов и демографический кризис; отсутствие стимулов инноваций и несовершенство институциональной среды. Называются также и множество других причин стагнации, начавшейся со второй половины 2012 года. Например, исчерпался восстановительный рост после кризиса 2008–2009 годов, завершился мега-проект «Северный поток», что негативно сказалось и на динамике ВВП, и на объеме инвестиций, инвестиционные программы компаний инфраструктурного сектора (в энергетике, в нефтяной и газовой промышленности и у железнодорожников) на 2013–2015 годы оказались снижены на 10%, замедлился потребительский спрос. И что немаловажно, исчерпался эффект предвыборного роста зарплат в бюджетной сфере, и одновременно ускорилась инфляция из-за неурожая. Результат всего этого – ни роста потребления, ни роста инвестиций.

Как видим, факторов много, но являются ли перечисленные или еще не названные причины замедления темпов роста экономики России, действительно первопричинами. Или они сами являются следствием скрытых пока от взора исследователей глубинных процессов, отражающих действие объективных законов развития?

Отсюда возникает следующий вопрос: «Возможно, ли выявить эти закономерности и уже на основе этого знания сменить вектор российской экономики с негативного сценария на сценарий, обеспечивающий высокие темпы роста и устойчивое бескризисное развитие, и новое качество жизни для россиян?»

На основе проведенных исследований мы даем положительный ответ на поставленный вопрос. Но это возможно понять только при следующих условиях.

С одной стороны, мы должны констатировать, что сегодня, как никогда ранее, в научной среде поменялась риторика обсуждаемых вопросов. Перешли от обсуждения частных проблем (улучшить, ускорить, модернизировать, реформировать и т.д.) к комплексным проблемам. Как никогда ранее возникла необходимость в мировоззренческом взгляде на сложившуюся кризисную ситуацию в мире и в России, поиск новых моделей экономической эволюции и новых концепций экономического развития России. Но, чтобы перейти на новую модель экономического развития, надо иметь теоретически выверенное и практически реализуемое представление о ней. Как отмечает газета «Коммерсантъ»: «Тема выживания

потеряла актуальность, на первый план выдвигаются более сложные вопросы. Люди хотят другое жилье, другое здравоохранение, другое образование, другой правопорядок [1].

С другой стороны, мы также должны признать, что глобальный системный кризис, в том числе и кризис в России, охватывает все стороны жизни человеческого сообщества, становится все масштабнее, и никто не знает глубинных, объективных причин его возникновения и выход из него.

Незнание рецепта выхода из кризиса заставляет все чаще обращаться к истории и искать там ответы. А они совсем не радужные. Так, например, Джеффри Соммерс – доктор философских наук, профессор политической экономии и государственной политики университета Висконсин-Милуоки (США), участник первого Московского экономического форума предупреждает, говоря о мерах жесткой экономии в условиях надвигающейся рецессии в российской экономике. «Больше всего в мерах жесткой экономии меня беспокоит то, что Марк Твен выразил словами «история не повторяется, она рифмуется». Я боюсь, что из этого всего выйдет что-то плохое. В последний раз жесткая экономия применялась в Германии, Италии и Японии между мировыми войнами – и это привело к фашизму. Я не говорю, что может получиться ровно то же самое – но предполагаю, что что-то крайне неприятное мы получим. Людям нельзя все время навязывать экономию – в конце концов, они ответят, и никто не знает, как именно» [2].

Другой американский экономист Пол Фаррелл, в поисках рецепта борьбы с кризисом, уже в открытую предлагает этот, мягко говоря, нетрадиционный путь выхода из рецессии. Он полагает, что спасти мир от кризиса может только новая большая война. Войны стимулируют экономику, утверждает Фаррелл. Именно война вытаскала США из самого серьезного экономического коллапса прошлого столетия – Великой депрессии. Впрочем, у этой теории находится много противников. «В современных условиях маленькая война наподобие иракской и афганской не даст значительного экономического эффекта. А масштабная война приведет к настолько ужасающим последствиям, в том числе и в экономике, что ни о каком росте в мире не может быть и речи», – говорит главный экономист АФК «Система» Евгений Надоршин [3].

Именно методологический вакуум привел к тому, что мы не понимаем объективных причин возникновения кризиса и выход из него. Поэтому не удается найти механизм его преодоления и перейти на эволюционный бескризисный путь, на путь перехода от асоциальной модели экономического развития к принятию и воплощению в жизнь концепции и стратегии экономического развития, ориентированной на при-

оритетное развитие ее реального сектора, развитие самого человека и его качеств.

На наш взгляд, логика поиска должна быть такой, чтобы однозначно отвечала, например, на вопрос: почему и что объективно привело Россию к асоциальной модели развития и к угрозе необратимой деиндустриализации. И только найдя ответы на эти и другие вопросы, мы сможем выработать стратегию по изменению вектора социально-экономического развития России.

На протяжении тридцати лет нами также ведутся исследования по выявлению объективных причин кризисного состояния российской экономики и мира в целом, т.е. в развитии всей человеческой системы и видению будущего. Для этого потребовался выход на мировоззренческий уровень исследований. Была разработана новая методология познания закономерностей в развитии человеческой системы. Но в данной статье нет необходимости подробно останавливаться на этой методологии, так как о ней уже много написано в книгах «Прогнозирование будущего: новая парадигма» и «Бескризисное развитие – это миф или закономерная реальность» [4, 5, 6]. Подробно этот новый методологический инструментарий и результаты его использования описан в научных докладах [7, 8], в многочисленных статьях в России и за рубежом, в том числе и в статье, опубликованной на страницах данного журнала в 2011 году и др. [9, 10]. Добавить здесь можно следующее: основанием нового методологического инструментария являются объективная целевая заданность в развитии человеческой системы, междисциплинарный, целостный, системный взгляд на нее, единый измеритель всех процессов и единый критерий эффективности ее развития во времени и в пространстве.

Кратко можно подытожить - новый методологический инструментарий позволил:

- выйти за пределы всей человеческой системы и увидеть ее как единое целое «прошлое-настоящее-будущее» по отношению к объективно заданной цели развития – удовлетворить высшую потребность человека стать совершенным в духовном, интеллектуальном и физических планах с одновременным достижением высокого уровня сознания;
- не полагаться на эмпирические данные и субъективные суждения о прошлом и настоящем;
- понять во времени и в пространстве объективную картину развития человеческой системы в зависимости от положительной (устойчивой) или отрицательной (неустойчивой) направленности на реализацию единой цели.

Данный методологический инструментарий позволил увидеть, что на всем многовековом протяжении развития человеческого сообщества

существуют лишь две парадигмы развития человеческой системы:

- первая парадигма развития человеческой системы демонстрирует ту модель отношений между людьми, в которой между производством и потреблением существует непосредственная короткая во времени и пространстве связь. Начинаясь она с того, что все производилось на том уровне ручного труда, которым начинало овладевать человечество, все им же и потреблялось. Следовательно, время между возникновением потребности конкретного человека и ее удовлетворением было минимальным. Это – доиндустриальный тип производства для себя и по заказу для конкретного потребителя на уровне домохозяйств (ремесленники);
- вторая – между производством и потреблением связь опосредована. Эта парадигма развития возникла с появлением простейших технологий, с разделением труда, с появлением рынка, класса посредников (купцы) и всеобщего эквивалента обмена результатами этого труда – денег. С постепенной территориальной экспансией и развитием внешней торговли происходит трансформация непосредственной взаимосвязи производства и потребления в опосредованную. Ее развитие во времени и в пространстве ускоряется с переходом на индустриальный тип развития, растянувшийся до глобального уровня. Такими были основные вехи. Формируется массовое индустриальное производство конвейерного типа с развитием внутренней и внешней торговли и территориальной экспансией до глобального уровня и массовое потребление. Этот тип производства ориентирован на удовлетворение спроса и потребностей абстрактного конечного потребителя через стихийную, архаичную, рыночную, опосредованную удлинением времени и пространства, форму связи с конкретным человеком. В этих условиях неопределенность потребления привела к возникновению, а затем и к глобальному нарастанию диспропорции во времени производства и времени обращения товаров и денег, к их полной десинхронизации. Время обращения многократно превышает время их производства. Произошел колоссальный отрыв динамики движения материально-вещественных факторов производства, несмотря на многократное возрастание их объема, от их денежной формы как реальной, так и виртуальной (особенно последней). Монетарные способы борьбы с финансовым кризисом только усиливают этот отрыв в движении реального продукта и денег, и способствуют еще большему возрастанию диспропорции во времени производства и времени обращения товаров и денег. Финансовый кризис по цепочке все ускоряющимися темпами перерастает в системный. Это домини-

рующая сегодня модель развития. Глобальный системный кризис является ее продуктом;

Таким образом, выявленная закономерность развития человеческого сообщества позволяет нам увидеть, когда и как во времени и в пространстве, и какая парадигма развития формировалась, формируется и в будущем может сформироваться вдоль или вокруг оси времени, равной нулю, между возникновением и удовлетворением потребности человека [11].

Сегодня доминирует вторая парадигма. Сущность второй парадигмы развития заключается в массовом, конвейерном способе производства, ориентированном на максимизацию прибыли, а не на удовлетворение потребностей человека и его всестороннее развитие и совершенствование. И базовым отношением между людьми является опосредованная, десинхронизированная во времени и в пространстве взаимосвязь различных технологий производства товаров и их потребления конкретным человеком.

Все кризисы этой парадигмы развития происходили на пике нарастания диспропорции во времени и в пространстве между возникновением потребности конкретного человека и ее удовлетворением. Сегодняшний системный кризис – это вершина данной парадигмы развития, ее агония и неизбежный закат. Таким образом, модель человеческих отношений, основанная на опосредованной связи между производством и потреблением, уже полностью себя исчерпала.

Сущностные характеристики существующей модели (парадигмы) заключаются в следующем:

- Наряду с глобализацией всех процессов и свободой в передвижении идей, товаров, денег, информации в реальном времени одновременно сохранился их конвейерный, массовый тип производства, который удлинился в пространстве до глобального уровня.
- Время между возникновением потребности в достижении цели развития для основной массы конкретных индивидов и ее удовлетворением необозримо возросло.
- Согласовать интересы государств, общества, бизнеса с интересами конкретного человека не представляется возможным.
- На этом длинном временном и пространственном пути движения идей, товаров, денег, информации и необозримом времени между возникновением потребности и ее удовлетворением для конкретного человека объективно создаются условия абсолютно для всех негативных явлений. Бедность и неравенство, снижающие темпы экономического роста, рецессия, рост цен и инфляция, деиндустриализация, примитивные производство и торговля,

терроризм и коррупция, природные аномалии и катастрофы, террористические акты, и т.д., и т.п. – все это звенья одной цепи, продукт опосредованной модели развития.

- Фактор времени в этой модели человеческих отношений играет самую негативную роль.

В этих условиях разрозненное узкоспециализированное научное знание испытывает кризис в состоятельности различных экономических теорий и в их объяснительных возможностях дать объективную, достоверную оценку происходящему. Более того, любые предложения по выходу из кризиса и обеспечению экономического роста в рамках существующей модели развития не дадут положительного эффекта, а будут ею отторгаться. Вспомним классические политико-экономические понятия «базис и надстройка». Существующая модель развития – это устаревший базис. Поэтому, чтобы перейти на первую парадигму развития человеческих отношений, на новый базис, надо устранить саму первопричину кризиса, то есть устранить диспропорции, десинхронизацию всех процессов во времени и в пространстве. И только при условии синхронизации отношений и согласования интересов с каждым конкретным человеком сразу по всему кругу его духовных и материальных потребностей. Производство товаров и услуг для удовлетворения этих потребностей должно осуществляться по требованию (заказу) человека непосредственно там, где он живет, при этом не должно производиться ничего лишнего.

В этих условиях образование, наука, культура и здравоохранение сыграют свою положительную роль только в том случае, если их развитие будет осуществляться одновременно в комплексе со всем остальным кругом потребностей человека.

Только такое производство, ориентированное на удовлетворение всего круга потребностей конкретного человека по его заказу, то есть только такой базис человеческих отношений, который позволит минимизировать все ресурсы и одновременно достигать цели развития – совершенствование каждого конкретного человека, выступит основой для принятия концепции и выработки стратегии социально-экономического развития России.

В рамках этой стратегии необходимо разработать и реализовать программу ре-индустриализации всего производства, то есть осуществить перевод производства на рельсы новейшей техники и технологии, связанной с достижениями научно-технической революции, но конечным звеном, которой должны стать малые высокотехнологичные формы производства с распределенными системами, перенастраиваемые в реальном времени в зависимости от заказа конкретного человека по всему кругу его потребностей.

И вторая задача. Сформировать на каждом местном уровне с помощью информационно-коммуникационных технологий, соответствующих институциональных, организационных и иных структур механизм согласования в реальном времени интересов всех участников этих отношений – государства, бизнеса, общества с интересами конечных потребителей – конкретного человека.

Новая модель жизнеустройства на каждом местном уровне, по сути, представляет собой прежнюю первую парадигму развития, основанную на непосредственной взаимосвязи между производством и потреблением, но на новом высокотехнологическом уровне, развития нано-, био-, когно, инфосистем и 3D-технологий непосредственной коммуникации между людьми.

Такие технологии уже в мире имеются почти по всему кругу потребностей человека. Замечено, что потребность в переменах, когда становится все очевиднее, что предыдущие попытки разрешить кризис проваливаются, особенно проявляется на уровне бизнеса. Компании по всему миру понесли большие потери: резко сократились доходы, прибыли и рабочие места. На этом фоне во время кризиса появились новые бизнес-модели, которые не только компенсируют понесенные потери, но и создают предпосылки для формирования «нового мирового порядка» в экономической области.

В современной глобальной экономической среде, как пишет Павел Бетсис (генеральный директор ООО «Сиско Системс», с 2011 года руководит бизнесом корпорации Cisco в России и других странах СНГ) в журнале «Территория бизнеса» [11], устойчивые конкурентные преимущества получают те, кто быстро внедрит методы совместной работы и инструментальные средства, позволяющие сотрудникам, заказчикам и партнерам связываться друг с другом и взаимодействовать в любом месте в любое время с помощью любого устройства, а также пользоваться услугами, которые экономят время и деньги и приносят наиболее весомые результаты.

Мощная функциональность технологий Web 2.0 и социальных сетей предоставляет конечным пользователям возможность делиться личным опытом использования товаров и услуг и во многих случаях позволяет в реальном времени окупать инвестиции, вложенные в эти товары и услуги. Среда широких взаимных сетевых подключений, позволяющая свободно обмениваться знаниями и идеями, уже помогает вести бизнес многим компаниям, готовым слушать своих заказчиков и взаимодействовать с ними и желающим разрабатывать новаторские, более ценные и качественные продукты с учетом интересов клиентов (потребителей).

Экономика, как отмечает далее журнал, построенная на «умном» технологическом фундаменте, позволит организациям и частным гражданам продуктивно работать и сотрудничать друг с другом независимо от местоположения. К примеру, когда компании стали сокращать количество командировок, многие операторы начали вкладывать средства в новые корпоративные технологии, особенно в технологии совместной работы. Кроме того, в деловой среде растет понимание важности государственно-частного партнерства для дальнейшего экономического роста и процветания, для ускорения денежного оборота, стимулирования роста экономики и активизации бизнеса на местном, региональном и глобальном уровнях.

Один из самых ярких примеров – свободная экономическая зона в Сонгдо (Южная Корея), ставшая образцом государственно-частного партнерства между ведущими транснациональными корпорациями и правительством Южной Кореи, строящими новый город с нуля. В Сонгдо будут воплощены самые последние достижения науки и техники. Город предложит своим жителям все современные удобства, в том числе открытые пространства и парки общей площадью 250 га.

В Сонгдо создается самая современная технологическая инфраструктура с бизнес-центрами, гостиницами, школами, музеями и супермаркетами. Город сулит своим жителям, работникам и гостям небывало высокое качество жизни, основанное на передовом опыте городского планирования и экологически чистой урбанизации.

В современном мире ни компании, ни частные лица действовать в одиночку уже не могут. Мы тесно связаны друг с другом, и экономический кризис показал это с предельной ясностью. Нам нужно извлечь из кризиса уроки. Перед теми, кто это сделает, откроются небывалые возможности. Потому-то правительства многих стран и вкладывают большие средства в развитие национальных технологических инфраструктур и их модернизацию, а также в создание новых технологических инфраструктур для совместной работы, способных довести новаторские разработки до каждого человека. Иными словами интересы конкретного человека становятся во главу при разработке и внедрении любых инноваций. Инновационной становится сама модель новых человеческих отношений.

Следующий пример характеризует новую техническую революцию, которая начинается в США. Много лет назад Китай смог соблазнить американских бизнесменов, предлагая им субсидии на развитие производства, либеральное регулирование и, главное, очень дешевую рабочую силу. В 90-х годах прошлого века миллионы американских рабочих мест «переехали» в Поднебесную.

А промышленность для Китая стала фундаментом для феноменально быстрого и устойчивого роста местной экономики. Но теперь все изменилось и в США, и в Китае. В Поднебесной растут зарплаты, а правительство больше не спешит раздавать дешевые субсидии и налоговые льготы. Теперь некоторые крупные компании снова переводят свои производства обратно в США [12].

В США сейчас массово создаются новые рабочие места на основе самых передовых технологий. Такие технологии как искусственный интеллект, 3D-печать, роботехника и нанотехнологии, разрабатывались достаточно медленно. Но сейчас в Штатах они внедряются в жизнь с поразительной скоростью, почти также быстро, как когда-то компьютеры. Современные американские роботы – это специальные электронно-механические устройства, которые можно контролировать дистанционно. И у этих устройств появляется все больше способностей. Сейчас роботы уже могут проводить хирургические операции, доить коров, управлять боевыми самолетами, ходить в разведку и даже участвовать в боях.

В полном соответствии с американским духом предпринимательства, изобретением суперроботов занимаются не только профессионалы, но и любители. В США появились десятки стартапов, которые продают оборудование для сборки собственных роботов. А интернет заполнили видео с самодельными изобретениями.

Самый большой удар по массовому, конвейерному китайскому господству в производстве может нанести 3D-печать. 3D-принтеры могут производить медицинские импланты, украшения и даже одежду. Следует пояснить, что 3D-принтеры – одна из самых многообещающих современных технологий. Эти устройства с помощью последовательного наложения слоев материала позволяют сделать из любой трехмерной модели физический объект. Сейчас самые дешевые 3D-принтеры стоят от \$500 до \$1000. Скоро за эту цену можно будет купить принтер, который сможет «печатать» игрушки и товары для дома прямо на кухне у своих хозяев [13].

Компании развивают технологии 3d-печати и в сфере производства пищи. Это, по мнению ученых, занимающихся подобными разработками, поможет в будущем предотвратить продовольственный кризис и сделать производство продуктов менее затратным.

Некоторые эксперты идут еще дальше: они предсказывают, что 3d-принтеры повторят судьбу персональных компьютеров. Через 30 лет в каждом доме будет по принтеру. Человек сможет зайти в онлайн-магазин, купить нужный макет и распечатать себе все, что угодно – от запчастей для автомобиля или

вазы для дома до связки сосисок. Это полностью изменит не только экономику, но и стиль жизни. [13] Самая свежая информация, датированная мартом 2013 г. говорит о том, что специалисты Массачусетского Технологического Института (MIT) работают над новым поколением 3D-принтеров, которое они назвали «4D-принтер». В будущем 4D-принтеры будут использоваться для печати мебели, средств передвижения и даже домов, причем все это будет самосборным [14]. Но следует отметить, что в существующей модели жизнеустройства 3D-принтеры, не смотря на их пока еще высокую стоимость, уже стали атрибутом преступного мира. Так, в США была обезврежена высокотехнологичная преступная группа, участники которой изготавливали на 3D-принтерах скиммеры – устройства, которые устанавливают на банкоматы с целью кражи данных по картам и средств с карт. На 3D-принтере можно изготовить ключ для отпирания наручников, распечатать ключи от квартиры или машины и даже стреляющий настоящим пулями пистолет. Это означает, что с появлением 3D-принтеров в широком доступе по невысоким ценам нам придется предпринимать новые шаги для обеспечения своей безопасности.

Совершенно фантастические возможности перехода на новую непосредственную модель отношений между людьми сулит гигантскими шагами приближающаяся цифровая революция в производстве. Она опирается на те же идеи, которые ранее привели к оцифровыванию коммуникаций и вычислительных процессов, но теперь программированию будет поддаваться и физический мир, а не только виртуальный. Цифровое производство позволит людям разрабатывать и производить материальные объекты, где бы и когда бы люди в них ни нуждались, а также оно имеет возможность превращать электронные данные в физические вещи и физические вещи в электронные данные. Широкий доступ к данным технологиям вскоре бросит вызов традиционным моделям ведения бизнеса, характерным для опосредованной модели развития, так как в цифровом производстве, в основе – это персонализация, то есть производство продукции для «рынка», состоящего из одного человека.

А теперь вспомним нашу новую модель жизнеустройства. В ней мы говорим о непосредственной коммуникации между производством и потребностями конкретного человека на основе ремесленного хозяйства для себя, но на новом высокотехнологическом уровне. Как видим, в мире с возрастающей скоростью проявляются тенденции и потребность перехода именно на предлагаемую, теоретически обоснованную еще тридцать лет тому назад, новую модель жизни для государства, общества, бизнеса и конкретного человека. Более того, совершенно четко проявляются следующие тенденции: переход от

крупного промышленного производства к мелкому и даже наноразмерному; замена узкоспециализированного производства универсальным.

Третья тенденция. Конкуренция уже не является двигателем развития. На смену приходит партнерство, сотрудничество, кооперация и согласованность во времени и в пространстве интересов всех участников технологического процесса от добывающей промышленности до конечного продукта, предназначенного для конкретного потребителя и синхронизация отношений с ним.

Приведу еще один пример, который невозможно не привести. Крупнейший исследователь информационного общества, американский социолог Мануэль Кастельс [15], наблюдая за протестными движениями последних лет, в том числе и в России, делает вывод: если у государства проблемы со свободой, то его трудности - это надолго. Потому что с помощью интернета люди получают информацию, связываются друг с другом, создают свои собственные медиа, собственные социальные сети, в которых рождаются вызовы государству. Единственный способ сосуществования со свободой Интернета для государств - открыть каналы политического участия, признать, что то, что мы считаем демократией сейчас, многие люди больше таковой не признают. Надо искать новые формы демократии. Не отменять существующие, а дополнять их электронной демократией, демократией участия на местном уровне, прозрачностью финансов, контролем над деятельностью банков. Приходит конец представлению о демократии, которая заключается в том, что каждые четыре года вы голосуете на выборах, результат которых определяется СМИ, контролем властей и крупных бизнес-корпораций. Это как в конце XIX века, когда была демократия, но женщины и меньшинства не голосовали. Сейчас мы продвинулись вперед, но у нас нет демократии, адекватной веку Интернета. Либо демократические институты открываются для широкой публики и становятся более прозрачными, либо общество ждет серьезные конфликты и даже насилие.

Зарождаются новые формы участия. В чём соль общества сейчас? Деньги, банки, финансы! Поэтому движение Оссуру сейчас занимается несколькими вещами: создают кооперативы по собственному производству продуктов, организуют бартерные сети, альтернативную валюту. Возникает социальная валюта, которая используется внутри особого сообщества людей. Развиваются банки времени: вы тратите три часа для моей пользы, я трачу три часа для вашей пользы. Идея в том, чтобы избавиться от денег. Пока её разделяет меньшинство, но количество сторонников быстро растёт. В Америке развиваются банки местных сообществ. Люди стали требовать от местных властей забрать деньги городов из крупнейших американских банков,

например, Chase Manhattan. В Баффало местное общественное движение смогло добиться этого, и теперь в городе достигнуто соглашение, что все деньги города будут изъять из Chase Manhattan и вложены в местный банк, управляемый специальным кооперативом. Демонстранты переходят от протестов к самым разным конкретным действиям, которые меняют общество снизу: не в смысле идеологии, а в смысле другого образа жизни.

Таким образом, проектная среда новой модели жизнеустройства - это именно та среда, которая сегодня необходима как воздух, это тот мега-проект, который нужен каждому конкретному человеку, так как формируется он не на макроуровне, а одновременно на каждом местном уровне с соответствующим структурным, организационным, научно-технологическим, институциональным и иным наполнением.

Иными словами, учет интересов каждого конкретного человека на каждом местном уровне и их согласование в реальном времени - это единственно возможная движущая сила, которая создаст мотивацию для повышения производительности труда и ускоренного инновационного развития высокотехнологичных социально-ориентированных форм производства. Ведь двигателем развития является только сам человек, его мотивированность на это развитие, согласование с ним интересов в реальном времени. Здесь и сейчас. На столкновении интересов и их согласовании происходит развитие.

Поэтому сегодня архиважной задачей является необходимость в кратчайшие сроки разработать и синхронно реализовать на каждом местном уровне «Комплексную целевую программу формирования новой модели жизнеустройства». Для ее разработки, как нами уже не раз предлагалось, целесообразно создать в рамках Российской академии наук, Российской академии естественных наук и других научных сообществ заинтересованных стран межакадемический и межинститутский и международный междисциплинарный коллектив ученых и практиков, объединенный сетевым взаимодействием в рамках Интернета.

Особенность «Дорожной карты формирования новой модели жизнеустройства», в соответствии с основными положениями новой методологии познания, будет заключаться в том, что:

- она будет единая на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективу, так как объединена она будет объединена единым целеполаганием - человеку стать совершенным,
- измеряться и сопоставляться все процессы и явления будут при помощи единого показателя - время
- оцениваться при помощи единого критерия эффективности - непрерывное, эволюционное сокращение времени между необходимостью прийти к реа-

лизации единой цели развития и той реальностью, где находится в каждый момент времени общество в любом разрезе и каждый конкретный человек по отношению к заданной цели.

- Механизм согласования интересов государства, общества, бизнеса с интересами конкретного человека в такой модели отношений станет основой для реального формирования инновационной системы. Другими словами, формирование новой модели жизнеустройства - это самый главный инновационный проект, создав и реализовав который, автоматически будут устранены все препятствия на пути реального экономического роста, реального технологического прорыва, реального становления национальной инновационной системы и реального перехода на устойчивый бескризисный путь развития.

Если время между возникновением потребности конкретного человека и ее удовлетворением будет иметь тенденцию к непрерывному эволюционному сокращению, то человеческая система по отношению к цели станет развиваться устойчиво и эффективно. Использование этого критерия позволит управлять временем. Управлять временем - это значит управлять развитием таким образом, чтобы обеспечить эволюционное, без возвратов вспять непрерывное сокращение и всемерное приближение к критериальному значению, равному нулю. Только в этом случае, человеческая система по отношению к цели начнет развиваться устойчиво и эффективно в интересах каждого конкретного человека, а сам человек все более и более ускоренными темпами будет приближаться к своему собственному совершенству. Главное перейти от развития методом «проб и ошибок», к развитию, основанному на знаниях, раскрывающих объективные причины возникновения и распространения по планете глобального системного кризиса, о реальной возможности выйти на путь бескризисного развития, о цели этого развития и механизме ее достижения.

Библиографический список

1. Коммерсантъ. - 06.05.2013. - № 76/П (5107).
2. Асташенков А. Последний раз жесткая экономия привела к фашизму // Русская планета. - 15 июля 2013.
3. Из выпуска от 21-04-2013 рассылки «Комсомольская Правда» // <http://subscribe.ru/archive/media.today.kpcover/201304/21080044.html>
4. Прогнозирование будущего: новая парадигма / под ред. Г.Г. Фетисова, В.М. Бондаренко. М.: Экономика, 2008. - 283 с.
5. Прогнозирование будущего сквозь призму новой методологии познания или прогнозировать будущее можно только из будущего! Глава 6 в книге «Прогнозирование будущего: новая парадигма» / под ред. Г.Г. Фетисова, В.М. Бондаренко. М.: Экономика, 2008. - С. 220-270.
6. Бондаренко В.М. Бескризисное развитие - это миф или закономерная реальность. Размышления вслух: антология. М.: ИД «Наука», 2012.
7. Бондаренко В.М. Новый методологический подход к формированию стратегии развития России (Научный доклад). М.: Институт экономики РАН, 2008. - 81 с.
8. Бондаренко В.М. Главное условие успешной модернизации России (Научный доклад). М.: Институт экономики РАН, 2012. - 54 с.
9. Бондаренко В.М. Модернизация России: две парадигмы развития // Научно-практический журнал «МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)». - 2011. - № 1. - С. 4-12.
10. Бондаренко В.М. Переход к бескризисному развитию - миф или реальность? // Журнал Национальной Академии наук Украины «Економіка і прогнозування». - 2012. - № 3.
11. Бетсис П. Сетевая экономика становится нормой // Территория бизнеса. - Ноябрь 2010. - № 11 (48). - С. 44-46.
12. Роботы превратят США в нового промышленного лидера планеты. Информационное агентство «Финмаркет», 27.07.2012.
13. <http://www.globosfera.info/2013/03/28/3d-tehnologii-sdelayut-mir-schastlivym>
14. Эльяс Касми. 4D-принтер сможет печатать самосборные дома и мебель, 04.03.2013 // <http://www.3dnews.ru/news/642262/>
15. <http://www.svobodanews.ru>

Бондаренко В. М. - кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник ИЭ РАН, директор Международного фонда Н. Д. Кондратьева

Bondarenko V. M. - Candidate of Economic Sciences, Leading Researcher, IE, RAS; Director, N. D. Kondratyev International Fund

e-mail: bondarenko@inecon.ru

МОДЕРНИЗАЦИЯ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПАНИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ (на примере АО «ЭНЕРГО»)

THE MODERNIZATION OF THE FINANCE SOURCES FOR THE ELECTRICITY INDUSTRY COMPANIES ON THE EXAMPLE OF «ENERGO»

В. В. Назарова, кандидат экономических наук

Я. Ю. Ивлева

Статья посвящена выбору инструментов финансирования сетевых компаний. На основании проведенного анализа рассматривается применимость различных источников финансирования для этой группы компаний. В итоге формируется алгоритм, с помощью которого осуществляется выбор источников финансирования, и выносятся рекомендации по оптимизации структуры капитала данных организаций.

Article is devoted to realize the choice of the optimal capital structure and financing instruments for Russian electricity distribution companies. The result of the study is the algorithm for determination of the optimal debt level and the selection of appropriate sources of finance for the local grid companies, as well as the following recommendations.

Ключевые слова: оптимальная структура капитала, источники финансирования, финансовый рычаг, территориальные сетевые компании, финансирование энергопроектов.

Key words: the optimal capital structure, funding sources, financial leverage, local grid companies, electricity distribution companies, the financing of energy projects.

В настоящий момент перед всеми предприятиями энергетического комплекса России стоит вопрос финансирования сложного капиталоемкого технологического процесса. Данная проблема вызвана рядом факторов:

- моральный и технический износ оборудования. Существующее генерирующее оборудование требует больших капитальных вложений по части текущего обслуживания, реконструкции и модернизации, необходимо создание новых электроустановок, которые будут отвечать современным техническим требованиям и строиться с использованием новых наукоемких технологий;
- недостаточность собственных инвестиционных средств. По большей части компании энергетического комплекса не могут самостоятельно генерировать средства достаточные для финансирования капиталоемких инвестиционных проектов. Это вызвано существующей системой тарифообразования на розничном и оптовом рынке электроэнергии. Установка тарифов координируется региональными регулирующими органами, которые рассматривают все инвестиционные проекты;
- сложность структуры рынка, большое количество регулирующих органов и большие сроки окупаемости проектов снижают привлекательность для инвесторов;
- правильный выбор способа финансирования компании энергетического комплекса поможет

увеличить коммерческую эффективность ее хозяйственной деятельности, увеличить ее рыночную стоимость, снизить операционные затраты, повысить качество обслуживания потребителей и увеличить инвестиционную привлекательность компании.

В структуру рынка электроэнергии России включены 72 Территориальные распределительные сетевые компании (АО «Энерго»). На них возложена самая сложная, технологичная, капиталоемкая функция – осуществление транспорта электроэнергии. Сетевые компании являются связующим звеном между производителями электроэнергии и конечными потребителями. Они отвечают за развитие и реконструкцию сетей, за обслуживание оборудования, за продажу мощности заказчикам и осуществление технологического присоединения. Высокие затраты, которые несет АО «Энерго», обусловлены большой территориальной разбросанностью объектов производства энергии и конечных потребителей. Российская система поставки энергии организована таким образом, что при передаче энергии от генерирующего объекта абоненту требуется преодоление больших расстояний, вследствие чего возникают большие потери электроэнергии, а также высока стоимость организации самой инфраструктуры поставок электроэнергии.

Так как функция всех сетевых компаний на российском рынке электроэнергетики одина, поэтому и

особенности, и специфика компаний с точки зрения финансовых показателей и структуры капитала будут сходны для всех АО «Энерго». Разница в показателях может быть обусловлена только различиями в управлении предприятия и протяженность подведомственных сетей.

В ходе проведенного исследования были сформулированы основные отличительные черты территориальных сетевых распределительных компаний, с учетом которых требуется подбирать источники финансирования их текущей деятельности и новых инвестиционных проектов.

В общих чертах Территориальные распределительные сетевые компании характеризуются следующим образом:

1. Сетевые компании имеют большое количество структурных подразделений, поэтому сталкиваются со сложностью организации их эффективного взаимодействия. Об этом свидетельствуют сроки осуществления технологического присоединения объектов и косвенно задолженность перед заказчиками.
2. Основной доход сетевых компаний – выручка от реализации транспорта электроэнергии, продажи мощности и осуществления технологического присоединения объектов. Об этом свидетельствуют основные статьи доходов компании.
3. Зависимость доходов компании от системы тарифообразования и регулирующих органов. Комитет по тарифам осуществил смену системы тарифообразования с калькуляции тарифов по расходам на RAB-регулирование (по доходности инвестиционного дохода) с одновременным управлением эффективностью операционных расходов. Эту особенность также можно отследить по показателю выручки.
4. Компании этого типа характеризуются высокими и волатильными операционными расходами: некоторые компании фиксируют этот показатель на уровне 80–90% от выручки, а отдаленные от центра регионы могут наблюдать и превышение расходов над выручкой организации. Прослеживается по показателю операционных расходов.
5. Наблюдается стабильный рост активов баланса, так как сетевые компании наращивают «парк» оборудования, осуществляют новые подключения. Об этом свидетельствует валюта баланса.
6. Особенности деятельности компании формируют структуру активов с преобладанием в ней внеоборотных активов (90%), а именно основ-

ных средств и незавершенного строительства. Активы компании состоят из трансформаторных подстанций, кабельных линий, воздушных линий, различного энергооборудования. Это прослеживается по структуре активов компаний.

7. Расчеты с заказчиками организованы таким образом, что в структуре активов компании наблюдается преобладание краткосрочной дебиторской задолженности в оборотных активах, о чем свидетельствует структура оборотных активов баланса.
8. Структура капитала сетевых организаций характеризуется как несбалансированная: 58% – собственные средства, 21% – краткосрочные обязательства, 21% – долгосрочные обязательства. Такая структура капитала характерна для компаний, которые имеют положительный финансовый результат, ряд отдаленных АО «Энерго» испытывают острую нехватку собственных средств, так как они составляют только 40% структуры капитала, что приводит к отрицательному финансовому результату. Выводы делаются в результате сопоставления структуры пассивов и финансовых результатов компаний.
9. Группы активов и пассивов несбалансированы по ликвидности. Компании этой группы не могут в короткие сроки расплатиться по всем текущим обязательствам, что связано с преобладанием труднореализуемых активов в структуре баланса. Выводы получены сопоставлением групп активов и пассивов: А1, А2, А3, А4, П1, П2, П3, П4.
10. У ТСО высоки риски неплатежеспособности, о чем свидетельствуют низкие значения коэффициентов ликвидности: текущей, абсолютной и срочной ликвидности.
11. Организации обладают отрицательным чистым оборотным капиталом (NWC), что связано с концентрацией средств во внеоборотных активах.
12. АО «Энерго» характеризуются недостаточностью собственных средств в структуре капитала, о чем свидетельствует отрицательный коэффициент обеспеченности собственными источниками.
13. Система взаимодействия с поставщиками и покупателями отработана, о чем свидетельствуют положительные коэффициенты деловой активности: коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностью.
14. Несбалансированность баланса сказывается на показателях рентабельности, особенно рентабельности собственного капитала,

даже у представителей наиболее успешных АО «Энерго» этот коэффициент находится на уровне 3%.

Рассмотрим некоторые преимущества и недостатки применения различных инструментов финансирования.

- Прямые инвестиции

Сложная структура энергетической отрасли России снижает приток прямых инвестиций в отрасль. Система регулирования и контроль отрасли государством делает неопределенной роль стратегических партнеров в управлении объектами. Срок окупаемости проектов в энергетической сфере превышает 10 лет, кроме того они требуют внушительных вложений.

- Выпуск дополнительных акций

Один из распространенных способов внешнего финансирования компании, но контроль со стороны Единой энергосистемы, Российского фонда имущества и контроль государственных органов осложняют процедуру дополнительной эмиссии акций.

- Кредитные средства

Схемы кредитования активно используются компаниями энергокомплекса. Господдержка сказывается на низких ставках по займам относительно среднерыночных ставок. По краткосрочным займам средняя ставка для АО «Энерго» составляет 8,5%, по долгосрочным чуть ниже – 8,25%. В период кризиса ставки возрастают на порядка 2%. В обязательствах энергокомпаний можно найти широкий спектр банковских продуктов – синдицированные кредиты, возобновляемые кредитные линии, краткосрочные и долгосрочные кредиты, овердрафты.

К особенностям кредитования сетевых компаний можно отнести преобладание товарных кредитов (взаимоотношений с поставщиками) в краткосрочных обязательствах, на долю краткосрочных банковских кредитов приходится лишь порядка 2% займов. Долгосрочное кредитование сетевых компаний по характеристикам можно скорее отнести к среднесрочному кредитованию, так как срок займов не превышает 60 мес. Это не эффективный инструмент кредитования, если учитывать что срок полезного использования основного оборудования (ТП, КТП, кабельные линии, СИП, воздушные линии и т.д.) АО «Энерго» превышает 25–30 лет.

Недостатком использования данного инструмента финансирования является то, что в сложившейся рыночной ситуации срок окупаемости энергопроектов в среднем колеблется от 7 до 30 лет в зависимости от мощности, возможностей рынка продаж электроэнергии, а срок долгосрочного финансирования в

России составляет в среднем 10 лет с достаточно высокими процентными ставками.

С другой стороны, важным преимуществом долгового финансирования компании является то, что выплачиваемые проценты по долгу относятся к расходам, вычитаемым из налоговой базы, а дивиденды и нераспределенная прибыль – нет. Доход по облигациям выводится из-под налогообложения на корпоративном уровне. Компания может успешно использовать эффект налоговой защиты, но при этом принимать во внимание недостатки корпоративного заимствования, издержки организации займа и стабильность фирмы.

Другим преимуществом долгового финансирования компании является решение агентской проблемы в крупной компании. Так как долг дисциплинирует менеджера, не позволяя ему совершать рискованные и нерентабельные проекты, а так же способствует повышению эффективности хозяйственной деятельности организации.

- Бюджетное финансирование

Недостатком бюджетного финансирования является неэффективность инвестируемых средств и их нецелевое использование.

- Лизинг

Данная схема финансирования представляется наиболее привлекательной для АО «Энерго». Лизинг позволяет предприятиям энергетического комплекса проводить реконструкцию и получать новое высокотехнологичное оборудование, не отвлекая собственных ресурсов и оптимизируя налогообложение предприятия. При использовании подобного инструмента отсутствует рост кредиторской задолженности, и улучшаются финансовые показатели компании, появляется возможность для привлечения новых займов. Ускоренная амортизация лизингового оборудования позволяет снизить налог на имущество, а так как арендные платежи относятся на себестоимость, снижается налогооблагаемая прибыль. В табл. 1 представлены основные недостатки и преимущества применения различных схем финансирования для компании АО «Энерго».

Так как задачей сетевых компаний является снижение уровня долга в структуре капитала, то основные схемы финансирования, которые должны быть задействованы при реализации проектов АО «Энерго» это: дополнительная эмиссия акций общества, самофинансирование небольших проектов, прямые инвестиции (для их привлечения необходимо снижение влияния госорганов на сетевые компании), бюджетное финансирование и лизинговые схемы финансирования, как наиболее перспективные. Оптималь-

Таблица 1

Сравнительный анализ источников финансирования для компании АО «Энерго»

Источник финансирования	Недостатки применения источника финансирования	Преимущества использования источника финансирования
Собственные средства (нераспределенная прибыль, изъятие средств из оборота)	Капиталоемкое производство, нехватка средств для самофинансирования энергопроектов. Низкие показатели прибыли.	Оптимизация финансового рычага компании
Прямые инвестиции	Конфликт интересов между государством и потенциальными инвесторами. Не ясна позиция государства в отношении доли участия инвесторов в управлении компанией.	Увеличение доли собственных средств в структуре капитала компании. Финансирование новых проектов без использования заемного финансирования.
Дополнительная эмиссия акций	Конфликт интересов мажоритарных и миноритарных акционеров.	Снижение финансового рычага.
Лизинг	Развивающийся рынок лизинга в России, возможные сложности в процессе организации сделки и выбора лизингодателя.	Финансирование инвестиционных проектов без отвлечения средств из оборота, налоговые льготы, текущее обслуживание оборудования, пуск-наладка оборудования, страхование имущества, не увеличивается финансовый рычаг.
Овердрафт	Дополнительное привлечение увеличит финансовый рычаг, а необходима, наоборот, оптимизация.	Доступные условия предоставления овердрафта банками-партнерами. Значительно ниже среднерыночных.
Вексель	Сложность организации и короткий срок. Увеличит финансовый рычаг – отклонение от оптимума.	Доступные условия, невысокие ставки.
Банковский кредит	Увеличит финансовый рычаг – отклонение от оптимума.	Доступность от банков-партнеров. Средняя процентная ставка для типичной энергетической компании составляет 8,5%.
Товарный кредит	Увеличит финансовый рычаг – отклонение от оптимума.	Доступность («условно бесплатные»), налаженные взаимоотношения с поставщиками и подрядчиками по поставке не крупного энергооборудования и осуществлению проектных и монтажных работ.
Среднесрочные займы:		
Банковский залоговый кредит	В текущем положении увеличит финансовый рычаг – отклонение от оптимума.	Активно используется компанией. Доступность. Средняя процентная ставка – 8,25%. Средний срок – 43 мес.
Факторинг	Нет высокого показателя дебиторской задолженности. Технологическое присоединение осуществляется после оплаты его заказчиком, продажа мощности также. Увеличит финансовый рычаг – отклонение от оптимума.	–
Долгосрочные займы:		
Выпуск облигаций	Увеличит финансовый рычаг – отклонение от оптимума.	Используется компанией. Доступность организации. Средняя ставка 8%.
Гибридные долговые инструменты	Возможная частичная потеря контроля над компанией. Сложная организация обращения. Недостаточная проработка нормативной базы. Увеличит финансовый рычаг – отклонение от оптимума.	Снижение валютных и процентных рисков. Снижение стоимости финансирования. Диверсификация активов.
Долгосрочный банковский кредит	Увеличит финансовый рычаг – отклонение от оптимума.	Перспективный инструмент для сетевой компании. Требуемый срок – 20–30 лет (сходный с полезным использованием или сроками окупаемости). Доступность, низкие процентные ставки у банков-партнеров, возможность организации тендеров на предоставление подобных кредитов.

ный уровень долга в структуре капитала компаний энергетической отрасли будет колебаться от 10% до 40%, в зависимости от показателей эффективности их деятельности, чем менее волатильна операционная прибыль компании, тем больший финансовый рычаг она может себе позволить.

Для осуществления выбора источников финансирования территориальных распределительных сетевых компаний необходимо провести анализ по следующему алгоритму (см. рис. 1).

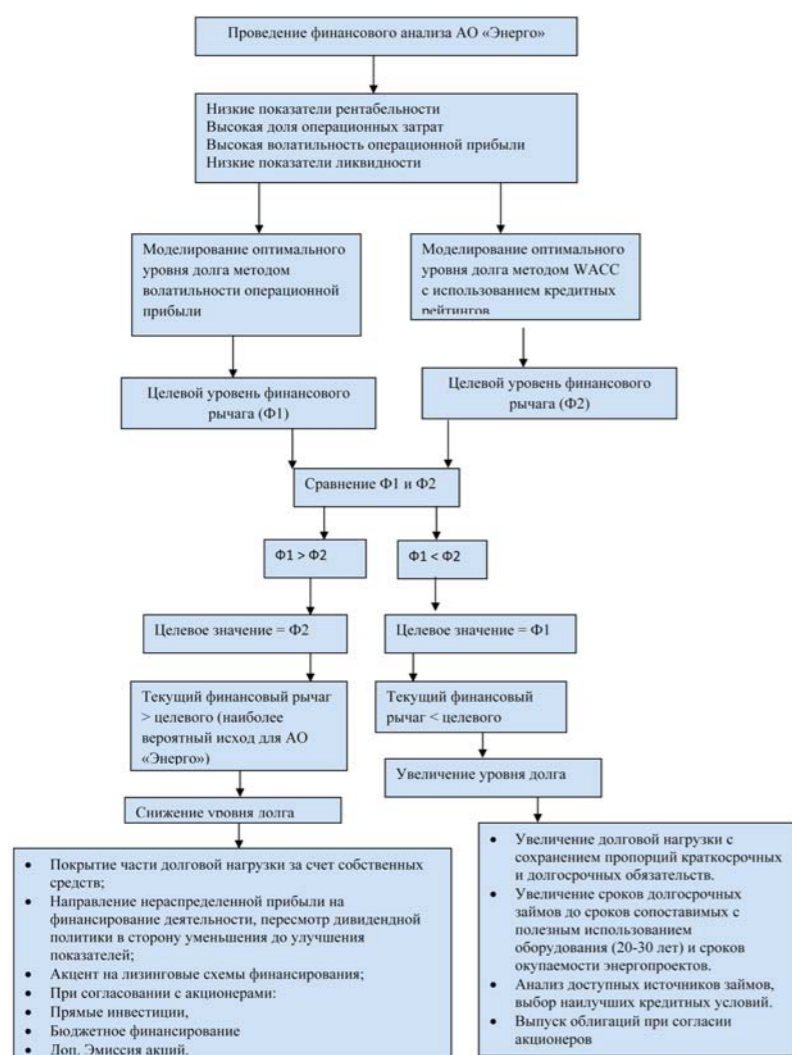


Рис. 1. Алгоритм выбора источников финансирования сетевой компании

В результате проведенного анализа АО «Энерго» можно дать следующие рекомендации:

1. Снижение уровня долговой нагрузки в структуре капитала сетевых компаний. В зависимости от значения волатильности операционной прибыли необходимо снизить долю заемных средств до 10–40%, чем выше волатильность финансовых

результатов, тем меньше финансовый рычаг может позволить компания.

2. Рассмотрение лизинговых источников финансирования как преимущественных при реализации новых энергопроектов. Особенное внимание при выборе лизингодателя уделить компаниям-производителям энергооборудования (трансформаторных подстанций, кабельных линий, воздушных линий).

3. Привлечение средств посредством дополнительной эмиссии акций, прямых инвестиций, бюджетного финансирования при согласовании таких источников с акционерами. Сложности, с которыми может столкнуться сетевая компания при привлечении средств таким образом подробно были описаны ранее. Основной из них является государственное влияние на компании данной отрасли, невозможность участия в управлении сетевой компании внешних инвесторов.

4. Увеличение длительности долгосрочных займов до сопоставимости с полезным использованием оборудования (15–30 лет), что позволит снизить текущие обязательства и высвободить средства для финансирования основной деятельности.

Применение этих рекомендаций для сетевых компаний позволит:

1. Повысить эффективность операционных расходов, снизить их долю в структуре выручки, тем самым увеличить операционную прибыль компании. Таким образом, уменьшится показатель волатильности прибыли компании и стабилизируются финансовые результаты.

2. Снижение текущих расходов компании посредством увеличения сроков заемных источников позволит погасить задолженность перед заказчиками, осуществить технологическое присоединение объектов, выполнивших технические условия сетевой компании.

3. Повышение инвестиционной привлекательности компании позволит осуществлять реконструкцию сетей и модернизацию энергетической инфраструктуры.

4. Приведение структуры капитала к оптимальной позволит компании стабилизировать показатели ликвидности и снизить риски неплатежеспособности, что так же повысит привлекательность компании для инвесторов.

Применение выданных рекомендаций на практике позволит компании повысить эффективность операционных расходов, снизить их долю в структуре выручки, тем самым увеличить операционную прибыль компании; погасить задолженность перед заказчиками, осуществить технологическое присоединение объектов, выполнивших технические условия сетевой компании; повысить инвестиционную привлекательность компании; проинвестировать реконструкцию сетей и модернизацию энергетической инфраструктуры.

Более точные рекомендации по уровню оптимального финансового рычага для конкретной сетевой компании можно дать, реализовав предложенный в работе алгоритм.

Результаты проведенного исследования имеют практическую значимость для формирования структуры капитала сетевых компаний.

Список использованной литературы

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: пер. с англ. Н. Барышниковой. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. – 1008 с.
2. Особенности ценообразования на рынке электроэнергии и мощности Российской Федерации. М.: Министерство Энергетики Российской Федерации, 2011.
3. Теплова Т.В. Моделирование стоимости корпоративного заимствования на российском рынке // Управление Корпоративными Финансами. – 2011. – № 05 (47). – С. 198–220.
4. Ross S. The determinants of financial structure: the incentive signaling approach // Bell Journal of Economics. – 1977. – № 8. – P. 23–40.
5. Welch I. Capital Structure and Stock Returns // Journal of Political Economy. – 2004. – № 112. – P 106–131.
6. Официальный сайт ЛЭНЭНЕРГО [электронный ресурс] <http://www.lenenergo.ru/>

Назарова В. В. – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансовых рынков и финансового менеджмента НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург

Nazarova V. V. – Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor, Department of Financial Markets and Financial Management, National Research University – Higher School of Economics, St. Petersburg

Ивлева Я. Ю. – выпускница Магистерской Программы «Финансовый Менеджмент» НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург

Ivleva Y. Y. – Postgraduate National Research University – Higher School of Economics, St. Petersburg

e-mail: nvarvara@list.ru; yasik_89@mail.ru



СОВРЕМЕННЫЙ МИРОВОЙ РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ

TODAY THE GLOBAL LABOR MARKET

Д. Г. Щипанова,
доктор экономических наук, профессор

Международное перемещение трудовых ресурсов, в том числе временное, оказывает воздействие на социально-экономическое развитие стран-доноров и стран-реципиентов трудовых ресурсов. В этой связи представляется актуальной и закономерной проблематика эволюции мирового рынка труда, необходимость изучения вопросов мобильности рабочей силы, проблем международной трудовой миграции и ее влияния на национальные рынки квалифицированного труда в условиях глобализации. Распределение и использование трудовых ресурсов приобретает трансграничный характер, поэтому представляет интерес исследование международного рынка рабочей силы.

The international movement of labor, including temporary impacts on the socio-economic development of the donor and recipient countries the labor force. In this regard, it is relevant and legitimate problems of the evolution of the global labor market, the need to examine the issues of labor mobility, the problems of international labor migration and its impact on the national markets of skilled labor in the context of globalization. Distribution and use of human resources becomes cross-border nature, and so an international study of the labor market.

Ключевые слова: глобализация, мировой рынок труда, трудовая миграция, рабочая сила.

Key words: globalization, the global labor market, labor migration, labor force.

Процесс глобализации, отражающий уровень развития современной цивилизации, на сегодняшний день приобретает объективный и, вместе с тем, противоречивый характер. Тенденция глобализации представляет собой интенсивный процесс интеграции на качественно новом уровне, когда вся система мирохозяйственных связей приобретает всеобъемлющий и неоднозначный характер. Глобализация не однолинейный, а разнонаправленный процесс постепенной конвергенции национальных экономических систем, идущий неравномерно, с разной скоростью включения в этот процесс стран, сфер и отраслей национальных экономик.

Мировой рынок труда как неотъемлемая часть мировой экономической системы образуется и существует за счет трудовой миграции. В зависимости от периода времени нахождения за границей различают постоянную миграцию, когда трудовые ресурсы выезжают в другую страну для получения трудоустройства без последующего возвращения на родину, и временную – для получения за границей работы на конкретный срок. В практической экономической жизни один вид миграции может легко превращаться в другой под воздействием факторов долгосрочного характера [1; 92–98].

Перемещение трудовых ресурсов стран-доноров (из которых трудовые ресурсы уезжают за границу для трудоустройства) в страны-реципиенты (которые принимают трудовые ресурсы, прибывающие для трудоустройства) вызвано в большинстве случаев экономическими причинами, такими как

максимизация собственной прибыли каждого наемного работника. Для многих мигрантов главным фактором их выезда на работу за границу является более высокая оплата труда, чем на родине. По данным программы развития ООП (ПРООН), разрыв между уровнем жизни в развитых и развивающихся странах в последние 50 лет увеличился: «Валовой внутренний продукт на душу населения в странах с высоким уровнем дохода в 66 раз превышает его в странах с низким уровнем дохода. Трудовые мигранты, получающие работу в странах с высоким уровнем дохода, имеют возможность зарабатывать в 20–30 раз больше, чем у себя на родине» [2; 147]. Другими причинами международного перемещения трудовых ресурсов могут являться военные действия и несогласия с идеологическими принципами жизни в странах-импортерах трудовых ресурсов.

Мировой рынок труда представляет собой комплексное явление, связанное с ростом мобильности и возможности беспрепятственно выбирать рабочее место не только в рамках региона, страны, но и за ее пределами; изменением характера труда; эффективным распределением трудовых ресурсов в мировом масштабе; новыми требованиями к уровню подготовки рабочей силы [3]. Мировой рынок труда как сфера обмена важнейшего фактора производства – труда зависит от институциональной гибкости национальных рынков, способствующей или препятствующей мобильности рабочей силы [4; 113–119].

По мнению отдельных авторов, для стран-доноров международная миграция имеет ряд положительных моментов.

1. Возможность трудоустройства мигрантов с низким уровнем образования, создание бизнеса в стране-реципиенте не в реальном секторе экономики, а в сфере услуг, в первую очередь в сервисе и торговле, в частности, в уборке улиц и помещений, транспортных перевозках, ресторанном гостиничном деле, торговле продуктами питания и одеждой, в системе прачечных, парикмахерских услуг, швейной, кожевенной, пищевой промышленности, в строительстве, что может не требовать специальной подготовки, зачастую необходимой для работы в реальном секторе экономики [5; 161].
2. Возможность для иммигрантов участвовать в так называемой «этнической экономике» принимающей стороны, следовательно, получать конкурентные преимущества, а значит, максимизировать свои доходы при оказании услуг заказчиком за счет обслуживания платежеспособных представителей своего этноса.
3. Инвестирование мигрантами денежных средств в народное хозяйство страны происхождения, что обеспечивает создание рабочих мест, рост ВВП и рост доходов занимающих эти места лиц.
4. Иммигранты с низким уровнем образования (которых обычно бывает большинство в общем потоке временно переезжающих из менее экономически развитых стран в более экономически развитые), по существу, перестают являться для страны-донора перспективным фактором и носителем интеллекта, который, согласно неравновесной экономической теории, является источником прибавочной стоимости, поскольку таким иммигрантам в стране-реципиенте предлагаются тяжелые, опасные, низкооплачиваемые работы, от которых отказываются местные жители: «В Бельгии иммигранты составляют 50% всех горняков, в Швейцарии – 40% строительных рабочих, в США – 70% занятых в аграрном секторе» [1; 92–98]. Очевидно, что на таких работах развитие получают физические, а не интеллектуальные или творческие потенциалы наемного работника.
5. Эмиграция снижает уровень безработицы в странах-донорах, освобождая неэффективные правительства от почетной обязанности максимизации уровня трудоустройства своих граждан. Это ведет к усугублению проблемы, связанной с отсутствием государственного регулирования, только укореняя неэффективные правительства в заблуждении о его ненужности. В результате страны регулярно лишаются значительного количества трудовых ресурсов в пользу третьих стран.

6. В странах-донорах выезд за границу трудовых ресурсов снижает конкуренцию на собственном внутреннем рынке, что ведет к снижению уровня производительности труда и валового внутреннего продукта.

Несмотря на приведенные выше положительные моменты, очевидно, что все «плюсы» для стран-доноров международного перемещения рабочей силы являются чисто бухгалтерскими, то есть факторами получения дохода ограниченным кругом лиц в краткосрочной перспективе в ущерб долгосрочному развитию трудовых ресурсов страны. Данные «плюсы» ослабевают, вплоть до нивелирования, в силу присутствия ренты воспроизводства трудовых ресурсов в мире и неравновесности при распределении заработной прибыли, то есть «львиная доля ренты уходит из производственного использования в частные карманы» [6; 272], что лишает наемного работника (объекта международного перемещения трудовых ресурсов) значительной части созданной им прибавочной стоимости, присваиваемой предпринимателями страны-реципиента.

Для стран-реципиентов отдельными авторами отмечаются следующие «минусы» международного перемещения трудовых ресурсов, которые также вызваны рентностью и неравновесной сущностью международного рынка труда.

1. Иммигранты нанимаются на работы в трудоемкие и низкоинтеллектуальные отрасли, на рабочие места, не пользующиеся спросом у коренных жителей, так как оплата таких работ не обеспечивает воспроизводства занятых в этих отраслях трудовых ресурсов. На первый взгляд, такой «плюс» положительно влияет на экономику страны-реципиента, особенно в краткосрочной перспективе. Однако наличие иммигрантов на рынке трудовых ресурсов понижает ставку оплаты труда до уровня, который может быть еще ниже воспроизводственного, тем самым избавляя предпринимателей от необходимости делиться частью заработанного дохода с наемными работниками с целью удержания его в компании – наемные работники и так вынужденно согласны работать за весьма низкую оплату труда. В итоге порождается такое явление, как «обедняющий рост» трудовых ресурсов, как импортируемых, так и отечественных. Как видно, обедняющий рост пагубен для трудовых ресурсов и страны-донора, и страны-реципиента. Из этого следует, что данное «преимущество» международного перемещения трудовых ресурсов скорее является недостатком, поскольку на руку только предпринимателям страны-реципиента и не обеспечивает развития трудовых ресурсов.
2. Иностранцы работники и их семьи формируют дополнительный спрос на товары и услуги,

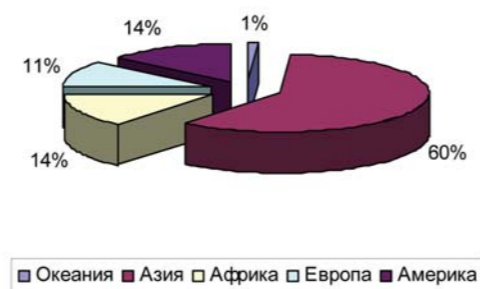
способствуя росту производства в принимающих странах. Создавая кассовые остатки, иммигранты увеличивают фонд накопления. Ни для кого не секрет, что временные иммигранты, соглашающиеся на низкий, демпинговый уровень оплаты труда, большую часть своих сбережений отправляют на родину, оставляя себе только небольшие суммы для текущего потребления, что в ни в коей мере не способствует повышению их платежеспособного спроса в стране-реципиенте и накоплению денежных средств в их распоряжении [5; 161]. Таким образом, данный заявленный «плюс» отнюдь не является плюсом для страны-реципиента, поскольку временные трудовые мигранты тратят заработанные ими деньги самостоятельно только на текущее потребление, а фонд накопления и развития отсылают на родину.

- Иммиграция улучшает демографическое положение стран-реципиентов. Данный «плюс» опровергается с помощью теоретических подходов неравновесной экономической теории, поскольку источником прибыли является не труд, а интеллект: при этом труд выступает как средство реализации интеллекта. Следовательно, улучшение демографической ситуации в стране возможно только за счет привлечения «интеллектоносных» трудовых ресурсов.
- Временные мигранты, выполнив свои задачи, уедут на родину, не повлияв в долгосрочной перспективе никаким образом на обстановку в стране.
- Страны-экспортеры трудовых ресурсов при регулировании экспорта преследуют следующие цели: за счет эмиграции трудовых ресурсов способствовать сокращению безработицы; увеличивать поступление валютных средств за счет денежных переводов эмигрантов из-за границы; стимулировать возвращение мигрантов на родину после приобретения ими за рубежом образования и профессий; защищать экономические и социальные права трудящихся эмигрантов в странах их пребывания. Правительства стран-доноров поощряют выезд категорий трудящихся, на профессии которых нет соответствующего спроса. Очевидно, данные цели ориентированы исключительно на достижение интересов стран-доноров трудовых ресурсов, и они реализуются на практике.

Таким образом, можно сделать вывод, что полноценный мировой рынок труда может возникнуть только в условиях высокоэффективной мировой экономики, функционирующей на основе высокой производительности труда, интернационализации хозяйственных связей, совершенных рыночных отношений, многообразия форм собственности,

разумного сочетания национальных и общечеловеческих интересов отдельных стран.

Проведем оценку современного состояния мирового рынка рабочей силы. В 1950 г. численность населения Земли, по оценкам ООН, составляла 2,5 млрд., в 2011 г. она составила 7 млрд. человек. Размещение населения Земли по континентам наглядно представлено на рис. 1. В 2011 г. 60% населения мира проживали в Азии и 14% в Африке. Население Африки увеличивается на 2,3%, что более чем вдвое превосходит темпы роста населения Азии (1% в год). Как следует из приведенных данных, население Америки составляет 14% населения планеты, в Европе сосредоточено – 11%, а в Океании – только 1%.

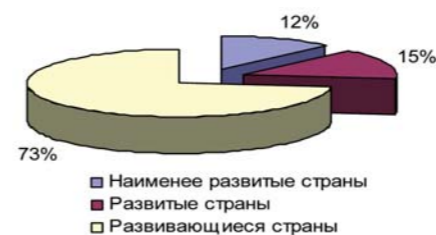


Источник: Основные данные по численности и плотности населения по категориям стран и континентам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cawater-info.net/5wwf/agriculture_food_water/.

Рис. 1. Распределение населения мира по континентам

Первые десять мест по численности населения принадлежат Китаю, Индии, США, Индонезии, Бразилии, Пакистану, Бангладеш, Нигерии, России, Японии. На сегодняшний день в Китае проживает 1,4 млрд. человек (19,9% населения мира), в Индии – 1,2 млрд. человек (17,41%), США – 313 млн. человек (4,51%). В первых двух странах списка – Китай и Индия – в итоге проживает более 1/3 всего населения Земли. Размещение населения по категориям стран представлено на рис. 2. Как следует из приведенных данных, в развитых странах проживает сегодня только 15% населения планеты, в развивающихся – 73%, кроме того, 12% жителей Земли обитают в наименее развитых государствах. Подсистема развивающихся стран включает 4/5 всех стран мира. Эту группу составляют 146 государства Азии, Африки и Латинской Америки.

Трудовые ресурсы – часть населения, обладающая физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для осуществления полезной деятельности в общественном производстве (совокупная рабочая сила, включающая и занятых и безработных).



Источник: Основные данные по численности и плотности населения по категориям стран и континентам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cawater-info.net/5wwf/agriculture_food_water/.

Рис. 2. Распределение населения мира по категориям стран

В табл. 1 представлена численность населения и трудовых ресурсов по регионам планеты. Как следует из данных таблицы, в 2010 г. население Земли составляло 6775,0 тыс. человек, из которого трудовыми ресурсами являлось 3100,0 тыс. человек.

При этом большая часть трудовых ресурсов планеты была сосредоточена в Восточной Азии и Тихоокеанском регионе. Самый высокий уровень безработицы среди представленных регионов наблюдался в государствах Ближнего Востока и Северной Африки. Причем 2/3 мировых ресурсов рабочей силы приходится на страны с самыми низкими показателями ВВП на душу населения.

На каждые 100 человек, находящихся в трудоспособном возрасте, в развитых странах сейчас приходится 49, не находящихся в трудоспособном возрасте, примерно половина которых дети или старики. Напротив, в развивающихся странах коэффициент выше и составляет 53, но 3/4 иждивенцев – дети. К 2050 г. предполагается, что в мире в целом и на каждом континенте, кроме Африки, по отдельности пожилых людей (не моложе 60 лет) будет больше, чем детей (до 15 лет). К 2050 г. средний возраст в развивающихся странах бу-

дет равен 38 годам, а в развитых – 45. Через 15 лет число лиц, выходящих на рынок рабочей силы в развивающихся странах, превысит общее количество лиц трудоспособного возраста, проживающих сейчас в развитых странах.

На европейском рынке труда в последние годы складывается довольно противоречивая ситуация. Эксперты Международной организации труда прогнозируют значительный рост безработицы. Как говорится в докладе генерального директора МОТ Хуана Сомавия, «число безработных в странах еврозоны может достичь около 22 млн. человек в течение последующих 4-х лет по сравнению с нынешними 17,4 млн. человек».

Наиболее стабильными с точки зрения ситуации на рынке труда остаются такие страны, как Австрия, Бельгия, Германия, Люксембург и Мальта. С наибольшей угрозой безработицы, по словам экспертов МОТ, могут столкнуться представители молодого поколения. Если общий уровень безработицы в государствах еврозоны составляет 11%, то для молодежи он достигает 22%. В Италии, Португалии и Словакии этот уровень превышает 30%, в Греции и Испании – 50%. В долгосрочной перспективе, к 2030 г. рынку труда грозит значительный перекос – огромный дефицит высококвалифицированных специалистов и, что парадоксально, – гигантский профицит тех, кто не получил востребованной квалификации [7]. Такой дисбаланс на рынке труда пророчат исследователи McKinsey Global Institute (MGI). По их прогнозам, к 2030 г. рынок труда вырастет с 2,9 до 3,5 млрд. человек. Однако в отличие от количественного роста, качественного скачка не предвидится. Сильно разрастется сегмент некавалифицированного труда, тогда как высококвалифицированных специалистов на рынке хватать не будет. В условиях нехватки квалифицированных специалистов для развивающейся промышленности правительства

Таблица 1

Трудовые ресурсы мира в 2010 г.

Показатель	Весь мир	Восточная Азия и Тихоокеанский регион	Европа и Центральная Азия	Латинская Америка и Карибский бассейн	Ближний Восток и Северная Африка	Южная Азия	Африка к Югу от Сахары
Население, тыс. человек	6775,0	1944,0	404,0	572,5	330,9	1568,0	840,0
Трудовые ресурсы, тыс. человек	3100,0	1081,0	206,0	262,1	108,7	606,6	317,4
Уровень безработицы, %	5,8	4,7	6,9	7,3	9,5	5,2	2,5
ВВП на душу населения, долл.	8740,5	3143,0	6793,0	6936,5	3594,0	1096,0	1096,0

Источник: Миграция и денежные переводы: цифры и факты. Официальный сайт Всемирного банка. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/eca/russian>

стран предпринимают различные меры по оптимизации ситуации. Ярким примером принятия подобных мер является Германия, которая столкнулась с существенной нехваткой высококвалифицированных специалистов, особенно инженеров в области машиностроения и инженеров-электриков. На сегодняшний день десятки тысяч вакансий для вышеуказанных специалистов остаются незанятыми, и, по оценкам ведущих экспертов рынка труда, ситуация не может быть улучшена силами собственных специалистов [8].

Таким образом, тенденцией современного рынка труда во многих странах в последние годы стала нехватка высококвалифицированных кадров. Диспропорция в распределении населения Земли между основными группами стран стала причиной неуклонно увеличивающейся концентрации трудовых ресурсов мира в развивающихся странах.

Библиографический список

1. Бондарева Д.А., Сорочайкин И.А. Мировой рынок труда // Основы экономики, управления и права. – 2012. – № 2. – С. 92–98.
2. Гагаринов В.И. Россия в мировом процессе движения капитала и труда: учеб. пособие. Киров: АСА, 2007. – С.147.
3. Бойков В. Э. Миграционный сбой / В. Э. Бойков. – 2011. – Режим доступа: <http://www.ng.ru/>
4. Рывкина А.Н., Гущина Е.Г. Международная трудовая миграция как фактор влияния на функционирование рынка квалифицированного труда в условиях глобализации // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2012. – Т. 7. – № 13. – С. 113–119.
5. Сорочайкин АН., Сорочайкин И.А. Теоретические основы исследования занятости населения в современной России // Экономика и управление в XXI веке. Т. 10. Управление персоналом: кол. монография / под общ. ред. АН. Сорочайкина. Самара: изд-во «Самарский университет», 2012. – С.161.
6. Нусратуллин В.К. Неравновесная экономика. 2-е изд., доп. М.: Компания Спутник, 2006. – С.272.
7. Березина Е. Рынку грозит перекося // Российская Бизнес-газета: карьера и менеджмент. – 2012. – 26 июня (№ 852).
8. Листов И. Германия в поисках специалистов // Партнер. – 2012. – № 1.
9. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знаниевой экономики) хозяйства // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – 2012. – № 5. – С. 172–176.
10. Дудин М.Н. Влияние нововведений на повышение эффективности процесса управления интеллектуальным капиталом // Креативная экономика. – 2007. – № 9. – С. 47–52.
11. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Лясникова Ю.В. Экономика и социология труда: учебное пособие для бакалавров. М.: КНОРУС, 2012. 256 с.
12. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Проблемы формирования социально-экономического института менеджмента в России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2010. – № 2. – С. 71–75.
13. Основные данные по численности и плотности населения по категориям стран и континентам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cawater-info.net/5wwf/agriculture_food_water/.

Щипанова Д. Г. – доктор экономических наук, профессор, ННОУ ВПО «Московский гуманитарный Университет» (МосГУ), профессор кафедры экономических и финансовых дисциплин

Shchipanova D. G. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Moscow Humanitarian University (MosGu), Professor of economic and financial disciplines

e-mail: sh-darina@yandex.ru

ПРОЦЕСС ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАНОТЕХНОЛОГИЙ

PROCESS OF TECHNOLOGY TRANSFER AS MAIN PROBLEM OF NANOTECHNOLOGY COMMERCIALISATION

А. В. Ловтаков,
аспирант

В статье раскрываются основные проблемы, препятствующие коммерциализации нанотехнологий. Также углубленно описывается процесс передачи технологий и его роль в коммерциализации нанотехнологий.

The article presents main problems of commercialization of nanotechnology. Moreover article highlights the process of technology transfer and its' role in nanotechnology commercialization.

Ключевые слова: нанотехнологии, инновации, процесс передачи технологий, проблемы коммерциализации.

Key words: nanotechnology, innovations, process of technology transfer, problems of commercialization.

Любая инновационная инициатива представляет собой объединение креативности или способности к творчеству со способностью реализации замыслов. Для успешного внедрения новшества или инновации необходимо сочетание следующих факторов:

- Креативность
- Система управления
- Правильно подобранная команда
- Разумные капиталовложения
- «Попадание» в потребности рынка

Для осуществления удачного инновационного научно-технического проекта необходимо создать мощный и целенаправленный аппарат управления и междисциплинарную группу талантливых исследователей, которые при правильно спланированных капиталовложениях могут не только создать новый продукт, но и довести лабораторную разработку до коммерческого рынка и вернуть исходные затраты.

Наиболее прорывные инновации происходят на грани познания, то есть на передовых рубежах науки. Нанонаука выявляет целые области взаимодействия фундаментальных наук и создает возможности интеграции идей из чуждых научных дисциплин. Нанонаука дает возможность исследователям объединить разные научные системы, предлагая им общие методы и объекты исследования.

Естественно, из-за того, что нанотехнологии являются технологиями на пересечении разных наук, любые исследования и создание любых продуктов являются дорогостоящими. Соответственно, у инвесторов изначально возникает вопрос, сможет ли та или иная инновация окупить себя, и через какое время следует надеяться на получение прибыли. Более того, следует правильно оценивать потребность рынка в

конкретном изобретении, так как многое из того, что может предложить нанотехнология на сегодняшний день, являются инновации, нацеленные на будущее, то есть зачастую развитие остальных технологий не успевает за изобретениями.

Инновационный бизнес зачастую строится на взаимоотношении разработчика и крупной фирмы-производителя, успешное сотрудничество с которой может значительно ускорить продвижение товара на рынок. Это сотрудничество создает еще одну проблему, стоящую перед коммерциализацией нанотехнологий, - права на интеллектуальную собственность.

Степень защиты прав на интеллектуальную собственность в нанотехнологии обычно определяется областью бизнеса, к которой относится инновация, и желаемой степенью защиты. Например, если исследователь желает защитить патентами состав предлагаемого им нового материала, он может воспользоваться уже существующей в биотехнологии системой патентов и лицензирования. Создатели устройств молекулярной электроники выбирают себе в качестве партнеров компании связанные с полупроводниковой техникой, а биотехнологические лаборатории с крупными фармацевтическими компаниями. В каждом таком случае более крупный партнер несет значительные расходы на этапе подготовки производства и оформления документов, а фирма-инноватор надеется получить прибыль в виде лицензионной платы или роялти. Производственное партнерство наиболее широко используется в полупроводниковой отрасли, что дает малым компаниям быстро организовать свое производство. Все это может привести к тому, что изначальная компания-создатель будет поглощена более крупной компани-

ей, что впоследствии может привести к заморозке разработок изначальной фирмы.

Нанотехнологии, как любое нововведение, неоднозначно оцениваются обществом. Кроме этических проблем, которые связаны с теологией и философией, нанотехнологии также затрагивают тему безопасности человека. Опасности нанотехнологий связаны с тем, что очень часто химические, электрические и механические свойства наночастиц существенно отличаются от свойств тех веществ в объемном состоянии. Из этого следует, что перед внедрением наноматериалов в массовое производство необходимо, прежде всего, разработать методики оценки их характеристик. Более того, должна быть исследована потенциальная опасность возможного применения любых конкретных наноматериалов.

Кроме технических осложнений, появление нанотехнологий вновь затронуло проблему, связанную с общедоступностью достижений науки для всех слоев населения. Эта проблема носит социально-экономический аспект и поэтому она выступает, как одной из актуальнейших проблем. Некоторые эксперты считают, что дальнейшее развитие нанотехнологий еще больше усугубит данную проблему, разделив общество еще сильнее.

Основной же проблемой коммерциализации нанотехнологий выступает процесс передачи технологий от государственного сектора к частному. Обращаясь к опыту США, этой проблемой занимаются специализированные структуры: отдел передачи технологий или отделы патентования и лицензирования университетов. По существу процесс передачи технологий должен выглядеть следующим образом:

1. Научный сотрудник, изобретает или открывает новую технологию, которую в дальнейшем можно будет использовать в частном секторе;
2. Открытие или изобретение регистрируется в отделе передачи технологий университета;
3. Отдел оформляет получение предварительного патента для первоначальной защиты прав на интеллектуальную собственность.
4. Отдел продает открытие или передает право представлять интересы научного сотрудника фирмам и предприятиям, имеющим государственное лицензирование, которые не только готовы купить данную технологию, но и обязующиеся вывести технологию до уровня коммерческого использования и затем продать ее коммерческим организациям, заинтересованным в конечной технологии.
5. Коммерческая организация внедряет технологию для производства товаров и услуг, которые дойдут до конечного потребителя.

Несмотря на то, что процесс передачи технологий представляется довольно простым и состоящим всего из пяти шагов, этот процесс осложняется определенными трудностями, которые возникают с нескольких сторон.

Во-первых, все стороны: научный сотрудник, отдел передачи технологий, фирмы, продающие открытия, и фирмы, покупающие открытия, должны быть заинтересованы в процессе. Если одно из звеньев не расположено к сотрудничеству, весь процесс передачи технологии разрушается и не имеет дальнейшего смысла.

Во-вторых, открытие может попасть на рынок и другими способами, минуя отдел передачи технологий, например, научный сотрудник сам продает свое открытие конечной фирме, в данном случае технология не получает дальнейшего развития и права на нее получает фирма, которая эту технологию купила.

В-третьих, продажа открытий, в особенности в сфере нанотехнологий, является сложной задачей. Из-за большого распространения нанотехнологий, многие инвесторы с подозрением относятся к возможности вложения денег в эту сферу. В большинстве случаев университеты не в силах показать возможность коммерческого применения на начальном этапе из-за недостатка средств, тем самым, вызывая сомнения инвесторов в действительности использования таких технологий в условиях рынка. Более того, проблема усугубляется тем, что в университеты не всегда располагают необходимыми кадрами для продвижения своих открытий и технологий. Это связано с тем, что большая часть персонала университетов являются исследователями, а не менеджерами по рекламе и продажам, которые необходимы для успешной осуществления сделки с конечными фирмами покупателями.

И, наконец, не существует единого механизма для определения, что та или иная идея сможет в дальнейшем перерасти в бизнес проект. Исходя из того, что нанотехнологии еще только начинают развиваться, не существует профессиональных экспертов, которые могут определить конечную, потребительскую применимость разработки. В данном случае приходится идти на риск, который в дальнейшем может и не принести коммерческой выгоды.

Все эти способы передачи информации лишены большой аудитории и часто сконцентрированы только на научной сфере, а не экономической. В этом случае бизнес инвестору представляется затруднительным получить информацию о возможном проекте без посещения различных специфических научных конференций, что дает возможность только крупным компаниям с большим штатом

сотрудников производить регулярный мониторинг научных открытий. При этом сотрудники компании должны иметь четкие связи с администрацией университета и профессорско-преподавательским составом для успешной покупки технологий.

Другим вариантом является использование услуг специальных организаций, которые профессионально занимаются поиском новых технологий и выступают связующим звеном между покупателем, в роли инвестора, с продавцом, в роли изобретателя. Такие фирмы начали развиваться не так давно, что ограничивает не только возможность поиска, но и возможность снижения цен на их услуги.

Еще одним существенным препятствием на пути передачи технологий от изобретателя к инвестору, является слабая заинтересованность первого во внедрении своих исследований. Это обосновано тем, что исследователи не получают большие дивиденды со своих разработок, в то время как процесс лицензирования и патентования является трудоемким и затрачивает много времени.

В основном это происходит из-за того, что в первые несколько лет стартапа внедренные инновации если и приносят какие-либо дивиденды, то весьма незначительные. Существенные поступления в виде авторских платежей изобретатели могут получить лишь после того, как их разработки станут приносить уже ощутимую прибыль, а на это может потребоваться несколько лет.

Исходя из этого штату специалистов, отвечающих за подбор новых разработок и инновационных идей, ставится задача предсказать, какой именно проект будет приносить быструю прибыль и иметь меньший срок окупаемости. Такие специалисты могут находиться не только в самих компаниях, но и в университетах, чьи патентные отделы также заинтересованы в передаче технологий. Из-за того, что предсказать будет ли конкретная идея успешна или нет практически невозможно, многие проекты закрываются, в число закрытых проектов часто входят даже те, в которые инвестиции поступают не на начальном этапе, а на этапе непосредственного производства. Трудностью процесса предугадывания также мешают сами изобретатели, которые считают, что их идеи обязательно необходимо не только запатенто-

вать, но и обязательно реализовать, что может привести к конфликту между инвестором и изобретателем. Все эти проблемы в конечном итоге сказываются на сотрудниках отделов по передаче технологий, чей штат довольно часто меняется, исходя из недовольства инвесторов от медленной отдачи инвестируемого капитала.

Недоверие общества, высокая степень риска и затруднение процесса передачи технологий от научной среды в частный сектор – все это выступает основными проблемами, когда речь идет о коммерциализации нанотехнологий. При успешном процессе передачи технологий в частный сектор, можно надеяться не только на развитие нанотехнологий, но и, в целом, на развитие всех наукоемких производств, что приведет в долгосрочной перспективе усилению экономики и переходу на новый виток развития.

Библиографический список

1. Балдин К.В., Передеряев И.И., Голов Р.С. Инвестиции в инновации: учебное пособие. М.: Дашков и К, 2012. – 238 с.
2. Воронов В.К., Подоплелов А.В., Сагдеев Р.З. Физические основы нанотехнологий. М.: Техносфера, 2011. – 432 с.
3. Жоаким К., Плеввер Л. Нанонауки. Невидимая революция: пер. с фр. А. Кавтаскина. М.: КоЛибри, 2009. – 240 с.
4. Квеско Р.Б., Квеско С.Б. Инновационный менеджмент. Т: Томский политехнический университет, 2009. – 160 с.
5. Котлер Ф. Привлечение инвесторов: маркетинговый подход к поиску источников финансирования. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 193 с.
6. www.crnano.org
7. www.mno.ru
8. www.mno.ru/books/eoc/eoc.php «Машины со-зидания»
9. www.nnin.org
10. www.nano.gov «NNI Strategic Plan»
11. www.nanodigest.ru «Рынок нанотехнологий в России»

Ловтаков А. В. – аспирант, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Lovtakov A. V. – Postgraduate, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

e-mail: avlovtakov@gmail.com

МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

MODELING OF QUALITY IMPROVEMENT FACULTY MEMBERS IN EDUCATIONAL ORGANIZATIONS HIGHER EDUCATION

Н. В. Сергеева,

заместитель декана факультета подготовки бакалавров

Переход на двухуровневую систему образования, внедрение федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования, требованиям единого европейского образовательного пространства кардинально меняют роль преподавателя профессиональной образовательной организации высшего образования, как простого транслятора предметных знаний.

В статье рассматривается опыт Института МИРБИС по созданию модели работы администрации факультета с профессорско-преподавательским составом по подготовке бакалавров, конкурентоспособных на современном рынке труда

The transition to a two-tier system of education, the introduction of the federal state educational standards of higher education, the requirements of the single European educational space are fundamentally changing the role of faculty in the professional educational organizations of higher education as a simple translator subject knowledge.

The article examines the experience of MIRBIS Institute to create a model of the administration department with the faculty for bachelors, to make them competitive in today's labor market.

Ключевые слова: профессорско-преподавательский состав, резюме, образовательные стандарты, компетенции.

Key words: faculty, summary, educational standards, competences.

Анализируя суть задач, направленных на формирования у студентов востребованных профессиональных и общекультурных компетенций в рамках учебного процесса, необходимо отметить тот факт, что нельзя достичь этой цели без повышения роли преподавателей [1].

В Федеральном государственном образовательном стандарте по направлению «Менеджмент» указываются только самые общие требования к преподавателям программ бакалавриата [2]. Среди них необходимо отметить:

- наличие базового образования, соответствующего профилю преподаваемой дисциплины;
- ведение научно-исследовательской и научно-методической работы;
- мотивированность на самообразование.

Международная педагогическая практика также подтверждает, что на современном этапе постепенного перехода от «школы знаний к школе компетенций», выдвигаются специфические задачи и конкретные требования именно к профессорско-преподавательскому составу вуза, который должен играть ведущую роль в подготовке профессиональных и компетентных менеджеров, способствующих развитию и модернизации, как экономики, так и самого рынка труда [3].

Анализ требований, выдвигаемых к преподавателям международными аккредитационными организациями (EFMD, AMBA, CEEMAN, IQA, AACSB), позволяет сделать следующий вывод: традиционные международные требования к преподавателю ВУЗа (рассматриваемые в CV) можно репрезентировать в виде дуальности, обладающей, однако, различной наполняемостью. Современные тенденции развития высшего образования выдвигают следующие требования к отбору кандидатов на должность преподавателя. В самом общем виде, их можно подразделить на основные и дополнительные. Дадим им краткую характеристику:

1. Основные: стаж, опыт, научная степень, исследовательская компетентность и «цитируемость, заметность» (количество и качество научных публикаций, выступлений на конференциях, монографии, в среднем одна в 3 года).
2. Дополнительные: профессиональные стажировки (1 раз в 5 лет, причем о месте, времени и финансировании стажировки преподаватель беспокоится сам, все это проводится по его личной инициативе). Подготовленные преподавателем магистры и докторанты (тема работы и занимаемая позиция выпускника/докторанта).

Наблюдается тенденция сближения требований к профессорско-преподавательскому составу в

разных европейских странах, что говорит об их унификации в контексте создания единого Европейского образовательного пространства и процесса глобализации всех сфер жизни мирового сообщества. Отметим, что единство требований дает позитивный импульс развитию академической мобильности профессорско-преподавательского состава, выраженной в расширенных возможностях преподавателя. Среди которых можно выделить профессиональную деятельность и стажировки в разных странах, а также проведение совместных научных и практических исследований с коллегами в международной академической среде.

Для российских преподавателей, этот перечень следует дополнить требованием к уровню владения иностранным языком, выступающим в качестве необходимого средства коммуникации. Высокий уровень владения иностранным языком необходим и для выполнения совместных исследовательских проектов.

В Институте МИРБИС было проведено исследование о готовности профессорско-преподавательского состава к переходу на обучение по стандартам третьего поколения и соответствии его требованиям международной академической среды. В рамках исследования были проведено и анкетирование профессорско-преподавательского состава факультета (98 человек). Анализу подверглись следующие параметры: возраст, стаж педагогической деятельности, ученая степень, преподаваемая дисциплина (блок дисциплин), опыт работы в бизнесе, участие преподавателя во внеаудиторных мероприятиях, связанных с профессиональной подготовкой студентов к будущей специальности и т.д.

Анкетированным были предложены вопросы, характеризующие его педагогическую деятельность, включающую следующие компоненты: проективный, коммуникативный, исследовательский, организаторский, гностический.

Результаты исследования показали преимущественное преобладание гностического компонента. 51% от общего числа респондентов, ответивших на этот вопрос, отмечали преобладание занятий в виде традиционных лекций и семинаров, то есть занятий, построенных на монологичном выступлении преподавателя. Более 43% преподавателей отметили у себя и недостаточное развитие проектных и коммуникативных компетенций. 17% респондентов констатировали у себя низкие способности, связанные с организацией и курированием самостоятельной работы студентов.

Данное исследование показало, что далеко не каждый преподаватель готов к работе по новым

требованиям стандартов, особенно, что касается увеличения доли самостоятельной работы студентов в учебном плане.

В целом полученные результаты показывали, что 58% профессорско-преподавательского состава, преподающих дисциплины профессионального блока, отвечающие за формирование профессионально важных компетенций выпускника, оторваны от реальных задач современного бизнеса, не учитывают, а чаще просто не знают требований работодателей, т.е. не владеют критериями успешности молодых специалистов на рынке труда.

Приглашение ведущих топ-менеджеров бизнес-структур для проведения практических занятий со студентами, также не всегда является эффективным. Опыт показывает, что даже высококомпетентный работник не всегда может заинтересовать современную аудиторию, не владея законами дидактики и не учитывая возрастной специфики студентов. Поэтому первой ступенью предполагаемой модели, можно считать разработку формата резюме (CV) для претендента на вакантную должность преподавателя кафедр. Это представляется необходимым для определения соотношения теоретических знаний претендента и опыта его профессиональной работы в сфере бизнеса. При отборе кандидата важны реальные профессиональные контакты с представителями отрасли, креативность и способность к восприятию и применению инновационных технологий обучения, а также, в контексте требований единого европейского образовательного пространства, предполагающего глобальную академическую мобильность, владение иностранным языком на уровне профессиональной деятельности.

Вторая ступень модели связана с оценкой работы преподавателя, данной ему администрацией профессиональной образовательной организации высшего образования, зафиксированной в формате ежегодной аттестации, включающей следующее:

- рассмотрение содержания учебно-методических комплексов в контексте бизнес-составляющей данного направления и профиля подготовки;
- отзыв, отражающий компетентное мнение работодателей-руководителей практик, о качестве полученных студентами профессиональных знаний;
- отзывы представителей администрации и сотрудников кафедры о качестве ведения лекционных и практических занятий;
- участие преподавателя в научно-исследовательской деятельности;

- участие преподавателя во внеучебной работе со студентами (конференции, «круглые столы», кружки, дискуссии и других мероприятиях);
- результаты обратной связи через анкетирование студентов, и выпускников Института;
- результаты обратной связи через анкетирование работодателей – партнеров Института МИРБИС.

Третья ступень представляет собой отчет собственноручно преподавателя о проделанной работе, в котором отражается:

- профессиональный и личностный рост, реализуемый посредством системы повышения квалификации, дополнительного образования, взаимодействия с бизнес-структурами, самообразования и т.д.;
- исследовательская деятельность: участие в научно-исследовательских проектах, конференциях, семинарах, в том числе международных и как результат количество опубликованных материалов по исследуемой тематике;
- научное руководство курсовыми междисциплинарными проектами и выпускными квалификационными работами;
- участие в воспитательной работе, учитывающее организацию различных внеучебных студенческих мероприятий.

Таким образом, на каждого преподавателя составляется «портфолио», которое включает следующие материалы:

- результаты промежуточной и итоговой аттестации студентов по преподаваемой дисциплине;
- учебные материалы, включающие описание формируемых компетенций и междисциплинарных связей, так как представляется важным тот факт, что учебно-методический комплекс преподавателя был структурирован таким образом, чтобы практически реализовывалась логиче-

ско-когнитивная и дискурсивная связь с другими дисциплинами профессионального цикла. Например, преподавание дисциплины «Теория менеджмента» не может проводиться эффективно без согласования этого курса с задачами таких курсов, как «Маркетинг», «Стратегический менеджмент», «Управление человеческими ресурсами», а также курса «Экономическая теория», который читается студентам еще на первом году обучения;

- результаты посещения администрацией и представителями кафедры занятий преподавателя;
- результаты анкетирования студентов по прочитанному курсу.

Администрация Московской международной школы бизнеса «МИРБИС (Институт)», заинтересованная в эффективной организации учебного процесса, считает использование такой модели необходимым компонентом и важной частью общей работы ведущейся с профессорско-преподавательским составом, в том числе при решении вопроса о заключении или продлении контракта на преподавательскую деятельность.

Библиографический список

1. Академическая среда вузов (Проект «Экономика университета – 2007»): информационный бюллетень / Я. Я. Козьмина [и др.]. М.: Вершина, 2008. – 112 с.
2. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 080200 «Менеджмент» квалификация/степень бакалавр. www.fgosvpo.ru
3. Болонский процесс: итоги десятилетия / под науч. ред. д-ра пед. наук, профессора В.И. Байденко. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2011. – 446 с.

Сергеева Н. В. – заместитель декана факультета подготовки бакалавров, Московская международная высшая школа бизнеса МИРБИС (Институт)

Sergeeva N. V. – Deputy Dean of the Faculty of bachelor, Moscow International Higher School of Business (MIRBIS University)

e-mail: serna1963@yandex.ru; sergeeva@mirbis.ru

ПРАКТИКА ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

THE PRACTICE OF EVALUATING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE INNOVATIVE PROJECT

И. А. Воробьев, соискатель

Е. В. Омельченко, доктор экономических наук

На современном этапе развития общества научно-техническая деятельность является важнейшим фактором интенсификации производства и роста его экономической эффективности. Поэтому важное значение теперь приобретает определение эффективности научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, совершенствование методов измерения экономической оценки инновационных проектов и инновационной деятельности. Для принятия обоснованных решений необходимо глубокое изучение и объективная оценка реальной ситуации. Это обусловлено изменением экономических отношений между разработчиками и потребителями научно-технической продукции. Если раньше в этой деятельности участвовали только государство, научное учреждение и предприятие, то теперь к ним постепенно присоединяются финансовые структуры, коммерческие и некоммерческие организации. Принятию инновационных решений должны предшествовать глубокий комплексный анализ и экономическое обоснование инновационного проекта. В данной статье предлагается рассмотреть, каким образом осуществляется расчет затрат на инновационные проекты и определение их эффективности на примере предприятия гостиничного бизнеса.

At the present stage of development of the society of scientific and technical activities is the most important factor in the intensification of production and the growth of its economic performance. It is therefore important now gets to determine the effectiveness of research and development activities, improving the measurement methods of economic evaluation of innovative projects and innovation. For informed decision-making requires a deep study and objective assessment of the real situation. This is due to changes in economic relations between the producers and consumers of scientific and technical products. Earlier in this activity involved only state scientific institution and the enterprise, then now they are gradually joining financial institutions, commercial and non-profit organizations. The adoption of innovative solutions should be preceded by thorough and comprehensive analysis of the economic feasibility of the innovative project. In this paper we propose to consider how business is costing innovative projects and determine their effectiveness for the enterprise business hotel.

Ключевые слова: затраты, инновационный проект, эффективность управления инновациями, инновации гостиничного предприятия.

Key words: costs, innovative design, the efficiency of the management of innovation, innovation, hospitality businesses.

Эффективность управления инновациями всегда вызывает необходимость, во-первых, расчета потребностей в тех средствах, которые нужны для реализации инновационного проекта; во-вторых, постоянного поиска и глубокого анализа возможных источников финансирования, прогнозы использования которых в условиях рынка всегда сопряжены с определенными рисками.

Капиталовложения (инвестиции в реальные активы) предполагают разработку технико-экономического обоснования проекта и составления бизнес-плана, где подробно отражены затраты компании на проектно-исследовательские работы, закупку и монтаж оборудования, подготовку строительных площадок, обучение персонала компании и т.п.

В соответствии с затратами определяют общую сумму финансирования проекта на прединвестиционный и непосредственно инвестиционный периоды (фазы) инвестиционного цикла, составляют график реализации проекта по месяцам. Последнее позволяет руководителям экономических служб постоянно контролировать целевое расходование средств и своевременно вносить необходимые корректировки в случае отклонения плана от факта [1].

Лишь определив общую потребность в необходимых финансовых ресурсах, менеджер компании (как правило, это финансовый менеджер) изучает возможные источники финансирования предполагаемого проекта, анализируя их достоинства и недостатки, степень адекватности ожидаемой доходности и сопряженными с ней финансовыми рисками. При этом важно учитывать средневзвешенную стоимость капитала (источников финансирования) и предельную цену капитала: финансовые возможности разработчиков и реализаторов инновационного проекта, в какой степени они готовы платить за использование тех или иных источников финансирования» [; 334-336].

На начальной стадии освоения инновационного проекта составляется бизнес-план или технико-экономическое обоснование, включающее производственную программу, смету расходов и калькуляцию себестоимости, потребность в производственных ресурсах, расчет потребности в инвестициях и определение источников финансирования, расчет объемов производства и продаж продукции. К основным параметрам производственной программы относятся производственные мощности предприятия в разрезе номенклатуры производимой продукции, техни-

ко-эксплуатационные характеристики применяемого оборудования, темпы освоения проектных мощностей и временной аспект завоевания планируемой доли рынка. На основе научно-технической документации проводятся уточняющие экономические расчеты, выводится величина ожидаемой прибыли и намечается ее распределение между участниками проекта [3].

Показателем эффективности инновационного проекта является количественное отношение величины прибыли, полученной от его реализации в производстве, к совокупным затратам на его внедрение. Экономический эффект, получаемый при использовании научно-технической продукции, может проявляться в росте производительности труда, в увеличении срока службы оборудования, в снижении эксплуатационных затрат, себестоимости, удельной капиталоемкости продукции, в повышении ее качества, в увеличении массы и нормы прибыли, а также в улучшении социальных показателей по сравнению с действующим вариантом. Экономический эффект от внедрения достижений науки в производство является материальной основой существования и развития самой науки [4; 103–105].

Различают коммерческую, бюджетную и общественную (социально-экономическую) эффективность инвестиционного и инновационного проектов. Коммерческая эффективность отражает соотношение финансовых затрат и результатов поступления денежных средств от выручки по проекту. Она рассчитывается как в целом по проекту, так и по каждому его участнику. В качестве эффекта выступает разность притока и оттока денежных средств.

Бюджетная эффективность отражает влияние результатов инновационного проекта на доходы и расходы федерального, регионального или местного бюджетов. Бюджетный эффект характеризуется превышением доходов бюджета над его расходами по проекту.

Общественная (социально-экономическая или народнохозяйственная) эффективность оценивает инновационный проект с точки зрения интересов экономики страны, региона, отрасли, организации с учетом общей выручки от реализации, совокупных затрат, создаваемых благ, включая социальные, экологические и другие последствия, а также взаимодействия с кредитно-финансовыми, налоговыми, страховыми и другими службами. В качестве дополнительных показателей общественной эффективности учитываются социальные, политические, экологические, информационные и другие результаты при решении вопросов государственной (региональной) поддержки инновационных проектов. Учитываются также косвенные финансово-экономические результаты.

Принятие решения о государственном финансировании отдельных инновационных проектов зависит, во-первых, от уровня предполагаемой эффективности этого проекта; во-вторых, от сроков его окупаемости. Предпочтение отдается проектам с наименьшими сроками окупаемости, что связано в первую очередь со стремлением уменьшить степень финансового риска при росте эффективности производства.

Увеличение числа клиентов российских гостиниц вынуждает отели переходить на новый уровень обслуживания. Зарубежные гостиницы оснащены системами энергосбережения, которые позволяют клиентам даже не задумываться о том, выключили ли они свет или кондиционер, ничего ли не случится в номере за время их отсутствия. Иностранцы туристы, число которых увеличивается в Москве с каждым годом, привыкли к такому сервису и понятие: «закреть дверь на ключ, проверив перед этим, все ли выключено» является для них странным. Да и граждане нашей страны воспринимают наши гостиницы как нечто устаревшее после выездов за границу. Поэтому в последнее время все большую популярность приобретают мини-отели, а гостиницы теряют своих клиентов. Применение системы EMS значительно повысит статус гостиницы, выведет ее на зарубежный уровень, увеличит количество лояльных клиентов, привлечет новых потребителей. Кроме того, очевидно, что данная инновация поможет обойти и оставить позади прямых конкурентов гостиницы. Зависимость от поставщиков электроэнергии избежать фактически невозможно, однако при этом можно оптимизировать потребление электроэнергии и, соответственно, контролировать этот процесс, что приведет к снижению зависимости, этого также поможет достичь данная технология.

Инновационный потенциал гостиницы позволяет внедрить данную технологию. Не секрет, что одной из весомых статей затрат гостиницы является оплата электроэнергии. Высокое электропотребление, а вследствие, высокие затраты наблюдаются и в проанализированной гостинице. Это является одной из слабых сторон рассматриваемого объекта. Внедрение системы EMS позволит значительно улучшить ситуацию. Для наиболее полного анализа инновации проведем ее классификацию в табл. 1.

Новшество разрабатывается сторонней организацией, поэтому на стадии исследования и разработки проекта происходит поиск подходящего продавца, планирование затрат, работ. Завершается первый этап покупкой технологии. Длительность этапа – 2–3 месяца.

На этапе внедрения будет производиться установка системы энергосбережения. Планируется оснастить данной системой 2/3 номерного фонда

Таблица 1

Классификация инновации

	Признаки разделения на группы	Значения признаков	Балл
1	По содержанию (виду) нововведения	Новая технология	6
2	Тип новатора (сфера создания новшества)	Научно-технические организации и отделения	6
3	Тип новатора (область знаний и функций)	Know-how	2
4	Тип инноватора. (сфера нововведения: фирмы, службы)	Промышленные звенья	6
5	Уровень инноватора	Фирма	8
6	Территориальный масштаб нововведения	Район, город	4
7	Масштаб распространения нововведения	Единичная реализация	5
8	По степени радикальности (новизны)	Ординарные	4
9	По глубине преобразования инноватора	Системные	6
10	Причина появления нового (инициатива)	Потребности производства	5
11	Этап ЖЦ спроса на новый продукт	Зарождение	8
12	Характер кривой ЖЦ товара	Типовая, классическая кривая	1
13	Этапы ЖЦ товара (по типовой кривой)	Рост	4
14	Уровень изменчивости технологии	«Плодотворная» технология	5
15	Этапы ЖЦ технологии	Ускорение роста	2
16	Этапы ЖЦ организации – инноватора	Зрелость	2
17	Длительность инновационного процесса	Среднесрочные	6
ИТОГО			80

гостиницы, то есть 400 номеров. Такое решение было принято с целью продолжения непрерывного функционирования гостиницы без причинения неудобств клиентам. Установка системы будет производиться организацией-разработчиком. Параллельно будет создаваться подразделение, которое будет осуществлять контроль за функционированием системы энергосбережения, ее обслуживание. Сотрудники подразделения пройдут курс обучения, который будет проведен организацией-разработчиком. Кроме того, будет прочитана лекция всему персоналу гостиницы, с целью ознакомления с данной инновацией, в которой будет описана сама система, принцип ее работы, ее преимущества и отдельные аспекты работы, которые могут коснуться рядовых кадров. Продолжительность – 3–4 месяца.

На стадии интенсивного роста будет происходить освоение технологии персоналом, привыкание к системе, корректировка программ энергосбережения, связанная с особенностями функционирования гостиницы, дооснащение оставшегося номерного фонда. Важное внимание будет уделено и ознакомлению клиентов с новой технологией, разъяснению интересующих вопросов. Постоянный мониторинг системы позволит обнаружить и исправить наибольшее количество ошибок на данной стадии. Продолжительность 1 год. Содержание этапа замедляющегося роста почти совпадает с этапом интенсивного роста. Происходит снижение количества ошибок, сбоев, доработок,

система практически приспособлена для гостиницы. Продолжительность – 5–6 месяцев.

На этапе зрелости система полностью приспособлена к гостинице, учитывает все особенности. Работа технологии стабильна, количество ошибок сведено к минимуму. На данном этапе уже будет проводиться рассмотрение новых технологий, представленных на рынке, которые будут способствовать большей оптимизации. Продолжительность – 5–7 лет.

На стадии спада будет производиться поиск новой, более эффективной технологии, разработка планов по замене, внедрению новых систем. Продолжительность – 1 год. Для реализации данного проекта необходимо приобрести оборудование, произвести его установку, провести обучение персонала. В общем виде единовременные затраты представлены в табл. 2.

Длительность проекта – полтора года. Период расчета – квартал, так как расходы будут осуществляться поквартально, а также этапы кривой жизненного цикла проходят через квартальные отметки.

Для реализации проекта будут произведены единовременные затраты:

- Затраты на покупку EMS оборудования. Покупка будет осуществляться в 2 этапа: в первом квартале оборудование для 2/3 номерного фонда, в третьем квартале – оборудование для оставшейся части номерного фонда;

Таблица 2

Затраты, необходимые для начала проекта

Затраты, необходимые для начала проекта	Сумма, тыс. руб.
Стоимость EMS оборудования	10 000
Прочее оборудование	70
Установка оборудования	200
Учеба персонала	100
Итого	10 370

- Затраты на установку оборудования – будут производиться поставщиком также поэтапно;

- Затраты на покупку двух персональных компьютеров, к которым будет подключено оборудование с целью мониторинга и отслеживания ошибок;
- Затраты на обучение персонала. Данная статья расходов будет включать в себя обучение 2 сотрудников принципу функционирования оборудования, работе с программой энергосбережения, способов обнаружения сбоев и неполадок в программе и пути их устранения и т.д., а также ознакомительная лекция, которая будет проведена для всех сотрудников гостиницы. Обучение также будет производиться сотрудниками фирмы-поставщика. Единовременные затраты представлены в табл. 3 поквартально в тысячах рублей.

Таблица 3

Единовременные затраты

Единовременные затраты	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	V квартал	VI квартал	Всего
Оборудование							
EMS оборудование	7000	0	3000	0	0	0	10 000
Прочее оборудование	70	0	0	0	0	0	70
Итого для амортизации	7070	0	3000	0	0	0	10 070
Прочие единовременные затраты							
Установка оборудования	60	80	60	0	0	0	200
Обучение персонала	100	0	0	0	0	0	100
Итого	160	80	60	0	0	0	300
Всего единовременные затраты	7230	80	3060	0	0	0	10 370

В течение реализации проекта планируются следующие поступления:

- Увеличение выручки за счет повышения статуса гостиницы. При реализации проекта планируется увеличение стоимости предоставляемых услуг в среднем на 10%. Увеличение цены обусловлено повышением статуса гостиницы, не будет обременительным и позволит оставаться гостинице на конкурентоспособном уровне. При расчете увеличения выручки не учитывался факт возможного увеличения количества клиентов, так как в рамках реализации проекта не будет проведена специальная рекламная кампания.

- Экономия на электроэнергии. Это обусловлено использованием энергосберегающего оборудования, которое способно сэкономить до 30% затрат. При настройке оборудования и программировании этот показатель будет чуть ниже, однако к 3 кварталу энергосбережение будет осуществляться в полном объеме.
- Амортизация. Норма амортизации EMS оборудования составляет 10% в год, то есть 2,5% в квартал. Норма амортизации компьютеров принята за 20% в год, то есть 5% в квартал.

Поступления поквартально в тысячах рублей отражены в табл. 4.

Таблица 4

Поступления

Поступления	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	V квартал	VI квартал	Всего
Увеличение выручки	0	2000	3700	3700	3700	3700	16800
Амортизация EMS (2,5% в квартал)	175	175	250	250	250	250	1350
Амортизация компьютеров (5% в квартал)	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	21
Экономия на электроэнергии	30	100	130	130	130	130	650
Итого поступлений	208,5	2278,5	4083,5	4083,5	4083,5	4083,5	18 821

В течение реализации проекта будут осуществляться следующие текущие затраты:

- Расходы на оплату труда сотрудникам, осуществляющим обслуживание и мониторинг функционирования системы. Это единственная статья затрат, связанная с обслуживанием оборудо-

вания, так как оно проводится персоналом, никаких дополнительных затрат на обслуживание системы не требуется.

- Амортизация оборудования. Текущие затраты поквартально в тысячах рублей представлены в табл. 5.

Таблица 5

Текущие затраты

Текущие затраты	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	V квартал	VI квартал	Всего
ЗП (с учетом страховых взносов)	93,8	93,8	134	134	134	134	723,6
Амортизация	178,5	178,5	253,5	253,5	253,5	253,5	1371
Итого	272,3	272,3	387,5	387,5	387,5	387,5	2094,6
Экономия на электроэнергии	30	100	130	130	130	130	650
Итого поступлений	208,5	2278,5	4083,5	4083,5	4083,5	4083,5	18 821

Таблица 6

Cash Flow

Cash Flow	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	V квартал	VI квартал	Всего
Приток	208,5	2278,5	4083,5	4083,5	4083,5	4083,5	4083,5
Отток	7502,3	352,3	3447,5	387,5	387,5	387,5	387,5
Cash Flow	-7293,8	1926,2	636	3696	3696	3696	3696

Расчет дисконта:

$$d = a + b + c,$$

где a – доходность альтернативных проектов вложения финансовых средств, очищенная от инфляции; b – уровень премии за риск для проектов

данного типа (в соответствии с классификацией инновации); c – уровень инфляции.

$$d = 8 + 8 + 5 = 21$$

$$d_4 = \sqrt[4]{\left(1 + \frac{21}{100}\right) - 1} \times 100\% = 4,88$$

Таблица 7

Расчет ЧТС, ЧДД

Период	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	V квартал	VI квартал	Всего
Коэффициент дисконтирования	1,00	0,95	0,91	0,87	0,83	0,79	
Дисконтированные чистые поступления	-63,80	1912,85	3360,06	3203,72	3054,65	2912,52	14 379,99
Дисконтированные единовременные затраты	7230,00	76,28	2781,87	0,00	0,00	0,00	10 088,14
ЧДД	-7293,80	1836,58	578,19	3203,72	3054,65	2912,52	4291,85
ЧТС	-7293,80	-5457,22	-4879,03	-1675,32	1379,33	4291,85	

$T_{ок} = 4 + 1675,32 / (1379,33 + 1675,32) = 4,55 < 6$, следовательно, проект эффективен.

$ИД = 14379,99 / 10088,14 = 1,42 > 1$, следовательно, проект эффективен.

$P = ((1,42 - 1) / 6) * 4 * 100\% = 28\% > 0$, следовательно проект эффективен.

$ВНД = 20 + 159,67 / (159,67 - (-32,03)) * (21 - 20) = 20,83 > d$, следовательно, проект эффективен.

Таблица 8

Вспомогательная таблица № 1

d	4,88	10	20	21
ЧТС	4291,85	2579,11	159,67	-32,03

Таблица 9

Вспомогательная таблица № 2: значения ЧТС, ЧДД при $d = 20$

Период	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	V квартал	VI квартал	Всего
Коэффициент дисконтирования	1,00	0,83	0,69	0,58	0,48	0,40	
Дисконтированные чистые поступления	-63,80	1671,83	2566,67	2138,89	1782,41	1485,34	9581,34
Дисконтированные единовременные затраты	7230,00	66,67	2125,00	0,00	0,00	0,00	9421,67
ЧДД	-7293,80	1605,17	441,67	2138,89	1782,41	1485,34	159,67
ЧТС	-7293,80	-5688,63	-5246,97	-3108,08	-1325,67	159,67	

Таблица 10

Вспомогательная таблица № 3: значения ЧТС, ЧДД при $d = 21$

Период	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	V квартал	VI квартал	Всего
Коэффициент дисконтирования	1,00	0,83	0,68	0,56	0,47	0,39	
Дисконтированные чистые поступления	-63,80	1658,02	2524,42	2086,30	1724,21	1424,97	9354,11
Дисконтированные единовременные затраты	7230,00	66,12	2090,02	0,00	0,00	0,00	9386,14
ЧДД	-7293,80	1591,90	434,40	2086,30	1724,21	1424,97	-32,03
ЧТС	-7293,80	-5701,90	-5267,50	-3181,21	-1457,00	-32,03	

Исходя из значений показателей, можно сделать вывод об эффективности проекта. При оценке эффективности инновационного проекта появляются несопоставимые величины денежных средств: капитальные вложения, которые представляются в полном объеме в начале осуществления проекта, и ожидаемый поток денежных поступлений на протяжении нескольких лет как результат инвестиций. При сравнении нужно учитывать сопоставимость экономических показателей, то есть необходимо приведение их к одному (нулевому) моменту времени посредством дисконтирования и начисления сложных процентов, расчета показателей чистой приведенной стоимости проекта и внутренней нормы прибыли (внутреннего предельного уровня доходности), динамического (дисконтного) срока окупаемости проекта и др.

В результате оценки эффективности инновационного проекта внедрения системы EMS в гостиницу ОАО ГК «Космос» были получены следующие результаты. Срок окупаемости составит 4,55 кварталов, что меньше срока реализации, следовательно, проект эффективен. Индекс доходности проекта больше 1, следовательно, проект эффективен. Рентабельность инновационного проекта равна 28,0%, выше нуля, следовательно, проект эффективен. Внутренняя норма доходности проекта равна 20,83%. Это выше принятой ставки дисконтирования, следовательно, проект эффективен.

Библиографический список

1. Управление проектами / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро и др. М.: Омега-Л, 2007. – 664 с.
2. Экономика инноваций: учебник / под ред. проф. Горфинкеля В.Я. М.: Вузовский учебник, 2009. – С. 334–336.
3. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учеб. пособие / под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Мендели. М.: Экономика, 2009. – 561 с.
4. Шинкарева Е.С. Методические подходы к экономической оценке инновационной деятельности // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2008. – Т. 3. – № 19-1. – С. 103–105.
5. Летягина Е.Н. Особенности оценки экономической эффективности внедрения инноваций в энергетику // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2010. – № 3-2. – С. 520–522.
6. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (ВК 477 от 21.06.1999): утв. Минэкономки РФ, Минфин РФ, Госстроем РФ: вторая редакция. М.: Экономика, 2000.

7. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Менеджмент в XXI веке: сущность, проблемы и задачи // Путь-проводитель предпринимателя. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2010. – № 8. – С. 83–92.
8. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знаниевой экономики) хозяйства // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. М.: Издательство МИИ Наука, 2012. – № 5. – С. 172–176.

9. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Организация стратегической устойчивости в разрезе концепции развития инновационной системы стратегического корпоративного управления на предприятиях промышленности // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. М., 2009. – № 8. – С. 76–79.
10. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. М.: изд-во «МИИ Наука», 2011. – № 1. – С. 278–285.

Воробьев И. А. – соискатель, Российская академия предпринимательства, директор ОАО «НИИВТ им. С. А. Векшинского»

Vorobiev I. A. – Postgraduate, Russian Entrepreneurship Academy, Director of «NIIVT them. S. A. Vekshinskii»

Омельченко Е. В. – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой Российской академии предпринимательства

Omelchenko E. V. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Entrepreneurship Academy

e-mail: evogpk@gmail.com



О МЕТОДОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ ТРАНСПОРТНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ БАЛАНСОВ

ON THE METHODOLOGY OF THE DESIGN OF TRANSPORT AND ECONOMIC BALANCE

Окончание. Начало в номере 14

Е. А. Жуков, доктор экономических наук, профессор

А. И. Федоренко, доктор экономических наук, профессор

В статье проведен критический анализ существующих методов прогнозирования объемов транспортных услуг на основе анализа динамики объемов товарных потоков на региональном и федеральном уровнях. Изложены рекомендации по использованию разных методов прогнозирования для разработки транспортно-экономического баланса.

The article contains a critical analysis of existing methods of forecasting of volumes of transport services on the basis of the analysis of the dynamics of volumes of commodity flows at the regional and Federal levels. The recommendations on use of different methods of forecasting for the development of transport and economic balance are presented.

Ключевые слова: материальный баланс, транспортно-экономический баланс, нормативный метод прогнозирования.

Key words: material balance, transport-economic balance, the normative method of forecasting of transport and economic balance.

Внедрение методики расчета нормативов и потребных объемов перевозок в тоннах, тонно-километрах и автомобиле-часах во всех регионах республики позволило увеличить точность расчетов планов перевозок грузов автомобильным транспортом общего пользования, повысить качество транспортного обслуживания предприятий, областей, районов.

Недостатки нормативного метода состоят в том, что нормативы перевозок грузов изменяются в большом диапазоне по разным предприятиям и, зачастую, невозможно определить реальную потребность в необходимых типах подвижного состава. В основу определения норм заложены отчетные данные за прошлые годы, которые не всегда объективны из-за несовершенства учета и других причин.

Проанализируем, есть ли сейчас возможность применять нормативный метод разработки территориальных транспортно-экономических балансов. Анализ статистической отчетности по видам транспорта показал, что из нее не всегда имеется возможность определить реальную картину перевозок по всей номенклатуре грузов. Так, на железнодорожном транспорте государственная статистическая отчетность ведется по форме № 65-жел. по номенклатуре грузов (см. табл. 4).

Отчетность по морскому транспорту форма № 1-море осуществляется по следующим видам перевозок (см. табл. 5).

Кроме того, в этой форме отчетности дается номенклатура перевозимых опасных грузов. Перевозки грузов внутренним водным транспортом отражаются по форме 1-тр (вод) с выделением заграничного плавания (см. табл. 6).

Кроме того, дается номенклатура перевозимых опасных грузов.

В формах государственной статистической отчетности по автомобильному транспорту вообще не приводятся данные по объемам перевозок грузов по номенклатуре. Кроме того, по малым автотранспортным предприятиям (их большинство) нет прямой государственной статистической отчетности по перевозочной деятельности, а объемы перевозок грузов определяются по данным выборочного обследования отдельных автотранспортных предприятий.

Таблица 4

Государственная статистическая отчетность
по форме № 65-жел.

Доходные поступления, начисленные по моменту производства расчетов за перевозку грузов железнодорожным транспортом – во всех сообщениях, тыс. руб.
в том числе: международное сообщение – всего
из него по видам грузов: уголь каменный
нефть сырая
бензин
топливо дизельное
мазут нефтяной и каменноугольный
руды и концентраты железные
руды и концентраты цветных металлов
заготовки стальные
лом черных металлов
металлы цветные и их сплавы
лесоматериалы круглые, кроме крепежных
земля, песок, глина строительные
земля, песок, глина и камни природные – сырье промышленное
камни природные строительные и поделочные, туф
балласт для железных дорог
цемент
сырье горно-химическое для производства удобрений
удобрения азотные
пшеница

Таблица 5

Отчетность по морскому транспорту форма № 1-море

Отправлено грузов – всего, тыс. т
в том числе: в каботажном плавании
в заграничном плавании
в том числе отправлено грузов в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности – всего
в том числе: сухогрузов
из них каменного угля
наливных грузов
в том числе отправлено грузов судами, сданными в аренду на условиях тайм-чартера иностранным фрахтователям
Грузооборот – всего, тыс. т-миль
в том числе: в каботажном плавании
в заграничном плавании

Анализ объемов приведенной номенклатуры грузов показывает, что каждый вид транспорта собирает отчетность исходя из своего видения транспортного бизнеса. До сих пор нет единого подхода к формированию статистической отчетности. Разработать

Таблица 6

Перевозки грузов внутренним водным транспортом
по форме 1-тр (вод)

Отправлено грузов – всего, тыс. т
в том числе:
Наливные грузы
из них: нефть наливом
нефтепродукты наливом
Лесные грузы в плотках
Сухогрузы
из них: зерно и продукты перемолотые
комбикорма
уголь каменный, кокс
лесные в судах
металлы черные
руда всякая
в том числе железная и марганцевая
строительные грузы
из них добытых организациями внутреннего водного транспорта
цемент
удобрения химические и минеральные
прочие грузы
Из строки всего отправлено грузов:
в контейнерах
из них: массой 10 т брутто и более
пакетами
Грузооборот, тыс. т-км

нормативы перевозок грузов на базе такой статистической отчетности нереально. Если мы хотим иметь полноценный транспортный баланс, то необходимо менять государственную статистическую отчетность. И первый шаг в этом направлении уже сделан.

Введенные приказом Федеральной службы Российской Федерации по статистике от 29 августа 2012 года формы федерального статистического наблюдения за деятельностью предприятий позволяют на основе формы №1-предприятие получить необходимые данные для разработки нормативов перевозок. Так, в указанной форме собираются следующие статистические данные:

1. Общий оборот организации (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), в том числе:

отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, из них:

- товаров на экспорт;
- товаров, произведенных из собственного сырья и материалов других юридических и физических лиц.

- Продано сырья, материалов, комплектующих изделий, топлива, приобретенных ранее для производства продукции.
- Работы строительного характера, выполненные по договору субподряда другими юридическими и физическими лицами.
- Произведено строительных материалов и конструкций для использования при выполнении строительных и монтажных работ: собственными силами организации и другими юридическими и физическими лицами.
- Расходы на транспортировку, хранение и доставку грузов, осуществляемые магистральным грузовым железнодорожным транспортом.
- Расходы по оплате работ и услуг сторонних организаций, в том числе по транспортировке грузов, из них:
 - магистральным грузовым железнодорожным транспортом (без расходов на транспортировку, хранение и доставку грузов, осуществляемых магистральным грузовым железнодорожным транспортом);
 - промышленным железнодорожным транспортом;
 - автомобильным транспортом;
 - трубопроводным транспортом;
 - морским транспортом;
 - внутренним водным транспортом;
 - воздушным транспортом.

Используя данные по объемам отгруженной продукции и затраты на транспортировку этой продукции, можно определить нормативы перевозок грузов. Однако все зависит от полноты и качества заполнения исходной информации по указанной форме статистической отчетности.

Конечно, можно использовать и метод прямого учета, который заключается в непосредственном полном обследовании грузообразующих и грузопоглощающих пунктов района или города. Этот метод дает наиболее полные данные для характеристики грузопотоков исследуемого района в определенный период времени. Недостатком его является большая трудоемкость работ по сбору данных и их обработке. Кроме того, ни один из перечисленных методов не дает возможности сочетать изучение грузопотоков с разработкой мероприятий по повышению эффективности перевозочного процесса.

Одним из методов определения объема перевозок грузов может быть метод, представляющий собой соответствие между готовой продукцией и сырьем на ее получение. В этом случае суммарный объем перевозок грузов на уровнях хозяйства в целом,

отрасли и предприятия будет определяться из объемов перевозок сырья, материалов и комплектующих, готовой продукции, технологических отходов и бракованной продукции, а также тары. Найденные объемы перевозок распределяются между видами транспорта в соответствии со сферами их экономически рационального использования.

Помимо своей величины объем перевозок грузов характеризуется и его неравномерностью во времени, т.е. изменением объемов перевозок в тоннах по кварталам, месяцам, неделям, суткам и часам суток. Неравномерность перевозок грузов оценивается коэффициентом неравномерности. Неравномерность перевозок грузов обусловлена динамикой производства продукции и ее потребления. Неравномерность производства продукции – независимая переменная величина, к изменению которой, в определенной степени, должна приспосабливаться транспортная организация. Неравномерность перевозок ведет к снижению коэффициента использования подвижного состава автомобильного транспорта и требует разработки и организации дополнительных мероприятий.

Более точно объем перевозок грузов характеризует показатель «грузопоток». Определение реальных грузопотоков отдельных универсальных видов транспорта связано с целым рядом объективных и субъективных трудностей. В первую очередь, это отсутствие учета перевозимых грузов по номенклатуре в организациях, производящих и потребляющих продукцию, и в автотранспортных предприятиях. Во-вторых, необъективные заявки отправителей грузов, отсутствие учета повторности перевозок и массы тары. Неточность учета в выполненных объемах перевозок в автотранспортных предприятиях тоже создают дополнительные трудности в определении реальных грузопотоков.

В зависимости от территории освоения грузопотоки могут относиться к пункту производства, к транспортному пункту, участку дороги, экономическому или административному району и всей стране. Грузопоток транспортного пункта (склад, грузовая станция, пристань, порт и т.д.) измеряется количеством прибывающих, отправляемых и транзитных грузов.

В ряде регионов России были сделаны попытки прогнозирования товарных потоков для разработки региональных транспортно-логистических систем. На рис. 3 и 4 показаны прогнозы по объемам потоков товаров народного потребления и внешнеторговых товарных потоков в Самарской области.

Этот прогноз сделан по товарным потокам, по которым имеются статистические данные у региональных органов исполнительной власти. Однако для построения полноценных региональных транс-

портно-логистических систем необходим анализ и прогноз всех товарных потоков этого региона.

Проведенный в статье анализ методов прогнозирования объемов перевозок грузов и составления различного уровня транспортно-экономических балансов показывает, что требуется единый подход к формированию государственной статистической отчетности для всех видов транспорта и унификация методов прогнозирования товарных потоков. Существует также необходимость увязки территориальных транспортно-экономических балансов с пропускной способностью и размещением региональной транспортной и логистической инфраструктуры (логистических центров, терминальных комплексов, перегрузочных мощностей при интермодальных перевозках грузов).

Библиографический список

- Струмилин С.Г. Избр. произведения. Т. 1. М.: Наука, 1963. – С. 398.
- Большая Энциклопедия Нефти Газа. <http://www.ngpedia.ru/index.html>
- Замковой А.А. О повышении качества прогнозирования объемов перевозок грузов // Бюллетень Объединенного ученого совета ОАО «РЖД». – 2012. – № 4.
- Экономика железнодорожного транспорта: учебник для вузов ж.-д. транспорта / Н.П. Терёшина, В.Г. Галабурда, М.Ф. Трихунков и др.; под ред. Н.П. Терёшиной, Б.М. Лapidуса, М.Ф. Трихункова. М.: УМЦ ЖДТ, 2006.



Рис. 3. Входящие и исходящие потоки товаров народного потребления



Рис. 4. Экспортно-импортные потоки

Жуков Е. А. – доктор экономических наук, профессор Московской международной высшей школы бизнеса «МИР-БИС» (Институт)

Федоренко А. И. – доктор экономических наук, профессор кафедры управления логистической инфраструктурой Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

e-mail: evgenii.zhukov@mail.ru

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ: РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ В ФОРМЕ ТЕХНОЛОГИЙ, ТОВАРОВ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

INNOVATION PROCESSES: THE IMPACT IN THE FORM OF TECHNOLOGY, GOODS, LABOR PRODUCTIVITY

Г. К. Кулакин,
кандидат экономических наук

В статье изложены основные результаты анализа результативности, а также инновационной активности деятельности предприятий и организаций, осуществляющих технологические инновации. Основная задача – выявить наиболее результативные группы организаций, осуществляющих инновационные процессы.

The article presents the main results of the impact analysis, as well as innovation activities of enterprises and organizations engaged in technological innovation. The main task - to identify the most productive group of organizations engaged in innovation processes.

Ключевые слова: инновационные процессы, технологические инновации, инновационные товары, инновационная активность, результативность инновационной деятельности.

Key words: innovation processes, technological innovation, innovative products, innovation activity, effectiveness of innovation..

Реализация инновационно-технологической стратегии развития экономики предполагает оценку возможностей регулирования процессов создания и применения новых технологий. Необходимое условие регулирования названных процессов выполнение измерений, мониторинг их состояния. Основная задача данного исследования – выявить наиболее результативные группы организаций, осуществляющих инновационные процессы, ибо они представляют практически значимый потенциал дальнейшего развития.

Характеристика информационного поля. Информационным полем служили статистические данные о технологических инновациях более 35 тыс. организаций и предприятий, ежегодно вовлекаемых в статистическое обследование. Часть этих организаций – инновационно-активные (И-активные организации), то есть применявшие инновации за последние три года по отношению к учетному году. Так, в 2011 г. удельный вес организаций, осуществлявших инновационную деятельность, составил 10,4% в общем числе обследованных организаций, а удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, составил 8,9% в общем числе обследованных организаций. На предприятиях, вовлеченных в обследование, занято более 10 млн. человек, в организациях, осуществлявших технологические инновации (Т-активные организации), около 3,5 млн. человек.

Информационное поле данных позволяет получить оценки характеристик инновационной дея-

тельности (ИД) и порождаемых ею инновационных процессов на разных уровнях агрегирования: на уровне всего массива предприятий и организаций, участвовавших в обследованиях, на уровне групп организаций различной численности (табл. 1), форм собственности, видов экономической деятельности, на уровне таких крупных агрегатов экономики как технологические комплексы¹.

Средняя численность работников Т-активных организаций на 3-10% больше, чем в организациях, не осуществляющих Т-инновации. Наибольшее число инновационно-активных организаций представлено в двух группах организаций: численностью 200–499 человек и 1000–4999 человек, например в 2008 г. И-активные организации составляли 25% от числа организаций в этих группах.

Анализ раскрывает шесть аспектов результативности инновационной деятельности организаций на доступном массиве статистических данных за 1997–2012 гг.: результативность в форме создания и использования передовых производственных технологий; в форме объемов отгруженных инновационных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами; результативность инновационной деятельности в форме производительности труда; результативность инновационной деятельности в форме ее влияния на создание и расширение рынков сбыта, а также на развитие производства. Кроме того, выполнена оценка инновационной активности организаций и значимости факторов, препятствовавших инновациям.

Таблица 1

Среднесписочная численность работников в группах организаций, вовлеченных в статистическое обследование в 2008 г.

Группы организаций численностью	Все обследованные организации		Т-активные организации	
	Число организаций в группе, единиц	Средняя численность работников, человек	Число организаций в группе, единиц	Средняя численность работников, человек
до 49 человек	14 437	17	208	22
50–99	4514	73	194	77
100–199	6197	145	428	149
200–249	1837	223	154	224
250–499	4418	349	543	358
500–999	2375	696	479	712
1000–4999	1765	1962	636	2203
5000–9999	164	6818	105	6791
10 000 и более	62	18 006	43	19 564
Малые	18 951	30	402	48
Средние	8034	162	582	169
Крупные	8784	1012	1806	1933

1. **Результативность в форме создания передовых производственных технологий.** Под передовыми производственными технологиями (ППТ) понимаются технологии и технологические процессы, включающие машины, аппараты, оборудование и приборы, основанные на микроэлектронике или управляемые с помощью компьютера и используемые при проектировании, производстве или обработке продукции (Роскомстат РФ). Это, в основном, технологии пятого технологического уклада: ППТ1 – проектирование и инжиниринг, например, технологии компьютерного проектирования; ППТ2 – производство, обработка и сборка, например, гибкие производственные системы; лазеры для обработки материалов; роботы, выполняющие производственные операции; ППТ3 – автоматизированная транспортировка материалов и деталей, а также осуществление автоматизированных погрузочно-разгрузочных операций, например, автоматически управляемые транспортные средства; автоматизированные системы складирования и поиска; ППТ4 – аппаратура автоматизированного наблюдения и/или контроля, например, аппаратура контроля конечного продукта и осмотра поступающих материалов; ППТ5 – связь и управление, например, компьютерная сеть предприятия; программируемые логические контроллеры; ППТ6 – производственные информационные системы, например, технологии планирования производственных ресурсов, потребности в сырье и материалах; ППТ7 – интегрированное управление и контроль, например, компьютерное интегрированное производство; технологии искусственного интеллекта, экспертные

системы. В 2008–2009 гг. и в 2012 г. в статотчетности представлены данные о нанотехнологиях (ППТ8), удельный вес которых в общем числе созданных технологий составил 8, 12 и 20% соответственно.

В 2012 г. создано 1323 передовых производственных технологий против 996 технологий в 1997 г. Динамика численности ежегодно создаваемых технологий характеризуется сокращением их числа за период 1997–2005 гг. на 30%, а затем ростом почти в 2 раза к 2012 году. В создании ППТ участвовали почти 500 организаций.

Спектр созданных технологий и траектория результативности процессов их создания представлены на рис. 1. По числу создаваемых технологий спектр заметно разделяется на две группы. Одна группа – сотни создаваемых технологий (от 100 до 550 единиц), другая группа – десятки технологий (10–60 единиц). Малочисленная группа – это, в основном, наиболее сложные из представленного спектра комплексные технологии: производственные информационные системы и системы интегрированного управления и контроля. Наибольшее число созданных технологий – это технологии вида «Производство, обработка и сборка». До 2004 г. доля этих технологий имела тенденцию к росту от 40 до 50%, а затем тенденция изменилась, и к 2012 г. удельный вес этих технологий составил 41%, что примерно соответствует уровню 1997 г. Затем следуют технологии «Проектирование и инжиниринг», их динамика за рассматриваемый период зеркально отображает динамику технологий вида «Производство, обработка и сборка». Удельный вес технологий этого вида в 2012 г. составлял 23% против 16% в 2004 г, с момента роста их числа.

¹ Данные о характеристиках инновационной деятельности организаций технологических комплексов приведены в [2].

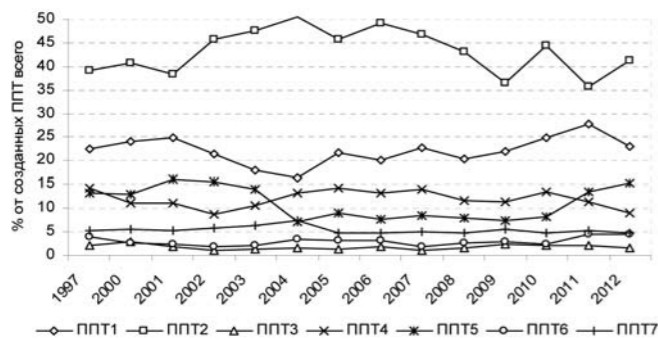


Рис. 1. Спектр созданных технологий

Третье место устойчиво занимают технологии вида «Аппаратура автоматизированного наблюдения и/или контроля» и «Связь и управление» с удельным весом 13–14%.

Удельный вес наиболее актуальных для развития экономики, а именно, производственных информационных систем (ППТ6) и технологий интегрированного управления и контроля (ППТ7) составляет всего 2–7%.

Соотношение числа наиболее перспективных для рынка технологий: удельный вес принципиально новых технологий, которые опираются на достижения фундаментальной науки, составляет 7–16%; удельный вес технологий, обладающих патентной чистотой, в 2012 г. составил 59%, устойчивый рост числа таких технологий наблюдается с 2002 г., что свидетельствует о повышении внимания разработчиков технологий к требованиям рынка.

Вклад в создание передовых производственных технологий инновационно активных организаций государственной формы собственности составляет 57–63%, вклад организаций частной и совместной форм собственности – 20–25% и 4–7% соответственно. Вклад организаций названных форм собственности в сумме составляет примерно 90% от общего числа созданных технологий.

Отметим особенности технологий создаваемых Российской академии наук (РАН) и наукоградов. Особенность технологий создаваемых РАН – преобладание принципиально новых технологий и технологий, содержащие изобретения. Превышение числа принципиально новых технологий, созданных организациями РАН, от среднего показателя по всей выборке составляет 22–28% в 2008–2011 гг.; числа технологий, содержащих изобретения – 10–15%. Наукограды создавали преимущественно технологии новые в стране (от 65% до 85%), в 2012 г. до 40% принципиально новых технологий от всех созданных ими технологий.

2. Результативность в форме использования передовых производственных технологий. В 2012 г. вовлечено в применение 191 372 передовых производственных технологий, что в 3,5 раза больше, чем в 1997 г. При этом заметно изменилась структура использованных технологий. Например, число технологий вида «Производство, обработка и сборка» сократилось с 66% в 1997 г. до 29% в 2012 г., в то же время число технологий вида «Связь и управление» увеличилось с 12% до 40%, вида «Про-

ектирование и инжиниринг» с 13% до 21%. Удельный вес остальных четырех видов технологий практически не изменялся, оставаясь на уровне 1–5% (рис. 2). Удельный вес использованных на производствах нанотехнологий составил 0,12% в 2008–2009 гг., в 2012 г. – 0,4% от числа использованных технологий всего.

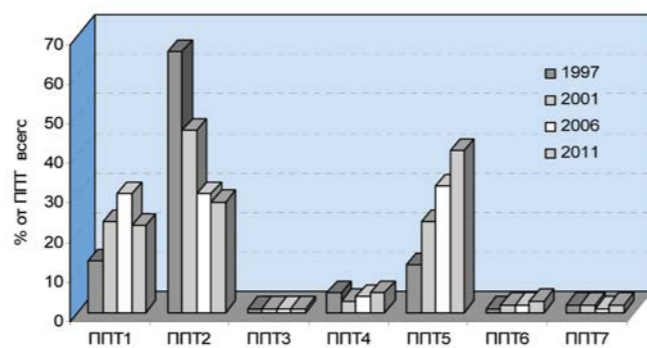


Рис. 2. Структурные изменения в спектре используемых технологий

Динамика применения ППТ, внедрение которых началось в отчетном году, представлена на рис. 3. Отметим, что ежегодно уменьшалось число внедряемых технологий всех выше названных видов. За период 2005–2012 гг. число внедряемых ежегодно технологий вида «Производственные информационные системы» сократилось с 35 до 9%, технологий вида «Проектирование и инжиниринг» с 27 до 13%, технологий вида «Связь и управление» с 25 до 7%. Наиболее энергично снижалось число внедренных технологий вида «Производственные информационные системы», которые являются одним из важных компонентов инфраструктуры инновационной экономики.

Число использованных технологий всех видов возраста 10 и более лет уменьшилось к 2010 г. почти в два раза (с 41% в 1997 г. до 21%). В наибольшей степени за указанный период обновился парк технологий вида: «производственные информационные системы» в 3 раза и «аппаратура автоматизированного наблюдения и/или контроля» в 2 раза.

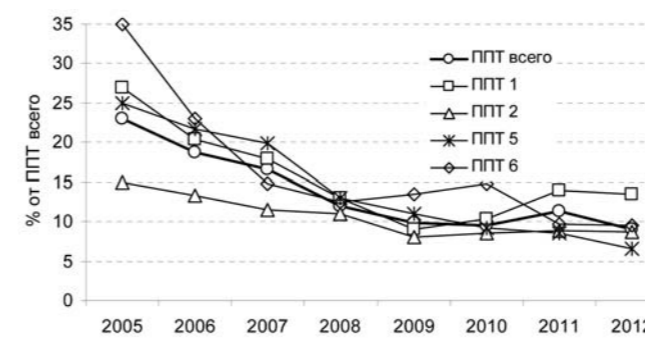


Рис. 3. Соотношение использованных технологий, внедрение которых начато в отчетном году

В 2011–2012 гг. технологии возрастом 10 и более лет в статистической форме учета не представлены. Но введен показатель «ППТ, возраст которых 6 и более лет».

3. Результативность в форме инновационных товаров. Результативность технологических инноваций (Т-инноваций) характеризуют данные о товарах новых для рынка сбыта конкретной организации, а также вновь внедренные и усовершенствованные (модернизированные) товары.

Новые для рынка инновационные товары (И-товары) на полной выборке предприятий 2011 года составили 11% от объема И-товаров всего. Основной вклад в объемы производства новых для рынка И-товаров, отгруженных организациями сферы услуг и промышленности, вносят крупные организации: 81% и 95% соответственно.

В промышленности наиболее активны в производстве этой группы товаров средние по численности предприятия – от 15% до 29% доля новых товаров в объеме И-товаров этой группы. Диапазон удельного веса новых для рынка товаров, отгруженных малыми предприятиями, 6–17%. При этом в группе малых предприятий численностью до 49 человек объемы производства сократились с 17% до 3% в 2008 г., а затем и до 1% в 2009–2010 гг.

В сфере услуг наибольшую активность проявили малые предприятия, особенно в 2010–2011 гг. В эти годы удельный вес новых для рынка товаров составил 47–49%, что превышало данные по всей выборке организаций сферы услуг в 2–3 раза (рис. 4).

Вновь внедренные и усовершенствованные товары. На предприятиях промышленности, при статучете выделяют группы усовершенствованных и вновь

внедренных товаров, которые характеризуют улучшение качества продукции. В этом направлении деятельности Т-активных организаций промышленности наблюдался медленный рост объемов вновь внедренных инновационных товаров ежегодно примерно на 1,5% с 51% в 2006 г. до 60% в 2011 г. При этом малые предприятия в производстве вновь внедренных И-товаров наиболее успешны: 70–95% объемов их производства составляют вновь внедренные товары, однако с 2008 г. отмечается ежегодное уменьшение доли этой группы товаров. Вновь внедренные товары средних по численности предприятий составляют 60–75%, крупных – 50–60%. Средние и крупные

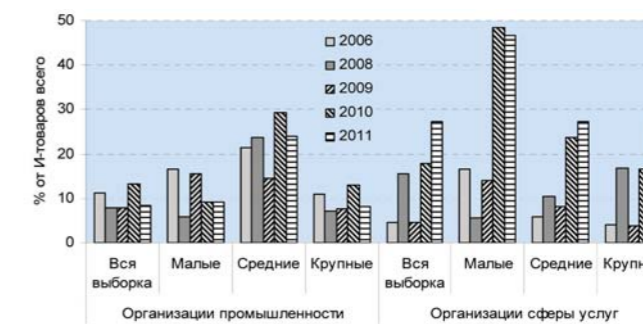


Рис. 4. Объем И-товаров новых для рынка организаций, которые осуществляли Т-инновации

предприятия наращивают объемы вновь внедренных И-товаров на 6% и 1,7% соответственно.

Инновационная активность организаций. Для оценки И-активности организаций использовался индекс И-активности в форме удельного веса инновационных товаров (И-товаров) в общем объеме отгруженной предприятием продукции, выполненных работ и услуг¹. Динамика инновационной активности девяти групп организаций различной численности работников показана на рис. 5. Индекс инновационной активности (И-активности) на полной выборке предприятий и организаций за время наблюдения изменялся незначительно – 9–13%. Импульсно наибольшую И-активность проявили две группы предприятий: малые предприятия численностью работников до 49 человек в 2006 г. (индекс И-активности 32%), а также средние предприятия численностью 100–199 человек в 2011 г. (индекс И-активности 23%). Однако к 2010 году индекс И-активности малых предприятий резко снизился до 3% (минимальный уровень среди всех групп предприятий) и стал ниже среднего индекса по всей выборке более чем в 2 раза.

¹ Индекс И-активности в форме удельного веса И-товаров в общем объеме товаров более адекватно отражает интенсивность инновационной деятельности организаций в сравнении с индексом в форме удельного веса И-активных организаций среди всех организаций выборки [2].

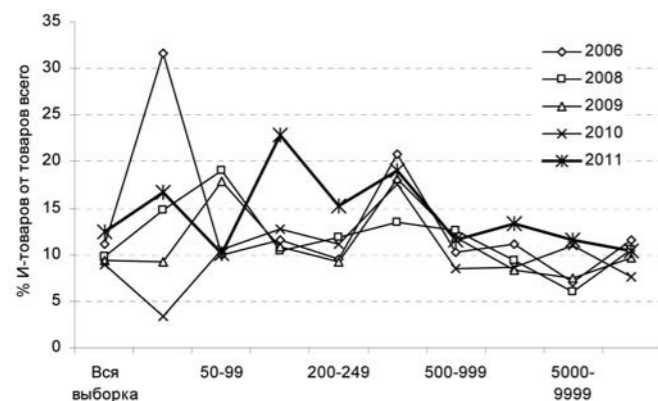


Рис. 5. Инновационная активность организаций, которые осуществляли технологические инновации

В целом за 2006–2011 гг. наблюдается нестабильная траектория инновационной активности организаций, чем меньше численность работников предприятий, тем выше уровень нестабильности. Другими словами, чем меньше размеры организации, тем более она чувствительна к «ветрам перемен»: политическим, законодательным, экономическим.

4. Результативность инновационной деятельности в форме влияния ее результатов на создание и расширение рынков сбыта. Степень влияния на рынки оценивалась организациями по шкале: низкая, средняя, высокая, воздействие отсутствовало (более 2,5 тыс. оценок ежегодно). Оценка выполнялась для пяти групп рынков: рынок России, стран СНГ и Восточной Европы, стран Евросоюза, США и Канады, Японии и других стран. Высокая и средняя степень влияния результатов ИД на рынки в 2001–2005 гг. не превышала уровня 50-ти процентного порога. С 2006 г. превышение указанного порога наблюдалось только на рынке сбыта продукции России. Степень влияния результатов ИД на рынки стран СНГ, Европы, США, Канады и других стран в указанном диапазоне шкалы не превышает 25-процентный порог. Вместе с тем наблюдается медленный рост влияния результатов ИД на рынки стран СНГ и Восточной Европы. Важно отметить, что за 2001–2008 гг. результаты ИД организаций не оказывают практически никакого влияния на освоение рынков США, Канады, Японии.

5. Оценка влияния инновационной деятельности на развитие производства. В дополнение к оценке влияния ИД на рынки сбыта продукции, по той же шкале выполнялась оценка влияния на развитие производства по 12 направлениям, например, замена снятой с производства устаревшей продукции, сокращение материальных затрат, сокращение энергозатрат, снижение загрязнения окружающей среды, улучшение условий труда, увеличение занятости населения и др. Из 12 на-

правлений развития производства по пяти направлениям высокие и средние оценки влияния превысили 50-процентный порог, а именно: улучшение качества и ассортимента продукции, а также обеспечение соответствия современным техническим регламентам и стандартам (70% оценок); повышение гибкости производства (до 54% оценок, начиная с 2004 г.), рост производственных мощностей (55% оценок в 2007–2008 гг.). По другим направлениям, например, сокращение материальных затрат, сокращение энергозатрат, снижение загрязнения окружающей среды, улучшение условий труда, увеличение занятости населения — наблюдается превышение низких и нулевых оценок влияния над средними и высокими оценками. Более детально особенности влияния результатов ИД на сохранение традиционных и на создание новых рынков продукции, а также воздействие ее результатов на развитие производства раскрыто в [1–4].

6. Результативность инновационной деятельности в форме производительности труда. Как известно, производительность труда представляет собой интегральную характеристику результативности производственной деятельности. Производительность труда оценивалась отношением объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организациями промышленного производства и сферы услуг к среднесписочной численности работников.

Производительность труда на всей выборке организаций за 2008–2009 гг. практически не изменилась. Разделение всего массива данных на группы организаций: по формам организации производства, по видам собственности и по видам экономической деятельности позволило выявить наиболее результативные, с точки зрения производительности труда, группы предприятий. По формам организации производства наибольшую результативность показали Т-активные малые организации. В 2008 г. производительность труда на малых Т-активных предприятиях на 36% превышала средние показатели по всей выборке Т-активных организаций, в 2009 г. — почти на 60%. Наименьшую производительность труда показали средние по численности работников предприятия: в 2008 г. на 40% и в 2009 г. на 30% ниже среднего показателя по всей выборке Т-активных организаций (рис. 6).

Среди Т-активных организаций различных форм собственности наибольшую результативность ИД показали организации иностран-

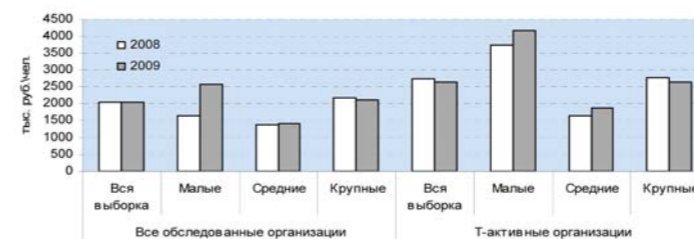


Рис. 6. Производительность труда групп организаций различной численности

ной собственности, производительность труда которых, например, в 2008–2009 гг. в два раза превышала среднее значение этого показателя по всей выборке. Самая низкая производительность на предприятиях государственной собственности на массиве всех обследованных и на массиве Т-активных организаций, почти в 3 раза ниже средних значений показателей соответственно (рис. 7).

Среди групп организаций различных видов экономической деятельности наибольшей результативности добились Т-активные организации сырьевых видов деятельности, а также организации по производству табака и организации металлургического производства. Эти группы организаций имеют превышение показателя производительности труда в два и более раз относительно среднего показателя по всей выборке организаций. Выборка содержала данные о 37 видах деятельности.

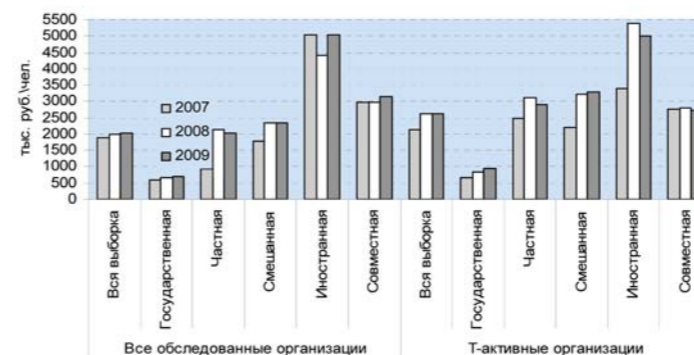


Рис. 7. Производительность труда организаций различных форм собственности

Наиболее низкую производительность показали организации, производящие электрооборудование, электронное и оптическое оборудование, электронные компоненты аппаратуры для радио, телевидения и связи; организации, производящие принадлежности автомобилей и их двигателей; медицинские изделия, включая хирургическое оборудование, средства измерения, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования, часов; организации, осуществляющие строительство и ремонт судов.

7. Факторы-препятствия инновационной деятельности. Факторы, препятствующие инновациям в статотчетности сгруппированы следующим образом: экономические, внутренние и другие факторы, выделено 13 факторов. Число организаций, оценивших факторы, препятствующие инновациям, составило, например, в 2008 году, почти три тысячи организаций, осуществлявших техно-

логические инновации в течение последних трех лет. За 2001–2008 гг. три решающих фактора-препятствия инновационному развитию называют руководители организаций независимо от видов экономической деятельности, численности работников, форм собственности: недостаток собственных денежных средств, высокая стоимость нововведений и недостаток финансовой поддержки со стороны государства [1–4]. Важно отметить, что перечень препятствий, который используется при статучете, не ориентирован по содержанию и организации их учета на технологию регулирования инновационных процессов. Он ориентирован на сравнительный анализ состояния инновационных процессов в ОЭСР [5].

Вместе с тем, помимо сравнительного анализа, целесообразно выявлять основные источники препятствий в контуре регулирования инновационных процессов в интересах инновационного менеджмента различных уровней управления. При таком подходе целесообразно группировать препятствия таким образом, чтобы при анализе была возможность выявить препятствия, порождаемые основными составляющими контура регулирования инновационных процессов, а именно, свойства инновационных проектов, менеджмент, внешняя среда, прочие препятствия. Опираясь на данные за 2008 г., сведения о факторах, препятствующих инновациям, были сгруппированы по названным составляющим контура

регулирования. Оказалось, что на факторы, зависящие от менеджмента, приходится около 50% оценок, от свойств инновационных проектов — 30% оценок и от особенностей внешней среды — 20% оценок. Таким образом, главным препятствием инновациям является качество деятельности менеджмента организаций. Сопоставление этих сведений с данными о причинах невыполнения заданий и изменений, вносимых в научно-технические программы 1980–1990 гг., показывает, что ситуация с рассматриваемым аспектом регулирования инновационных процес-

сов практически не изменилась. Более 40% заданий общесоюзных программ не выполнялись по причине несогласованности плановых документов, т.е. из-за отсутствия должного взаимодействия менеджмента всех уровней управления; около 10% – по причине низкого качества регулирования процессов разработки новшеств в организациях. Необеспеченность ресурсами причина невыполнения 16% заданий программ, из них только 3% заданий не выполнены из-за необеспеченности финансированием и несвоевременного (неполного) выделения инвестиций. При этом эксперты отраслевого и федерального уровней, как и ныне, основной причиной срыва выполнения заданий называли необеспеченность финансовыми ресурсами. Приведенные данные получены на основе официальной статистической отчетности 11,5 тысяч организаций, участвовавших в выполнении общесоюзных программ.

Отметим, что приведенные характеристики инновационных процессов приблизительно отражают картину состояния инновационной активности и результативности инновационной деятельности в сфере технологических инноваций. Как при реализации общесоюзных программ, так и ныне, статистическая информация в части инноваций обладает низкой достоверностью по ряду причин: невысокого качества инструментария наблюдения, «непрофессионализма заполнения отчетности», незаинтересованности организаций сообщать достоверную информацию в сложившейся атмосфере недоверия и др. причин [6].

Результативные группы организаций:

- создание передовых производственных технологий – организации государственной формы собственности, организации РАН и наукоградов;
- использование передовых производственных технологий – организации частной формы собственности;
- производство инновационных товаров новых для рынка конкретной организации, а также вновь внедренных товаров – малые технологически активные предприятия.

Наибольшую результативность в форме производительности труда показали малые технологически активные предприятия и предприятия иностранной формы собственности. Выделяются инновационной активностью среди других групп предприятий крупные предприятия численностью 250–499 человек, также импульсно малые предприятия численностью до 49 человек.

Главное препятствие инновационным процессам – низкое качество работы менеджмента. Контур регулирования инновационных процессов в сфере технологических инноваций не замкнут, составляющие не взаимосвязаны управленческими решениями. Важнейшим направлением организации и развития инновационных процессов видится формирование и поддержка целостных контуров регулирования процессов создания и применения новых технологий и содействие самоорганизации предприятий в кластеры.

Библиографический список

1. Кулакин Г.К. Оценка использования научно-технологического потенциала // Проблемы и перспективы технологического обновления российской экономики / отв. ред.: В.В. Ивантер, Н.И. Комков. М.: МАКС Пресс, 2007. – 740 с.
2. Кулакин Г.К. Анализ инновационной деятельности в отраслях экономики (включая малые предприятия) и проблемы повышения ее результативности // Инновационно-технологическое развитие экономики России: проблемы, факторы, стратегии, прогнозы / отв. ред. В.В. Ивантер. М.: МАКС Пресс, 2005. – 592 с.
3. Комков Н.И., Кулакин Г.К. Оценка потенциала регулирования процессов создания технологических инноваций // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН / гл. ред. А.Г. Коровкин. М.: МАКС Пресс, 2008. – 880 с.
4. Комков Н.И., Кулакин Г.К., Мамонтова Н.Г. Анализ состояния малых предприятий и условий их развития // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 2.
5. Руководство ОСЛО. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. Совместная публикация ОЭСР и Евростата. Организация экономического сотрудничества и развития статистическое бюро европейских сообществ: пер. на рус. яз. Государственное учреждение «Центр исследований и статистики науки» (ЦИСН), 2010.
6. Елисеева И.И., Макарова П.А. Статистика новых технологий // Социология науки и технологий. – 2010. – Том 1. – № 1. – С. 164–173.
7. Инновационная экономика: Энциклопедический словарь-справочник / Комков Н.И., Селин В.С., Цукерман В.А.; науч. рук. Ивантер В.В., Суслев В.И. М.: МАКС Пресс; ИМП РАН, 2012. – 544 с.

Кулакин Г. К. – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник ИМП РАН

e-mail: gen-kulakin@yandex.ru

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ ИЛИ КАК ПОДНЯТЬ ЭКОНОМИКУ НА НОВЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ УРОВЕНЬ

HIGH-TECH PROJECTS OR HOW TO RAISE THE ECONOMY TO A NEW LEVEL OF INNOVATION

М. К. Беляев,
кандидат экономических наук

Высокотехнологичный проект национального масштаба способен вывести экономику страны на более высокий инновационный уровень. Его реализация связана с активизацией значительного числа отраслей, требует широкого спектра прорывных решений в смежных производствах. В ходе реализации проекта не только генерируются инновационные импульсы, но и включается механизм востребованности технологических решений, поскольку они непосредственно связаны с основным проектом. Подчеркивается необходимость участия государства и государственного бюджетного финансирования особенно на начальной стадии реализации проекта.

High-tech project of the all-national scale is able to raise the economy to a higher innovative level. The realization of such project suppose more activity in large number of industrial branches, demands bold decisions in neighboring fields. Such type of project not only gives innovative impulses, but switches on the mechanism of the demand on high-tech decisions since they are directly connected with the core project. The author stresses the crucial role of the state participation and state budget funding especially on the start stage.

Ключевые слова: высокотехнологичный проект, инновационный путь развития, государственное участие, бюджетное финансирование.

Key words: high-tech project, innovative way of economic development, the role of the state, state budget funding.

Выведение экономики на инновационную траекторию развития является безальтернативным требованием современного этапа экономической жизни. Уход от сырьевой направленности, ослабление зависимости от внешних рынков, возрождение собственного производства, причем на новейшей технологической базе – далеко не все грани огромной проблемы, от которой без преувеличения зависит дальнейшая судьба страны. Об этом не одно десятилетие говорят представители научного сообщества, экспертных кругов, такая цель зафиксирована в ряде директивных документов самого высокого государственного уровня. Несмотря на это заметных сдвигов пока не наблюдается. Одновременно звучат призывы активизировать поиски путей достижения намеченной цели, сетование на отсутствие «свежих» решений.

В этой связи хочется заметить, что в экономике, если говорить о фундаментальной науке, а не о приемах исследования отдельных феноменов рынка, весьма модном техническом анализе рыночной конъюнктуры, принципиально новые решения вряд ли возможны. Тем более что не в них дело.

Прежде всего, наверное, настало время понять, что пора отказываться от инфантильной веры во всемогущество рыночных сил, способности рынка находить равновесие без помощи извне. Примитивно понимаемая либеральная модель за два десятка лет доказала свою несостоятельность. Сейчас совершенно очевидно, что рыночная модель, ставшая во главу угла погоню за прибылью, причем в краткосрочной перспективе, по определению не в состоянии обеспечить выход на инновационный путь развития. В этой связи можно утверждать, что

необходимо самое активное участие государства, комплекс государственных мероприятий, нацеленных на решение этой задачи. Тем более что это задача не отдельного пусть и самого крупного предпринимателя, а именно государства. Управление экономикой на макроуровне, обеспечение прогресса в этой области является одной из важнейших функций государства. Тем более что от экономических успехов напрямую зависит и ее суверенитет, политическая самостоятельность, оборонная мощь и благополучие граждан.

Во главе инновационного процесса – государство

Каким же образом государство может выполнить свою миссию, вывести экономику на новые технологические рубежи?

В настоящее время для стимулирования экономики, обеспечения темпов роста валового внутреннего продукта (ВВП) и промышленного производства активно реализуют масштабные инфраструктурные проекты. Безусловно, в качестве стимуляторов экономики они играют важную роль. Большинство из них имеют социальную направленность, что исключительно важно для обеспечения комфортных условий жизни населения. Речь идет о дорогах, спортивно-рекреационных сооружениях, научных центрах и других подобных объектах. В ходе их реализации действительно создаются рабочие места, размещаются заказы предприятиям – субпоставщикам, транспортным предприятиям, что загружает их мощности, а сотрудники обеспечиваются работой и заработной платой. В случае с автомобильными и железнодорожными магистралями добавляют, что

транспортные артерии способствуют росту мелкого бизнеса в виде предприятий питания, гостиниц, авто-сервиса, бензозаправок, что позитивно сказывается на экономике и социальном климате, способствуя укреплению среднего класса и решая проблему занятости в глубинке.

Все правильно. Полезность инфраструктурных проектов вряд ли можно отрицать. Но только с одной существенной оговоркой. Такие проекты не несут в себе инновационного заряда. Производство в таких условиях расширяется на прежней технологической базе, оно не получает заказ на производство новейших материалов, изделий, для реализации инфраструктурных проектов не требуются новейшие технологии. Имеются в виду не отдельные новые материалы, применяемые фрагментарно, скажем на спортивных объектах, а именно инновационный импульс, оказывающий влияние на всю экономику, поднимающий ее на новый инновационный уровень. Инфраструктурные проекты предполагают экстенсивный путь развития, а на повестке дня остро стоит вопрос об интенсивном пути, качественном технологическом скачке.

Традиционная логика услужливо подсказывает, что для восполнения этого недостатка, необходимо создать исследовательско-внедренческие центры, технопарки. Например, «Сколково». Наверное, смысл в таких центрах есть, тем более что такова мировая практика. Однако есть и некоторые сомнения относительно абсолютизации эффективности «апробированного» метода. Такие научно-поисковые центры действительно формально нацелены на внедренческий результат. Декларируется непосредственная связь науки и производства, что должно дать позитивный результат.

Но опасения относительно способности центров выполнить поставленную перед ними задачу связаны с тем, что они находятся вне экономического механизма, не являясь его органической, неотъемлемой частью. Сложности видятся все в том же месте – на границе науки, конструкторских разработок и реальной экономики. Техническая новинка должна эту «границу» перейти. При этом настоятельно слово «внедрение». Продукция исследовательского центра на заключительном этапе должна все-таки «внедряться», что прочно ассоциируется с сопротивлением. А когда есть сопротивление, эффективности ожидать очень сложно.

В этой связи необходимо отметить, что практикующий бизнес вообще не заинтересован во внедрении новинок. С тоталитарной экономикой все понятно. Нерыночная, плановая экономика в принципе невосприимчива к новациям. Поэтому для поддержания технического уровня экономики требовались силовые меры – наличие разнообразных органов по внедрению (например, Государственный комитет по науке и технике), решения

специальных Пленумов КПСС, постоянным контролем со стороны партийных органов, создание закрытых секретных городов, где по заданию партии разрабатывались атомные бомбы, космические корабли. И надо признать успехи были. Но какой ценой, и какими усилиями.

Заметим, что внутренней, имманентной потребности в инновациях нет и у рыночных корпораций. Они вынуждены заниматься инновациями под давлением конкурентов. Если бы не конкуренция, то результат был бы аналогичный плановой экономике. Для корпораций введение новинок связано с большими затратами и организационными мероприятиями, что требует денег. Ведь для промышленного внедрения необходимо создать производственную базу, разработать технологические процессы, подготовить кадры, решить ряд управленческих и логистических задач, наладить связи с поставщиками и еще много чего другого.

При этом риск внедрения (или невнедрения) нового продукта на рынок весьма высок. Это потом, когда новинка завоевывает рынок, человечество не представляет, как можно жить без этих приспособлений. А сначала новинка воспринимается с осторожностью. Тем более, что новые товары, как правило, не бывают дешевыми, и мотивация у потребителя менять привычный и хорошо работающий аппарат на другой не высока. Можно даже утверждать, что чем революционнее товар, тем сложнее он выходит на рынок. Например, далеко не сразу путь к покупателю нашел персональный компьютер, без которого теперь невозможно представить ни производство, ни повседневную жизнь. Параллельно существовали некоторое время цифровые и пленочные аппараты. Не сразу поняли, зачем фотокамера на мобильном телефоне. Примеров немало.

Хочется привести один из наиболее показательных. Когда во Франции организовывалась телефонная связь, далеко не все граждане ощущали потребность в аппарате с переговорной трубкой. Для того, чтобы вызвать дополнительный интерес к новинке, государство обязалось каждому владельцу телефонного номера ежегодно бесплатно высылать телефонный справочник абонентов страны. Время шло, телефон стал неотъемлемой вещью в быту и на производстве. Соответственно, количество справочников в 50-миллионной Франции, подлежащих рассылке, сейчас установить трудно, но определенно измерялось миллионными тиражами. Расходы стали обременительными, однако отменить даже малейшие льготы в демократической стране практически невозможно. И тут на помощь пришел компьютер. Плохонький, с полуслепым экраном, неповоротливыми программами. Да еще и без Интернета (о нем тогда знали только специалисты). В общем, вещь бесполезная с точки зрения обывателя. (В учреждениях он внедрялся в машбюро вместо пишущих машинок,

вызывая недовольство машинисток). Государство пошло на смелый шаг – оно обещало дать компьютер бесплатно каждому, кто откажется от права на получение справочника. И процесс компьютеризации, как говорится, пошел. А ведь Франция далеко не последняя промышленная страна с хорошими научными традициями.

Иными словами, прежде чем новый товар укрепится на рынке, необходимо вложить немалые средства в рекламу, информационно-маркетинговые мероприятия. Зачем корпорациям все эти беспокойства, если прежние товары вполне обеспечивают прибыль. Но сидеть, сложа руки, не дают конкуренты. Чтобы удержаться на рынке в условиях соперничества надо быть всегда чуть-чуть впереди. А если механизм конкуренции не работает? Если экономика перегружена монополиями? Где искать стимулы к инновациям?

Ситуация не представляется безвыходной или тупиковой. Реальный инновационный импульс дает масштабный прорывной проект в одной или нескольких передовых отраслях. Ведь проблема заключается не в создании инновационного продукта как такового – это задача научно-техническая. И она в целом решается. Дело в том, чтобы эти новации восприняла экономика. Иными словами проблема из научно-технической плоскости переходит в экономическую. Значит, и подходить к ее решению необходимо с позиций экономики.

Принципиальное отличие с экономической точки зрения заключается в том, что масштабный прорывной проект непосредственно связан с нововведениями, нетрадиционными решениями и является своего рода «заказчиком» на поиски. При этом важно, чтобы проект был не просто абстрактным проектом, связанным с инновациями и новинками науки и техники. Проект должен быть нацелен на создание конкретного объекта. В недалеком прошлом их по соображениям секретности называли «Изделие».

При создании «Изделия» проблема внедрения отсутствует, поскольку технические и технологические новации, новые материалы становятся жизненно необходимыми для успешного результата «стержневого» проекта. Проект и размещает заказы субподрядчикам и смежникам и как бы «втягивает», впитывает их разработки и новации. Он одновременно выступает и заказчиком и потребителем. А последнее обстоятельство для экономики существенно важно. Именно наличие «заказчика» или «потребителя» имеют решающее значение для работоспособности экономического механизма. В отличие от инновационных центров, которые улавливают потребности экономики в новинках, создают их, а потом внедряют (все-таки «внедряют!»), «Изделие» дает конкретные заказы, которые не ищут свое место в экономике. Их там ждут. «Изделие» отличается от аморфного проекта тем, что требует конкретных узлов, деталей, материалов, решений...

Однако, для того, чтобы проект имел инновационный эффект, он должен быть действительно масштабным, относиться к передовой отрасли и быть нацеленным на решение перспективной задачи. Проект не обязательно должен быть «национальным проектом» по статусу. Но он должен быть техническим проектом, проектом в области науки и техники, и обязательно новаторским, ориентированным на будущее (даже футуристическим) и государственного масштаба. Иными словами, высокотехнологическим проектом государственного значения.

Обратимся к истории науки и техники. В этом году отмечается 25-летие проекта «Буран» - пилотируемого космического корабля. Этот грандиозный проект не только завершился успешным орбитальным полетом, но и обеспечил инновационный прорыв. Так, корабль управлялся с помощью бортового компьютера, что в то время было абсолютной новацией; опыт посадки в автоматическом режиме не оценим для современной беспилотной авиации (200 томов документации по проекту бережно сохранены); для термозащиты корабля силами советских ученых и производителей был создан совершенно новый материал; конфигурации термоизолирующих плиток с учетом обводов корпуса и места их прикрепления впервые были рассчитаны на компьютере. И это при возможностях компьютеров и программного обеспечения того времени.

Каждая из этих задач была сложнейшей с научной и технической точки зрения. Иными словами, инновационной и прорывной. Особенно примечательно, что большинство эти достижения не замыкалось в рамках проекта, а имели распространение на всю экономику. Вспомним те же компьютерные расчеты. А всего в ходе проекта «Буран» и для его реализации было решено более 550 проблем. Причем проблем не отвлеченных, а немедленно востребованных экономикой и производством. Вовлеченность в проект 15 союзных министерств, тысяч смежников позволяет утверждать, что проект имел реальный инновационный эффект на всю экономику. А географический размах? Помимо «Бурановского старта» на Байконуре, который сам является циклопическим сооружением, рассматривались проекты подготовки резервных посадочных полос в Крыму, Прибалтике, на Дальнем Востоке и даже на Кубе! Также стоит упомянуть необходимость армии инженеров и высококвалифицированных рабочих, без которых невозможно передовое производство...

Проект «Буран» приведен в качестве примера. Но очень яркого, отражающего суть проблемы. К сожалению, в полной мере оценить его воздействие на экономику не представляется возможным. Проект был закрыт. Не по причине технической нецелесообразности, а совсем по иным соображениям. И в этой связи хотелось бы отметить, что оценки результатов технических достижений спе-

циалистов и дилетантов зачастую не совпадают. По мнению специалистов, проект «Буран» был полностью реализован. Если с точки зрения людей не вполне глубоко знакомых с проблемой отсутствие пилота в кабине крылатого космического корабля выглядит недоработкой, то у экспертов выводы диаметрально противоположные. Именно посадку в автоматическом режиме с использованием компьютерного управления, да еще в сложных условиях они считают главным достижением.

Более того, проект вплотную подвел к практической реализации идеи Многоразовой авиационно-космической системы (МАКС). А это уже серьезный шаг к коммерческому и рентабельному использованию космоса.

Ресурсное обеспечение – рассчитывать только на себя и на государство

Масштабный проект требует столь же масштабных ресурсов, которых всегда не хватает. Дефицит ресурсов испытывают даже самые успешные и богатые страны. У нас в этой связи распространялась тенденция с надеждой смотреть на запад, а теперь все чаще на восток. Редкий программный документ обходится без упоминания иностранного инвестора. Даже разрабатываются комплексные меры по его привлечению и созданию условий для притока капитала из-за рубежа.

Однако в этом вопросе надо оставаться на реалистических позициях. Во-первых, иностранные партнеры в таких масштабах денежные средства не предоставляют ни в виде кредитов, ни в виде инвестиций - речь идет о десятках миллиардов долларов. Во-вторых, они опасаются рисков, и, к сожалению, их опасения не беспочвенны, а это значит, что потока средств ждать не приходится. В-третьих, зарубежные инвестиции приходят только в прибыльные отрасли и виды производств, а перспективные масштабные проекты быстрой отдачи не предполагают. В-четвертых, если средства от иностранных контрагентов и приходят, в конце концов, то никогда, подчеркнем – никогда - не приносят самую передовую технологию. Иностраный капитал приносит новую технологию (устарелую - коммерчески невыгодно, потому что она не имеет рыночной перспективы), передовую по меркам сегодняшнего дня, но не новейшую. А значит, о прорыве говорить беспочвенно. И еще одно обстоятельство. Как правило, проекты в прорывных отраслях связаны с повышенной секретностью, военной тематикой, безопасностью страны. Поэтому присутствие иностранных партнеров

ров не всегда уместно. Да и регулирование других государств не поощряет отток своих промышленных и оборонных секретов.

Аналогичная история с частным капиталом отечественного происхождения, который заинтересован в прибыли, безрисковости и иных известных из курса экономики факторах. Обвинять частный капитал в «эгоизме» не вполне корректно. Такова его природа. Капитал заботится о собственной прибыли, а не о благополучии всех соотечественников. И ждать от него вложений средств на долгие годы без гарантии прибыли, но с огромными рисками совершенно бесполезно.

Таким образом, без государственных инвестиций говорить даже о начале реализации таких проектов беспочвенно. Государство должно обеспечить фондами как минимум начальную фазу проекта, «запустить» производство и поддерживать работу над основным, стержневым проектом в течение всего периода работы над «Изделием». За прогресс, за развитие необходимо платить. Только после прохождения начальных стадий проекта, на определенных этапах, в отдельных видах и направлениях работ можно рассчитывать на государственно-частное партнерство или частный капитал. На технических ответвлениях, при создании сопутствующих продуктов частный капитал видит свой интерес. Таким образом, частному капиталу отводится роль в решении необходимых, но «сопутствующих» основному проекту решений. Очень важных необходимых решений, без которых нельзя реализовать основной проект, но параллельных. Частный капитал выполняет свою полезную работу. Но именно свою. Государство он заменить в этой роли не может, да и не его эта функция. Вместе с тем стоит подчеркнуть, что частный капитал выполняет еще одну важную функцию - именно по каналам частного предпринимательства технические новинки и решения распространяются на всю экономику. То есть решается главная задача – подъем производства на новый инновационный уровень.

Учитывая вышеизложенное, решение задачи государственного значения, к которой, безусловно, относится вывод экономики на качественно новые инновационные рубежи, входит в компетенцию государства. И самый продуктивный путь, как подтверждает опыт отечественной науки и техники – реализация масштабного высокотехнологического проекта государственного значения в передовой отрасли. Последнее, однако, не отрицает иные пути и методы стимулирования инновационного развития.

О НЕКОТОРЫХ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ МОДЕЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

ABOUT SOME METHODOLOGICAL ASPECTS OF MODELING OF INNOVATIVE TRANSFORMATION OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

М. Н. Дудин, кандидат экономических наук, доцент

Н. В. Лясников, доктор экономических наук, профессор

В статье рассматриваются отдельные методические основы моделирования инновационной трансформации социально-экономических систем. Моделирование рассматривается в процессном аспекте с учетом использования специальных прогностических процедур и информационно-логических моделей в целях определения направлений и специфики перемещения технологий, а также направлений научно-технического и технологического развития, как основных условий инновационной трансформации социально-экономических систем.

In article separate methodical basics of modeling of innovative transformation of social and economic systems are covered. Modeling is considered in process aspect taking into account use of special predictive procedures and data-logical models for definition of the directions and specifics of movement of technologies, and also the directions of scientific and technical and technological development, as main conditions of innovative transformation of social and economic systems.

Ключевые слова: инновационная трансформация, социально-экономическая система, модель, моделирование, прогнозирование, информационно-логические модели, трансферт (перемещение) технологий.

Key words: innovative transformation, social and economic system, model, modeling, forecasting, data-logical models, transfer (movement) of technologies.

Моделирование направлений инновационной трансформации социально-экономических систем представляет собой с одной стороны сложную управленческую задачу, с другой стороны основывается на вариативности интерпретации происходящих изменений. Проблематика моделирования состоит в том, что «... во второй половине XX века было разработано более ста методов прогнозирования технологий, социальных и экономических процессов...» [1; 176–206], при этом каждый из методических подходов обладает собственными достоинствами и характеризуется определенными недостатками.

Очевидно, что в рамках существующих многообразных подходов весьма сложно определить наиболее оптимальный подход, обеспечивающий относительно достоверное моделирование инновационной трансформации социально-экономических систем.

Как отмечают в своих трудах А.А. Самарский и А.П. Михайлов [2; 7], без моделирования современные методы исследования малых и больших систем, в том числе и социально-экономических систем, просто не существуют, во-первых, потому что теоретическими методами невозможно исследовать с должной полнотой и точностью эти системы и процессы, протекающие в них. Во-вторых, натурный эксперимент с системой либо дорог и долг, либо невозможен, поскольку ставит под угрозу функционирование и развитие этой системы. В

этих условиях весьма важно понимать значение и назначение такого явления как моделирование (в нашем случае – это моделирование инновационной трансформации социально-экономических систем). По нашему мнению моделирование:

- во-первых, это объективный метод познания, основанный на понимании того, что модель, создаваемая натурно или гипотетически, является подобием исследуемого объекта или системы,
- во-вторых, это способ трансферта знаний, полученных в результате исследования модели на её прототип, с учетом подобия и аналогии построенной модели и исследуемого прототипа (объекта).

Основываясь на вышесказанном, мы можем определить, что моделирование инновационной трансформации социально-экономических систем представляет собой регулярно или периодически возобновляемый процесс, направленный на исследование тех явлений и феноменов, которые имеют место быть в этой системе при изменении специфики её функционирования или развития. В процессе моделирования, который методически представляет собой создание аналогии системы в каком-либо образце, формируется знание, которое в дальнейшем будет использовано при управлении инновационной трансформацией социально-экономических систем.

Выделим два существенных свойства моделирования – это формализация и инициация. Инициация

состоит в том, что процесс моделирования является не самовозобновляющимся, но возобновляемым, т.е. представляет собой волеизъявление какого-либо субъекта (группы субъектов). Формализация представляет собой содержание научного или практического знания, выраженного в чем-либо (формулы, графики, словесное описание) и представляющего собой агрегированную основу будущих решений, которые будут применены в отношении прототипа модели (объекта исследования).

Принято различать несколько основных видов моделей. При этом у различных исследователей в зависимости от уровня детализации выделяется от двух до четырех-шести групп моделей. Наиболее верно классифицировать модели с точки зрения принципиальной формализации или невозможности формализации получаемых результатов моделирования.

Среди формализованных моделей, в том числе и моделирования инновационной трансформации социально-экономических систем, можно выделить две основных – это математическая и информационная модели.

По нашему мнению, две указанные модели достаточно легко интегрируются и могут представлять собой единую информационно-математическую модель для прогнозирования каких-либо процессов, явлений, изменений, связанных с инновационной трансформацией социально-экономических систем.

Стоит понимать, что моделирование инновационной трансформации социально-экономических систем всегда должно быть дополнено прогнозом инновационно-технического развития. Поэтому основная специфика моделирования прогнозов инновационного характера заключается в том, что для научно-технического и технологического контекста важно не столько время реализации прогноза и необходимые для этого ресурсы (это важнее в традиционном моделировании социально-экономических показателей и процессов), сколько сами «... события и их характеристики...» [3; 42–52].

Это означает, что для моделирования инновационной трансформации социально-экономических систем первоначально необходимо определить (выделить) наиболее существенные изменения, происходящие в научной сфере, технической и технологической сфере, спрогнозировать тенденции этих изменений. Для прогнозирования научно-технических, технологических и инновационных изменений предусмотрено использование собственных моделей: информационных и информационно-логических, а также морфологического анализа и дерева целей.

В частности, одним из первых исследователей, формализовавших морфологический анализ в целях моделирования научно-технологических про-

гнозов, был Эрих Янч. Его труд «Прогнозирование научно-технического прогресса», вышедший в 1967 году (в СССР в 1970 г.), включал абсолютно новые для того времени понятия как «перемещение технологий», «нормативное прогнозирование» и «изыскательское прогнозирование».

Перемещение технологий или, говоря современным языком, трансферт технологий представляет собой сложный процесс движения технологии от момента осознания потребности в ней к моменту возможности её использования (эксплуатации). Трансферт технологий может быть представлен горизонтальным и вертикальным видом их перемещения во времени и пространстве, при этом:

- вертикальное перемещение технологии соответствует классическому представлению процесса продуцирования и внедрения инноваций (от фазы открытия технологии к инженерно-внедренческой фазе);
- горизонтальное перемещение технологии обычно следует за вертикальным перемещением (после инженерно-внедренческой фазы) и представляет собой практическую эксплуатацию инноваций (в том числе их коммерциализацию и диффузию).

Траектория перемещения технологии, а также скорость их трансферта рассматривается в контексте научно-технологического прогнозирования, т.е. как вероятностная оценка при относительно высокой уверенности в действительности направлений и путей перемещения. Поэтому Э. Янч описывает две модели научно-технологического прогнозирования [4; 46]:

- изыскательское или поисковое технологическое прогнозирование (exploratory technological forecasting) представляет собой поиск возможности реализации (практического приложения) знаний в виде тех или иных технологических решений, ориентированных в будущее;
- нормативное технологическое прогнозирование (normative technological forecasting) представляет собой поиск обеспечения какой-либо текущей или будущей общественной потребности за счет приложения уже сформированного знания или только формирующегося знания.

Иными словами, применительно к настоящему уровню развития общественно-экономических и технических наук (в их фундаментальном или прикладном ракурсе) изыскания направлены на продвижение уже созданной технологии, в то время как нормативное прогнозирование рассматривается как определение целей будущего развития через постановку и решение задачи продуцирования знаний с их последующим воплощением в технологии. С точки зрения иерархии, нормативное прогнозирование трансферта технологий представляет

собой движение от верхнего уровня (от будущего к настоящему) к нижнему уровню, напротив, изыскательское прогнозирование представляет собой движение от нижнего уровня (от настоящего к будущему) к верхнему уровню (см. рис. 1) [5].

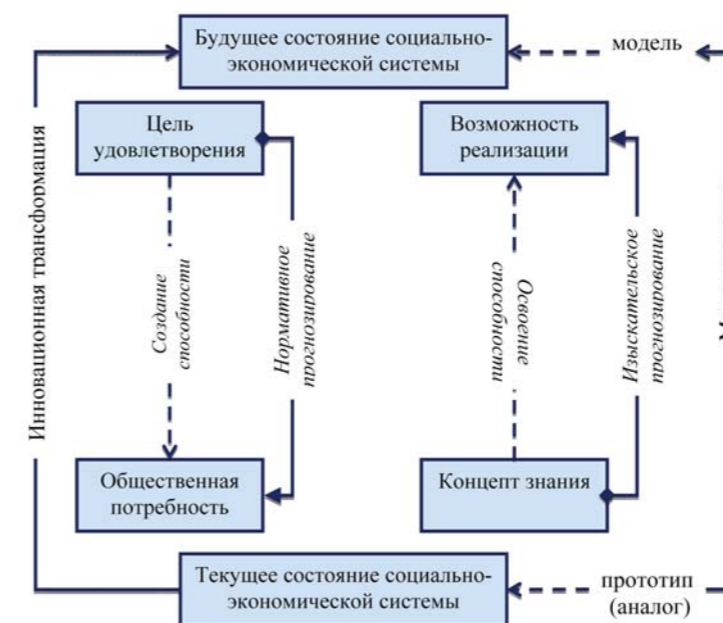


Рис. 1. Нормативное и изыскательское прогнозирование в моделировании инновационной трансформации социально-экономических систем

По нашему мнению, интеграция изыскательского и нормативного прогнозирования представляет собой информационную модель, описывающую перемещение технологий во времени и в пространстве с определением узких мест, где имеет место быть технологический разрыв. Этот технологический разрыв, по нашему мнению, представляет собой несовпадение между потребностями (в данном случае потребностями общества и экономики в технологиях для обеспечения инновационной трансформации) и возможностями, которые уже сформированы в научной, общественной и экономической сфере, использование которых и дает требуемую траекторию инновационной трансформации.

Очевидно, что для построения оптимальной модели инновационной трансформации социально-экономической системы необходимо согласовать нормативное и изыскательское прогнозирование научно-технологического развития. Для этого, по мнению Э. Янча, необходимо определить временные рамки нормативного прогнозирования (т.е. существующий уровень общественно-экономических потребностей и тренд его эволюционирования) с траекториями изыскательского прогнозирования (т.е. с имеющими место быть возможностями) [4; 49].

На практике это означает, что моделирование инновационной трансформации социально-экономических систем должно основываться на предвидении образования новых потребностей во взаимосвязи с открывающимися возможностями. Следовательно, наиболее оптимальными с этой точки зрения являются форсайт-технологии моделирования общественных, экономических, научно-технических и прочих процессов макро-уровня. Основная суть форсайт-технологий, в том числе используемых в управлении инновационной трансформацией социально-экономических систем, заключается в значительном опережении принимаемых решений, ориентированных в будущее, по отношению к текущему уровню развития.

По нашему мнению форсайт-технологии для моделирования инновационной трансформации социально-экономических систем и прогнозирования научно-технических изменений могут быть представлены в виде информационно-логической модели (рис. 2, разработанный на основе работ авторов).

Специфика использования форсайтных технологий в представленной информационно-логической модели заключается в том, что с помощью них формируется некое общее развернутое представление будущего состояния социально-экономической системы достигаемое посредством прогнозирования изменений научно-технического характера, которые и составляют суть инновационной трансформации указанной системы.

Форсайт в моделировании инновационной трансформации социально-экономических систем это, в своей практической сути есть дорожная карта, которая, являясь формализованным представлением совокупности шагов, необходимых для достижения цели, в отличие от традиционного нормативного планирования всегда пошагово ориентирована на конечную цель и предполагает «... регулярное сопоставление этих шагов с конечной целью...» [6; 242–265].

Итак, обобщая вышесказанное, стоит отметить, что моделирование инновационной трансформации социально-экономических систем представляет собой уникальную задачу, требующую интегративного использования методов прогнозирования некоторого множества предметных областей, при этом преимущественное внимание в моделировании должно быть уделено прогнозированию науч-

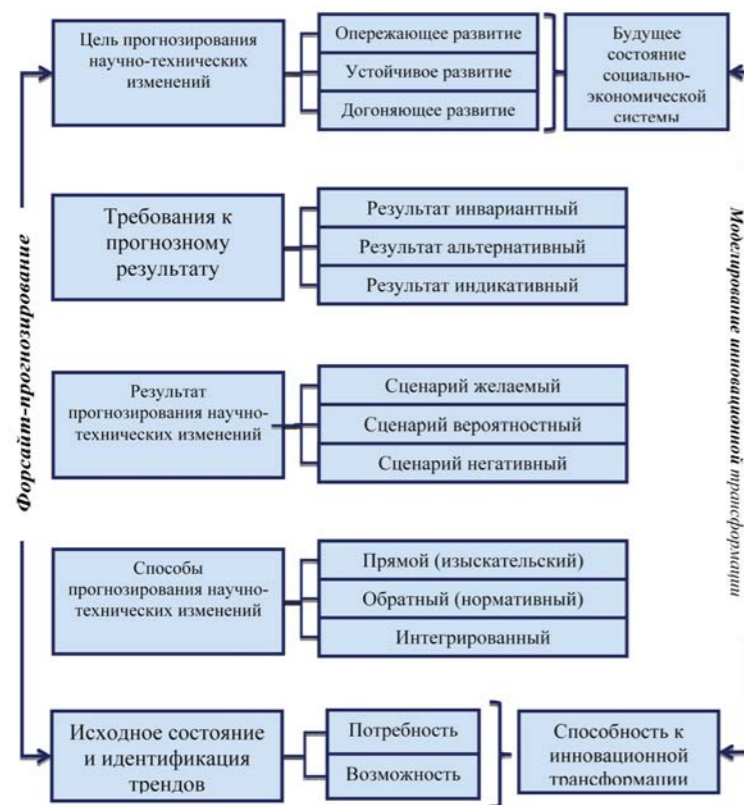


Рис. 2. Форсайт-технологии прогнозирования в моделировании инновационной трансформации социально-экономических систем [7]

но-технического и технологического развития, как базиса качественной трансформации рассматриваемых систем.

Библиографический список

1. Комков Н.И., Ерошкин С.Ю. Методические основы прогнозирования технологического развития // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – 2006. – Т. 4. – С. 176–206.
2. Самарский А.П., Михайлов А.П. Математическое моделирование: идеи, методы, примеры. М.: изд-во «ФИЗМАТЛИТ», 2005. – 321 с.

инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур. Монография. М.: Издательский Дом «Наука», 2013. – 216 с.

8. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. М.: изд-во «МИИ Наука», 2011. – № 1. – С. 278–285.
9. Dudin M.N., Liasnikov N.V., Egorushkin A.P. Innovative environment forming as the most important condition of implementation of efficient innovations in the industrial entrepreneurship sphere // European Researcher. – 2012. – Vol. (33). – № 11-1. – P. 1868–1872.

Дудин М. Н. – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры «Менеджмент организации» Российская академия предпринимательства

Dudin M. K. – Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor, Russian Entrepreneurship Academy

Лясников Н. В. – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Менеджмент организации», Российская академия предпринимательства

Liasnikov N. V. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Entrepreneurship Academy

e-mail: acadra@yandex.ru

Порядок рецензирования рукописей, установленный Научно-редакционным советом научно-практического журнала «МИР» (Модернизация. Инновации. Развитие)

1. Статьи публикуются в научно-практическом журнале «МИР» на основе рецензирования. Авторы предоставляют отзывы от лиц, имеющих ученую степень доктора экономических, социологических, политических наук (в соответствии с тем научным направлением, по которому писалась статья) из организации, где работа выполнялась (внешнее рецензирование). Рецензирующий данную статью доктор наук не может быть ее автором (соавтором), однако может являться научным руководителем автора(ов).
2. Рукописи рассматриваются Научно-редакционным советом, оставляющим за собой право сокращения и исправления присланных статей (внутреннее рецензирование). Решение о публикации принимается Научно-редакционным советом журнала на основании экспертных оценок внешних рецензентов с учетом соответствия представленных материалов тематической направленности журнала, их научной значимости и актуальности.
3. Рецензирование рукописи осуществляется конфиденциально. Разглашение конфиденциальных деталей рецензирования рукописи нарушает права автора рукописи. Нарушение конфиденциальности возможно только в случае заявления о недостоверности или фальсификации материалов, во всех других случаях ее сохранение обязательно.
4. Статья, принятая к публикации, но нуждающаяся в доработке, направляется авторам с замечаниями рецензента и редактора. Авторы должны внести все необходимые исправления в окончательный вариант рукописи и вернуть в редакцию исправленный текст, а также его идентичный электронный вариант вместе с первоначальным вариантом и сопроводительным письмом-ответом рецензенту. После доработки статья повторно рецензируется, и Научно-редакционный совет принимает решение о возможности публикации. Статьи, отосланные авторам для исправления, должны быть возвращены не позднее, чем через 2 (две) недели после получения. Возвращение статьи в более поздние сроки меняет дату ее опубликования.
5. По результатам рецензирования статья может быть либо принята к публикации, либо отослана автору на доработку, либо отклонена. В случае отказа в публикации статьи автору направляется мотивированный отказ.
6. Научно-редакционный совет журнала предоставляет рецензии на рукопись по требованию автора и по запросам экспертных советов Высшей аттестационной комиссии.
7. Научно-редакционный совет журнала не хранит рукописи, не принятые к печати. Рукописи, принятые к публикации, не возвращаются. Рукописи, получившие отрицательный результат от рецензента, не публикуются и также не возвращаются обратно автору.
8. Редакторы не сообщают информацию, касающуюся рукописи (включая сведения о ее получении, содержании, процессе рецензирования, критических замечаниях рецензентов и окончательном решении), никому, кроме самих авторов и рецензентов. Рецензентам не разрешается снимать копии с рукописей для своих нужд и запрещается отдавать часть рукописи на рецензирование другому лицу без разрешения редакторов. Рецензенты не имеют права использовать знание о содержании работы до ее опубликования в своих собственных интересах. Рукописи являются частной собственностью авторов и относятся к сведениям, не подлежащим разглашению.
9. Если публикация статьи повлекла нарушение чьих-либо авторских прав или общепринятых норм научной этики, то Научно-редакционный совет журнала вправе изъять опубликованную статью.
10. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ДИФфуЗИИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

FEATURES OF TRANSFRONTIER DIFFUSION OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES

А. С. Григорьева,
аспирант

В статье рассмотрен процесс трансграничной диффузии инновационных технологий на примере продвижения RFID технологии в России и Германии. Выявлены факторы, препятствующие успешному развитию данного направления. Определены субъекты способные улучшить ситуацию и повысить конкурентоспособность отечественных инновационных решений на мировой рынке.

In the article the process of transfrontier diffusion of innovative technologies is considered on the example of RFID technology promotion in Russia and Germany. Moreover, are exposed the factors, which prevent successful development of it. Subjects, which are able to improve the situation and increase the competitiveness of native innovative decisions on world market, are determined.

Ключевые слова: инновация, технология, RFID, диффузия, Россия, Германия, сеть.

Key words: innovation, technology, RFID, diffusion, Russia, Germany, network.

В настоящее время во многих отраслях экономики наблюдается активная фаза внедрения инновационных технологий, способствующих повышению эффективности работы компаний. Вследствие чего тема диффузии инноваций на рынке является достаточно актуальной не только в рамках бизнес сообщества, но и в научных кругах. Для возможности применения теоретических подходов на практике, среди широкой линейки высокотехнологичной продукции, представленной на рынке, исследователи в своих работах, как правило, акцентируют внимание на каком-то определенном направлении или даже виде технологии [6]. Данное исследование направлено на изучение процесса диффузии технологии радиочастотной идентификации (RFID), получившей активное распространение на мировом рынке в течение последних десятилетий.

При обзоре ранее написанных работ, было выявлено, что в целом ряде из них описывается техническая составляющая данной инновации [1] и области ее применения [3], в других подробно обсуждается окружающая среда, способствующая ее распространению [8], а в третьих, рассматриваются экономические и другие виды преимуществ, получаемые при ее использовании [5]. Большинство из вышеперечисленных исследований направлены на описание процесса внедрения технологии со стороны потребителя, и в них не уделяется особого внимания взаимодействию участников, вовлеченных в процесс ее создания и диффузии.

В современной экономической среде зачастую производители новых технологий и их потребители находятся в разных странах, вследствие различного уровня инновационного развития промышленности и экономики. Наше исследование направлено на

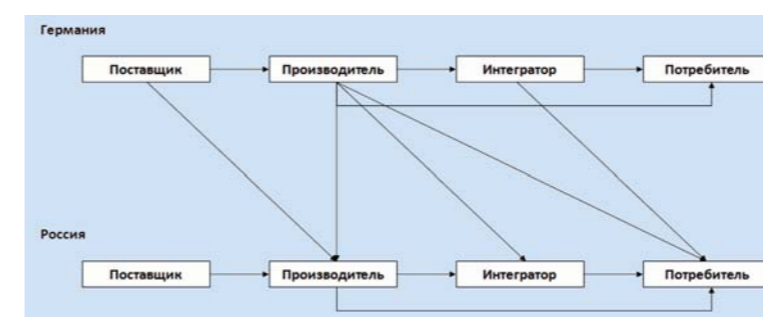
описание процесса взаимодействия участников, вовлеченных в производство и продвижение инновационных технологий на примере двух стран: Германии, где наблюдается высокий уровень технологического развития и производится большое количество высокотехнологичной продукции и России, которая стремится к развитию собственного инновационного сектора, но в тоже время активно экспортирует решения из-за рубежа. Целью исследования представляется определение проблем, замедляющих процесс инновационного развития предприятий, на примере внедрения технологии радиочастотной идентификации в России и Германии.

Выбор России и Германии не случаен, в настоящее время Германия является одним из лидеров среди европейских стран по производству и потреблению RFID технологий [2]. В России же наоборот процесс распространения данной инновации только начинается, поэтому многие компании-потребители проявляют высокий интерес к зарубежному оборудованию, вследствие наличия низкой осведомленности о предлагаемых отечественных решениях и высокой степени недоверия к ним.

RFID представляет собой радиоканальный способ передачи данных, позволяющий пользователям идентифицировать информацию о ранее отмаркированных объектах [4, 1]. При использовании рассматриваемой технологии одновременно несколькими компаниями, участники проекта значительно сокращают логистические издержки и затраты на персонал, повышая при этом скорость производимых операций и обеспечивая полный контроль за перемещающимися активами [8]. В результате, чем большее количество компаний одновременно используют RFID, тем широкимасштабнее положи-

тельный эффект от ее внедрения. Следовательно, использование данной технологии особенно актуально в таких отраслях, как логистика, производство и торговля, давно приобретших глобальный масштаб.

Основными участниками процесса диффузии рассматриваемой инноваций являются поставщики комплектующих, производители, интеграторы различных уровней и, конечно же, потребители. Как правило, процесс их взаимодействия носит трансграничный характер, вследствие постоянного информационного, продуктового и финансового обмена. Ход взаимодействий между субъектами представлен на схеме (рис. 1), из которой видно, то участники рассматриваемого процесса активно взаимодействуют друг с другом, образуя сеть¹.



Источник: составлено автором

Рис. 1. Схема взаимодействия субъектов на рынке RFID технологии

Процесс диффузии инновации в Германии происходит в оба направления: на отечественный и зарубежный рынок. В России же пока возможны только внутренние поставки или же импорт оборудования. Что в свою очередь связано не только с не насыщенностью отечественного рынка, но и с высоким уровнем конкуренции за пределами страны, а так же отсутствием успешной маркетинговой стратегии по продвижению инновации на рынок.

Более детально процесс взаимодействия немецких и российских компаний выглядит следующим образом:

• закупка российскими производителями высокотехнологичных комплектующих у немецких поставщиков, в силу отсутствия необходимого

оборудования для их производства на отечественном рынке;

• закупка готового оборудования российскими производителями в качестве составной части целой RFID системы или же для перепродажи под свои именем после некоторой доработки;

• закупка российскими интеграторами немецкого оборудования напрямую у производителя для перепродажи на отечественном рынке;

• закупка наиболее технологически развитыми российскими потребителями оборудования напрямую у немецких производителей;

• закупка оборудования российскими потребителями у немецких интеграторов.

Кроме вышеперечисленных взаимосвязей на взаимодействие, происходящее между рассматриваемыми субъектами, влияет целый ряд институтов, таких как государственные органы, бизнес сообщество, организации по стандартизации, различные ассоциации и институты, которые также являются звеньями диффузионной сети (рис. 2). Все они в свою очередь способны как ускорить, так и замедлить процесс диффузии инновационной технологии, в зависимости от сте-



Источник: составлено автором на базе [9].

Рис. 2. Схема взаимодействия субъектов, заинтересованных в процессе распространения RFID технологии

пени их развития и готовности к принятию или отказу от инновации.

¹ В данной статье под сетью понимается тип организации, направленный на взаимодействие между субъектами и осуществление ресурсного обмена [7], где в качестве ресурсов рассматривается информация, продукция, активы, финансы и т.п.

В ходе исследования российского и немецкого рынков RFID было проведено интервьюирование представителей компаний, вовлеченных в процесс трансграничной диффузии технологии. В результате были выявлены причины, мешающей активной диффузии инновационной технологии, как в России, так и в Германии.

Общими для обеих страна являются следующие проблемы:

- высокая цена RFID оборудования, вызванная неоправданными ожиданиями снижения стоимости метки в ближайшем будущем. На рынке возникает замкнутый круг, нет заказов - цена метки высока, нет доступных ценовых решений – нет заказов. Выйти из данной ситуации может помочь только реализация крупномасштабных проектов, например, государственных. В Германии политика поддержки RFID отрасли проводится с 2004 года, причем она направлена не столько на финансовую помощь в области исследований и разработок, сколько на поддержку реализации готовых решений и поиск потенциальных заказчиков. Без вмешательства государства массовый переход на новый способ маркировки и идентификации активов практически невозможен.
- низкая осведомленность потребителей о преимуществах и недостатках RFID, что в свою очередь приводит к разногласиям между внедряющей и использующей компаниями в ходе реализации проекта.
- низкий уровень развития оборудования заказчика нередко мешает успешной реализации проектов. В Германии существует большое количество исследовательских лабораторий готовых протестировать совместимость RFID оборудования с используемыми заказчиком программными системами. В России пока отсутствуют такие институты, что вынуждает разработчиков самостоятельно подстраивать то или иное RFID решение под конкретный заказ, что снижает скорость работы компаний и приводит к отказу производителей от поставки массового продукта.
- отсутствие стандартов, способствующих возможности интеграции оборудования различных производителей в одной системе. Решением данной проблемы активно занимаются национальные представительства ассоциации автоматической идентификации – GS1. Количество российских стандартов пока невелико, однако процесс их разработки происходит достаточно активно. Все принимаемые стандарты, как правило, аутентичны международным стандартам, которые разрабатываются Международной организацией по стандартизации ISO.

К барьерам характерным только для немецкого рынка можно отнести: во-первых, высокий уровень

защиты прав человека, вследствие чего проводятся постоянные выступления против применения RFID, как контролирующего устройства. Во-вторых, боязнь влияния излучения, исходящего от считывателя, на здоровье, что препятствует активному продвижению американского RFID оборудования на европейский рынок, по причине его высокого уровня излучения. Данные проблемы можно решить с помощью усовершенствования технологии и использования иных физических принципов при ее работе. Например, применение технологии радиочастотной идентификации на поверхностных акустических волнах.

В России же пока рано задумываться над данными вопросами, вследствие необходимости решения более насущных проблем. Во-первых, отсутствие оборудования, способного производить высококачественные чипы для RFID меток. В настоящее время ведется активная работа по развитию данного направления. Во-вторых, российские производители готовых систем несколько отстают от разработок, производимых в Европе. В результате для конкурентоспособной реализации своего оборудования даже на отечественном рынке им приходится закупать часть оборудования за рубежом и реализовывать готовые системы после незначительной доработки под своим именем. В-третьих, интеграторы в России закупают зарубежное оборудование, в силу его высокого качества, и как следствие высокой гарантии бесперебойной работы у потребителя. Российское же оборудование требует постоянного контроля и проверки, что устраивает далеко не всех заказчиков. Помимо всего прочего по стоимости оборудование, произведенное в России, ни сколько не уступает, а иногда даже и превышает стоимость зарубежных аналогов, по причине низкого уровня спроса и сложности выхода на крупномасштабные объемы реализации. В итоге, потребители с самого начала ориентируются на зарубежные решения и взаимодействуют с российскими производителями в своем большинстве только в двух случаях: необходимость реализации государственного заказа или же возможность проведения совместных разработок по созданию оборудования, предназначенного специально для компании заказчика.

Решение всех этих проблем зависит не только от действий, осуществляемых производителями и потребителями RFID технологии, но также и от других субъектов вовлеченных в диффузионную сеть. Только их целенаправленная совместная работа может улучшить ситуацию, сложившуюся на рынке RFID. В Германии данная стратегия работы наблюдается на протяжении последних трех-четырех лет. Создаются общие интернет контенты, проводится совместная реклама, организуются семинары и конференции, все это способствует повышению

степени осведомленности потенциальных пользователей и как, следствие, расширению рынка сбыта. В России же до сих пор наблюдается политика «закрытости» информации от конкурентов и нежелание вести совместные проекты, что только усугубляет ценовую нестабильность на RFID рынке и приводит к повышению степени недоверия потребителей к технологии в целом.

В настоящее время на мировом рынке присутствует значительное количество инновационных разработок, способных повысить уровень конкурентоспособности не только отдельной компании, но и целого направления экономики. Однако существует некоторый дисбаланс в степени их развитости в зависимости от рассматриваемого региона. Вследствие чего, для развития и широкомасштабного внедрения инновационных технологий, собственного производства, таким странам, как Россия, необходимо повышать технический уровень во всех областях промышленности, обеспечивать серьезную государственную поддержку, а также стремиться к созданию сетевого взаимодействия между субъектами, заинтересованными в распространении той или иной новации на отечественном рынке. Все выше-названные мероприятия, кроме того, будут способствовать активному противостоянию проникновения

зарубежной продукции на отечественный рынок, что повлечет за собой повышение конкурентоспособности страны в целом.

Библиографический список

1. Финкенцеллер К. Справочник по RFID. Издательский дом «Додэка-XXI», 2008.
2. Результаты исследования компании IDTechEX.
3. Bhuptani M., Moradpour S. RFID field guide. Deploying Radio Frequency Identification systems. Sun Microsystems Press, 2005.
4. Daniel H. RFID – A guide to radio frequency identification. Wiley-Interscience, 2007. – P. 1.
5. Lahiri S. RFID Sourcebook. IBM Press, 2005.
6. Oake R. High Technology New Firms: Variable Barriers to Growth. Paul Chapman. London, 1995.
7. Sproull L., Kiesler S. Connections: new ways of working in the networked organization. The MIT Press, 1991.
8. Wofram G., Gamp B., Gabriel P. The RFID Roadmap: The next steps for Europe. Springer, 2008.

Григорьева А. С. – аспирант, Санкт-Петербургский государственный университет, экономический факультет

Grigoryeva A. S. – Postgraduate, Saint-Petersburg State University, Economic faculty

e-mail: anastasia.grigoryeva@mail.ru



КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ РОССИИ И УКРАИНЫ: методические и организационные вопросы¹

THE CLUSTER APPROACH TO INNOVATION AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF RUSSIA AND UKRAINE: methodological and organizational issues

Окончание. Начало в номере 14

Н. И. Комков, доктор экономических наук, профессор

В. С. Романцов, младший научный сотрудник

Л. И. Федулова, доктор экономических наук, профессор

И. М. Ягудин, кандидат экономических наук, доцент

Рассматриваются методические и организационные проблемы кластерного подхода к экономическому развитию. Отмечается ряд важных условий и признаков формирования кластера: инновационность, конкурентоспособность, добровольность, взаимовыгодность участия в кластере. Рассмотрены проблемы формирования кластеров в России и Украине. Исследуются проблемы образования и управления совместными кластерами России и Украины.

The methodical and organizational problems of the cluster approach to economic development. Notes a number of important conditions and signs of cluster formation: innovation, competitiveness, voluntary, mutually beneficial participation in the cluster. The problems of the formation of clusters in Russia and Ukraine. The problems of the formation and management of shared cluster Russia and Ukraine.

Ключевые слова: кластерный подход, инновационное развитие, условия и признаки формирования кластер.

Key words: cluster approach, innovative development, conditions and signs of cluster formation.

Формирование программы начинается с разработки структуры конечных целей. Такую структуру удобно представить в виде дерева целей или иерархической информационно-логической модели, правила построения которых возможно с помощью компьютерной модели. Особенность построения дерева целей состоит в таком делении общей цели стратегии на независимые с точки зрения достижения подцели, что каждая выявленная подцель соответствует определенной технологии производства конкретных продуктов или оказания соответствующих услуг. Возможность анализа и формирования способов достижения конечных подцелей будет соответствовать образованию целевого проекта. Проект – это рассчитанная и взаимосвязанная совокупность промежуточных целей, работ по их достижению, организационных исполнителей в соответствующие структуры, а также оценок стоимости, длительности и риска выполнения проекта.

Среди известных технологий подготовки проектов [2, 3, 7] наиболее предпочтительна активная технология [3], отличающаяся возможностью подготовки проектов с учетом пяти параметров: стоимости, длительности, риска, целевых технико-экономических требований, экономического эффекта, а также возможностью страхования риска и активного диалога между заказчиком и руководителем проекта. Особенностью технологии активного управления проектами является выделение инновационного предложения, которое входит составной частью в инвестиционный проект.

В свою очередь инновационное предложение состоит из двух последовательно связанных составных частей: инновационной идеи и инновационного решения. Инновационная идея соответствует поиску технологии потребления, отличающейся новизной спроса рынка (сегмента, доли рынка). Инновационное решение соответствует поиску конкурентоспособной технологии производства.

Разработка и оценка модели инновационного предложения и проекта в целом основывается на построении иерархической и поэтапной информационно-логической модели, которая, в свою очередь, служит основой построения сетевой модели работ. Для оценки характеристик выполнения работ вводится понятие переменной интенсивности, а ее возможные варианты задаются исполнителем работы с учетом стоимости, длительности и ожидаемой завершенности (величины риска).

Оценка стоимости, длительности и риска проекта в целом формируется на основе анализа модели нижнего уровня, с помощью которой разработчиком определяется минимальная стоимость проекта при параметрическом задании длительности и риска. В модели верхнего уровня заказчик проекта из возможных вариантов интенсивности выполнения проекта выбирает наилучший с точки зрения ожидаемого экономического эффекта с учетом риска. В активной технологии также предусмотрен механизм страхования и контроля хода реализации проекта.

3. Кластерный подход к совместному развитию экономики России и Украины

Экономика Украины, как и экономика России после перехода к рыночным отношениям и распада кооперационных связей, сложившихся в СССР, переживает трудный период. Хотя промышленный потенциал Украины после распада СССР сохранился в более полном формате и объеме, чем в России, его неполная конкурентоспособность, в сравнении с промышленным потенциалом стран ЕС, вполне ощутима для экономики Украины. Возможности для устранения причин, препятствующих экономическому росту, экономисты Украины, как и в России, видят в использовании кластерного подхода, в том числе и на основе формирования совместных кластеров в ряде областей: авиастроении, судостроении, приборостроении, машиностроении, сельском хозяйстве и др.

Для этого, помимо доброй воли с обеих сторон, необходима разработка концептуальной модели организационно-экономического механизма взаимодействия предприятий и организаций в международном технологическом кластере, который включает соответствующую структуру,

функции и технологические цепочки. Это позволит дополнить методологическую базу формирования стратегии украинско-российского кластера и применить ее на практике при реализации кластерных инициатив. Особенно важная роль в этом механизме должна принадлежать раскрытию сущности финансового взаимодействия между участниками технологического кластера, определению характерных особенностей инновационных проектов как основной формы сотрудничества в пределах кластера, формированию структуры управления ими, перераспределению ответственности между участниками кластера, управлению рисками при осуществлении инновационной деятельности, что даст возможность выработать соответствующие предложения для их внедрения в практику предприятий и организаций, являющихся фактическими и потенциальными участниками международных кластеров.

Условия ведения инновационной деятельности в пределах технологического кластера побуждают его участников к коллективным форматам действий и интенсивному сотрудничеству. Наиболее распространенной формой деловой активности в таком образовании является совместный инновационный проект. Следует отметить несколько тенденций, которые делают применение такого подхода более действенным: формирование рынка инвестиционных проектов, связанных с ними ценных бумаг, долговых обязательств и сопутствующих подрядных работ; создание инвестиционных, инжиниринговых и консалтинговых организаций, ориентированных на предоставление услуг в сфере управленческой и информационной поддержки при реализации проектов; развитие ИКТ и облегчение доступа к рыночным институтам для участников кластера; создание новых рыночных структур, работающих с инновационными проектами (разного рода финансовые учреждения); привлечение к реализации инвестиционных проектов иностранных партнеров и инвесторов. Следует учитывать, что существуют определенные специфические черты, присущие реализации инновационных проектов в пределах технологического кластера: во-первых, в подавляющем большинстве случаев участники проекта представляют несколько стран, что оказывает влияние на все этапы его реализации; во-вторых, среди участников проекта, как правило, представлены компании и организации разного масштаба; в-третьих, характерно наличие «разорванных» технологических цепочек, когда ячейки разработки и производства определенного продукта рассредоточены в отдельных производственных сферах; в-четвертых, привлечение к проекту уже готовых разработок и технологий, включая и международный характер трансфера технологий.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского Гуманитарного Научного Фонда (Проект № 11-22-02002, «Разработка организационно-экономических механизмов формирования кластерной модели сотрудничества России и Украины в научно-технологической сфере»).

В рамках проекта¹ была разработана методика оценки и отбора проектных предложений (проектов) по реализации стратегии международного кластера с учетом приоритетных направлений инновационного развития экономики Украины и России. Эта методика учитывает реальные тенденции и особенности деятельности отдельных областей экономики; баланс регионального размещения производительных сил Украины; социально-экономические перспективы новых технологических решений и соблюдения принципов согласованности интересов отечественных ученых с потребностями национальной экономики и общества в части прозрачного отбора инноваций.

Предложенный методический подход к определению перспективных и критических технологий для качественного отбора инновационных предложений в пределах деятельности международного технологического кластера основывается на введенных принципах и параметрах, алгоритмах расчетов, оказывающих содействие принятию обоснованных решений относительно целесообразности внесения их в перечень средне- и долгосрочных высокотехнологических конкурентоспособных инновационных и инвестиционных проектов межгосударственного значения и усилению инновационного фактора в обеспечении социально-экономического развития национальных экономик, повышению их конкурентоспособности на основе реализации высокотехнологических проектов международного уровня. Предполагается выделение стратегических инновационных проектов двух типов, которые должны основываться на согласованном перечне критических технологий: первая группа проектов ориентирована на развитие научно-технологического потенциала по междисциплинарным критическим технологиям. Примером такого подхода может быть комплекс программных решений относительно развития нанотехнологий. Реализация этих программ создаст такой потенциал новых перспективных исследований и разработок, которые станут основой для технологического прорыва на рынках в 2014–2020 гг. Вторая группа инновационных проектов направлена на технологическое перевооружение приоритетных областей экономики и развитие отдельных прорывных технологий и включает проекты энергосберегающих технологий; проекты в атомной энергетике; «прорывные проекты» в авиации, базирующиеся на технологиях создания новых поколений авиационной техники; создание нового поколения энергоэффективных двигателей (в т.ч. нового поколения газотурбинных двигателей);

проекты освоения космического пространства, базирующиеся на новых поколениях ракетно-космической техники; новые методы медицинской диагностики и лечения, базирующиеся на биотехнологиях и нанотехнологиях; создание перспективных вооружений и систем управления. Реализация этих проектов должна быть обеспечена пакетом межгосударственных целевых программ, ориентированных на развитие и внедрение передовых технологий, осваивающих новые технологические рубежи 2015–2020 гг.

Среди основных критериев отбора технологических разработок в рамках реализации кластерного механизма международного сотрудничества Украины и России должны быть следующие:

- выраженная социальная направленность (понятная широким слоям общественности);
- необходимая финансовая поддержка из средств госбюджета;
- высокая степень завершенности НИОКР;
- высокий технологический уровень;
- апробация и завершенность технологических процессов, гарантирующие низкие технологические риски при условии массовой реализации;
- наличие условий, в которых технологические процессы и продукция прошли сертификацию, или будут сертифицированы в ближайшее время;
- защищенность авторских прав (наличие или заявка на украинские, российские и международные патенты, промышленные образцы и другие формы защиты авторских прав);
- осведомленность рынка наукоемких и высокотехнологических разработок о предлагаемом технологическом продукте.

Важная роль при формировании методических материалов для разработки совместных программ и отбора проектов принадлежит информационной базе данных, среди которых ключевое место должно быть отведено международным мониторингам научно-технологической и инновационной деятельности, конкретизация и анализ которых позволит определить реальные критерии отбора инновационных проектов.

Опыт кластеров наноиндустрии (в том числе и России), позволяет утверждать, что успех кластерного проекта критически зависит от возможности обеспечения самодостаточности кластера в результате «вовлечения» участников в единый инновационный механизм с помощью институционального заказа, который отвечает возрастающим потреб-

ностям рынка. Необходимо учитывать, что ограничивающим фактором являются возможности эффективного взаимодействия данных организаций, в первую очередь взаимодополнения в реализации крупных и долгосрочных совместных проектов. Вместе с тем эти жесткие ограничения должны исключить сознательно неработающие варианты, когда нанотехнологические кластеры создаются поспешно, без представления информации об их потенциале конкурентоспособности и оценке способов получения практической пользы от данного мероприятия [7].

При прочих равных условиях, следует отметить слабость позиции Украины на международных рынках, что объясняется отсутствием фактической диверсифицированной структурированности локализованных региональных научно-технологических систем. Но в тоже время сильной стороной Украины на международной арене являются компетенции генерации знаний в сфере научно-технологической кооперации. К сожалению, в Украине и в законодательстве, и в экономической политике фактически отсутствуют элементы кластерной модели развития экономики. В результате действий рыночного механизма и, прежде всего, инвестиционного механизма, фактически сформировано два крупных региональных кластера на базе инвестиционной модели накопления (на базе инвестиций в основной капитал) и инновационно-инвестиционной модели (инвестиции в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и научно-технологические работы). В отличие от РФ, которая структурирована по территориальному принципу механизма диверсификации развития экономики и поэтому имеет и развивает территориально дифференцированную структурированную модель экономической системы, Украина структурирована по технологически функциональному принципу, и поэтому имеет концентрированно выраженное ядро технологически взаимообусловленных производств, а также территориально унифицированную, централизованную модель кластеризации экономической системы.

Важной для данного исследования является проблема структуризации денежных потоков инвестиционных доходов по подобным проектам, причем проблемы учета эффективности построения кластерной модели просто не существует по причине функциональной связи ядра и контура кластера, где соответственно генерация компетенций происходит на периферии кластера и транслируется к ядру, в котором концентрируется в конкурентные преимущества. В решении данной методологической задачи следует отметить исключительную роль системы учета и распределения прав интеллектуальной собственности, патентования технологий и распределения технологической производительности инноваций между участниками

международного кластера. В Российской модели структурного построения и методологии формирования кластеров присутствуют элементы рынка интеллектуальной собственности уже в базовой модели технологических кластеров.

В отчете ОЕСР отмечается, что концепция кластеров охватывает все направления инновационного процесса: новая теория экономического роста подчеркивает важность возрастающей отдачи на уровень накопленных знаний, базирующийся на инвестициях в новые технологии и человеческий капитал. Эволюционная экономика и экономика промышленности показывают, что этот процесс накопления знаний зависит от предыдущего пути развития, имеет нелинейный характер, созданный взаимодействиями коммерческих и некоммерческих организаций и разных институтов. Институциональная экономика подчеркивает важность организационных нововведений внутри фирм и органов власти при разработке и координации институтов и процедур, задействованных в управлении более сложными взаимосвязями, поскольку экономический рост приводит к увеличению специализации задач и производственных методов. Социология инноваций выделяет важную роль доверия в снижении трансакционных расходов, что является результатом усиления специализации, роль институционального и культурного разнообразия в поддержке креативности, роль нефинансового стимулирования и товарообменных соглашений в инновационных сетях [8].

Сущность указанного отражена в схеме международных технологических кластеров и представлена на рис. 2.

Формирование международных кластеров на основе технологических комплексов, управляющих экономическим развитием на инновационной основе, способно привести к системной реализации функциональных характеристик инноваций как инструмента конкурентных преимуществ и воспроизводственных компетенций. Сейчас реализация функциональных характеристик инноваций сформировала структурированные по технологической идентичности централизованные коммуникативные каналы ядра воспроизводства не по рыночному и не по отраслевому принципу (что исключает полное задействование конкурентной мотивации), т.е. экономические субъекты технологических комплексов фактически не являются прямыми конкурентами между собой и их взаимодействие не мотивировано стратегическим менеджментом. Такие технологические комплексы не имеют четких географических, технологических, экономических контуров. Технология должна являться первичной функцией для технологических комплексов, так как изменение технологии на основе наследственности технологического ядра приводит к изменению кон-

¹ Проект № 11-22-02002 РФНФ, «Разработка организационно-экономических механизмов формирования кластерной модели сотрудничества России и Украины в научно-технологической сфере»

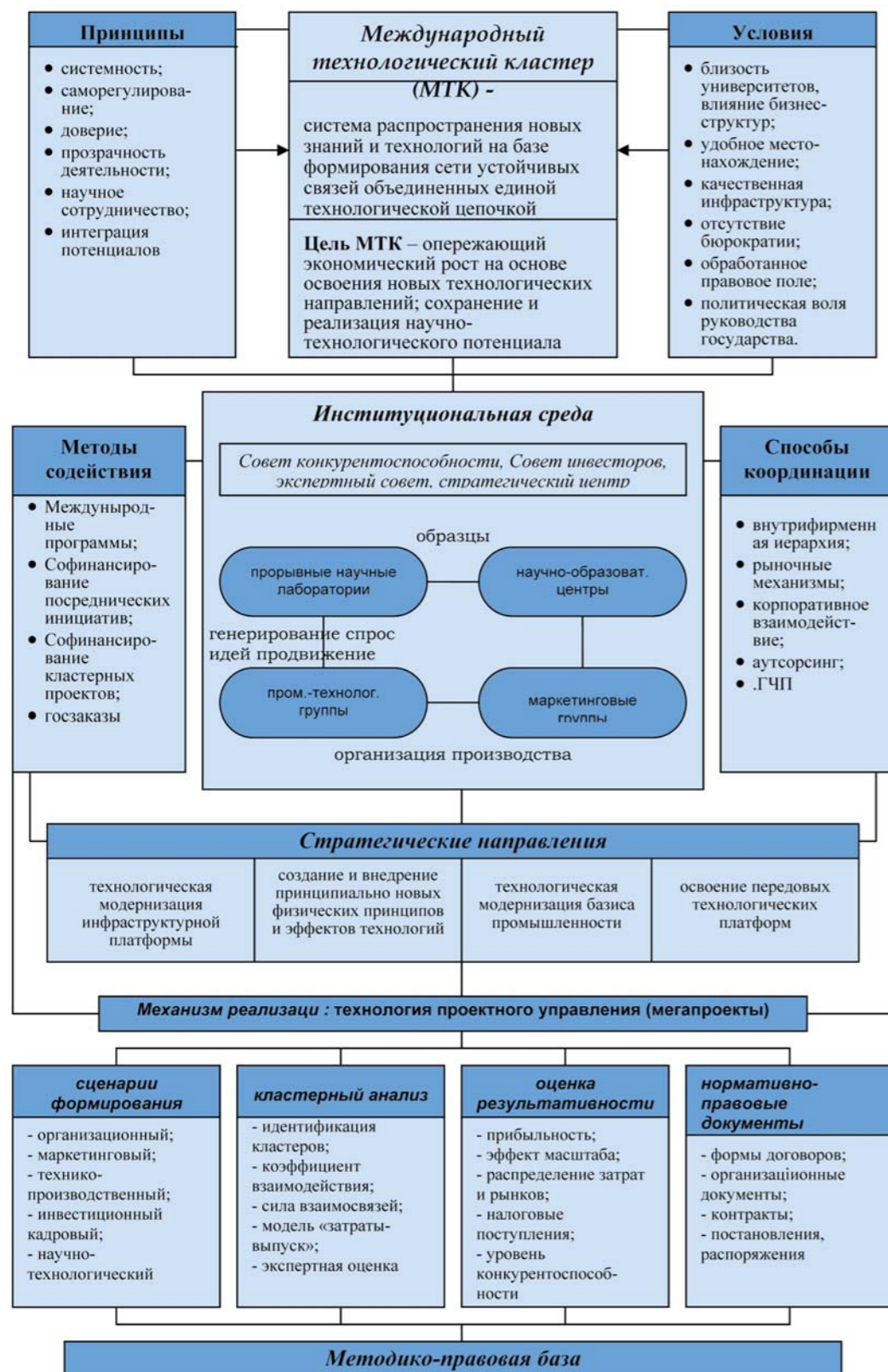


Рис. 2. Методология создания международного технологического кластера

тура технологической составляющей всей совокупности: экономические субъекты, которые перестают соответствовать уровню технологической базы,

выпадают из нее. В частности, инициированный по такой методологии кластер ВПК на базе судостроительной отрасли РФ (судостроительный кластер в

г. Санкт-Петербурге + бюджет проекта развития) и региональной концентрации по кластерному принципу в научно-технологической сфере вокруг Киева с периферией по контуру региональных инновационных систем Николаевской области, Севастополя (концентрация по технологической совместимости научно-исследовательских и полигонных учреждений + концентрация инвестиционного ресурса), структурно будет концентрирована вокруг построения ядра совместимости технологий судостроительного кластера и концентрации конкурентных компетенций по контуру международного кластера научно-технологического комплекса Украины [9].

Построение международного кластера на основе применения механизма проектного инвестирования в научно-технологической сфере несет потенциал взаимовыгодного сотрудничества в достижении для РФ диверсификации источников создания инноваций и фундаментальных исследований; генерации эффективного диверсифицированного механизма управления инвестиционными ресурсами в условиях технологического прогресса, а для Украины – экстраполяции форсированными темпами в короткий период и без потерь на генерацию организационной структуры инновационных кластеров для резкого повышения конкурентоспособности экономики; генерации в процессе реализации проектных инвестиций собственной системы коммуникаций «наука–производство–рынок»; построения экономической системы инновационного типа. Кроме того, специфическим преимуществом Украины собственно в организации проектного инвестирования международного кластера является создание возможностей преодоления проблемы маргинализации регионов путем вхождения последних в систему научно-технологического кластера на основе значительной активизации инновационной деятельности экономических субъектов.

Таким образом, разработка и внедрение кластерного механизма остается сложной задачей для Украины и РФ через существующие различные сегменты рынка, разную структуру промышленности, наличие политических и культурных барьеров, а также доминирование субъективных факторов межгосударственной политики. Поэтому отработ-

ка вариантов внедрения кластерного механизма является необходимым условием для более тесного сотрудничества между государственными организациями и субъектами, ответственными за научно-технологическую и промышленную политику и реализацию соответствующих межгосударственных программ. Для создания одинакового и понятного регулирующего механизма необходимо, прежде всего, создать базовые варианты кластерного пакета документов межгосударственного уровня, что может стать импульсом для развития инновационной деятельности по структурной вертикали научно-технологического взаимодействия.

Библиографический список

1. Прогнозирование перспектив технологической модернизации экономики России. М.: МАКС Пресс, 2010.
2. Комков Н.И. Модели программно-целевого управления. М.: Наука, 1981.
3. Н.И. Комков, К.И. Луговцев, Н.В. Якунина Информационная технология формирования и управления реализацией инновационных проектов // Проблемы прогнозирования. – 2012. – № 3.
4. Комков Н.И., Селин В.С., Цукерман В.А. Инновационная экономика: Энциклопедический словарь-справочник. М.: МАКС Пресс, 2012.
5. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М.:Гном-ПРЕСС, 1994.
6. Мартино Д. Технологическое прогнозирование. М.: Прогресс, 1977.
7. Инновационные кластеры наноиндустрии / Г.Л. Азов и др.; под ред. Г.Л. Азова. М. : БИНОМ; Лаборатория знаний, 2012. – 296 с.
8. OECD, 2001, Innovative Clusters: Drivers of National Innovation Systems, OECD: Paris.
9. Мельник А.Г. Модель проектного инвестирования создания международного кластера в научно-технологической сфере // Бизнес-Информ. – 2012. – № 11. – С. 122–126.

Комков Н. И. – доктор экономических наук, профессор, Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН

Романцов В. С. – младший научный сотрудник, Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН

Федулова Л. И. – доктор экономических наук, профессор, зав. отделом Института экономики и прогнозирования Национальной Академии Украины

Ягудин И. М. – кандидат экономических наук, доцент

e-mail: komkov_ni@mail.ru

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

THE DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL IN A KNOWLEDGE ECONOMY

Е. Д. Катульский,

доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации

Сегодня прогресс цивилизации начинает определяться интеллектуально-образовательной мощью человека. Человеческий капитал в силу своей неисчерпаемости становится основным национальным богатством. С точки зрения развития, знание выступает как условие общественного прогресса, как предпосылка общественной саморефлексии, которая в свою очередь определяет уровень социальной системы. В статье рассматриваются теоретические аспекты развития человеческого капитала в условиях экономики знаний.

Today, the progress of civilization becomes defined intellectual and educational power of man. Human capital because of its immensity become a major national resource. From the point of view of development, knowledge serves as a condition of social progress, as a prerequisite for public self-reflection, which in turn determines the level of the social system. The article discusses the theoretical aspects of the development of human capital in terms of the knowledge economy.

Ключевые слова: человеческий капитал, экономика знаний, интеллектуальный капитал, глобализация.

Key words: human capital, knowledge economy, intellectual capital, globalization.

В начале XXI в. лидеры экономического развития активно пытаются формировать новую парадигму научно-технического развития. Основные приоритеты стали перемещаться в область информации и науки. Глобальное соперничество переходит в область науки, культуры и образования. Слагаемыми этой парадигмы выступают: возрастающая взаимозависимость рынков капитала и новых технологий, усиление социальной ориентации новых технологий, глобальный характер создания и использования новых знаний, технологий, продуктов и услуг. Общество, основанное на знаниях (Knowledge society), стремительно завоевывает мир. Бурное развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) как мощных инструментов для работы с информацией и знаниями существенно ускоряет такие изменения [1; 7–13].

Для России переход от сырьевой экономики к производящей – насущная актуальная проблема. Поэтому «экономика знаний» – идеальная цель, к которой могло бы двигаться государство в данных условиях.

Согласно классическому определению, под человеческим капиталом понимается совокупность знаний, навыков и способностей, которыми обладает и пользуется человек в процессе труда и которые влияют на его экономическую продуктивность [2; 11–13]. Составляющие человеческого капитала, включая, в частности, знания и навыки населения в сфере ИКТ, входят в число факторов, определяющих динамичность развития информационного общества.

Среди современных отечественных исследователей капитала можно выделить таких, как К.Н. Лебе-

дев, который считает, что «Все три формы капитала фирмы являются производительными. Их постоянный переход друг в друга, взаимообусловленность форм позволяют говорить о трех формах капитала как о едином факторе производства – капитале как сумме средств, вложенных в данное предприятие» [3; 28]. Подобного мнения придерживается К.Ю. Цыганков «Отказ от основополагающих понятий капитала и прибыли нанес существенный ущерб экономической теории. Теория лишена теперь понятий, составляющих конечную цель бизнеса, а значит, неадекватна ему... Для решения названных проблем и бухгалтерам и экономистам необходимо вернуться к прежней трактовке капитала и к основополагающей роли этого понятия» [4]. Исходя из указанных предпосылок становится возможным предложить уточненную трактовку рассматриваемой категории. В современных условиях, с учетом особенностей развития общества в целом и его экономической составляющей в частности, на первый план выходит особый вид капитала – человеческий. Это приводит к необходимости его анализа, позволяющего определить сущность и содержание данной терминологической конструкции. При исследовании человеческого капитала воспользуемся следующими условиями. Во-первых, единственным субъектом всех форм капитала является организация (на микроуровне) и национальная экономика (на макроуровне), что позволяет четко определить поле анализа. Во-вторых, индивид и общество являются собственниками ресурсной базы человеческого капитала, что позволяет им получать доход от его реализации в процессе товарного производства.

Современные тенденции мирового развития, указывают на существенное возрастание роли человеческого фактора среди других факторов производства. В настоящее время одним из главных источников повышения эффективности экономики является производство знаний. В сфере науки и высоких технологий в развитых странах заняты уже более 25% рабочей силы. В современном мире конкуренция между государствами – это конкуренция в уровне и производстве знаний [5; 120–125]. В своем сущностно-содержательном аспекте интеллектуальный капитал (в его современном понимании) является вещной формой человеческого капитала. В частности, все элементы интеллектуального капитала являются результатом успешной реализации форм человеческого капитала. Полный перечень форм человеческого капитала представить трудно, так как они носят значительный отпечаток как отрасли и сферы деятельности, так и конкретной организации. Дальнейший анализ категории человеческого капитала следует начинать с объекта анализа, т. е. национальной экономики как сложной социально-экономической системы, обладающей характерными для своего этапа развития чертами, и организации как ее элемента.

Развитие экономики в конце XX в. значительно отличалось от предыдущего 300-летнего периода. Это привело к необходимости введения в экономический оборот такого термина, как «постиндустриализм». Первый глубокий анализ категория «постиндустриальная экономика» получила в работе Д. Белла «Грядущее постиндустриальное общество» в 1973 г. С тех пор данная теория активно развивалась. Среди отечественных ученых, ее разрабатывавших, можно выделить В.А. Иноземцева, сформулировавшего критерии вычленения фаз развития общества: технологическая организация производства, обмена и распространения создаваемых в обществе благ [6; 97].

Ряд ученых также основываются на сопоставлении трех эпох развития общества: доиндустриальной, индустриальной и постиндустриальной. В основе структурирования такие критерии, как «основной производственный ресурс...», тип производственной деятельности..., характер базовых технологий» [7; 4–18] или «основной вид взаимодействия в процессе производства..., основная технология..., приоритет производства..., основной фактор... и ведущий ресурс» [8; 59], существуют и иные критериальные системы. Тем не менее рассмотренные выше концепции не описывают причину подобных изменений – перемещение доминанты экономики из сфер производства, распределения и обмена в сферу потребления, вызванное насыщением рынков и формированием ресурсной базы человеческого капитала.

Достаточно глубоко анализировались и основные черты постиндустриальной экономики. В частности,

Н.П. Лукьянчикова выделяет пять основных характеристик постиндустриального общества, среди которых: социальная ориентация экономики, многоукладность, глобализация, цикличность, социальное партнерство [9; 5–6]. А.Н. Заворин выделяет 25 черт рассматриваемого этапа развития экономики [10; 121], которые включают в себя рост производительности труда, насыщение товаров интеллектуальной составляющей, доминирование сектора услуг, глобализация рынков, изменение характера конкуренции и ценообразования, появление новой формы денег и др. Представленные выше черты являются, практически, общепринятыми, но тем не менее зачастую вне поля зрения авторов остаются процессы, сопутствующие этим революционным изменениям. Ведь уровень потребления материальных благ в странах с постиндустриальной экономикой не падает, общество «золотого миллиарда» давно вписало такие блага, как автомобили, коммуникации, социальное обеспечение в перечень «базовых» потребностей. Вместе с этим происходит перевод производственного сектора экономики Запада в другие страны. «Страны Западной Европы и Япония постепенно перемещают свою обрабатывающую промышленность в третьи и переходные страны. Обычно это объясняют разницей в оплате труда между западными и третьими/переходными странами. Но в долгосрочной перспективе создавать у себя вместо своей обрабатывающей промышленности что-то другое, и этим другим, по-видимому, и должно быть постиндустриальное общество» [11; 25].

А.С. Скоробогатов выделяет в указанной работе две основные экономические характеристики: усилившийся транзакционный сектор экономики формирует предпосылки к ускоренному экономическому росту через механизмы глубокого разделения труда, которое невозможно без тщательной институционализации механизмов защиты прав собственности; открытые монополии, основанные на институционализации прав собственности на инновационные разработки, являются результатом применения человеческого капитала. Основная проблема формирования постиндустриальной экономики заключается в необходимости создания базы для углубленного разделения труда, что требует интеграции в наднациональные структуры даже такой большой и, на первый взгляд, самодостаточной экономики, как российская. Однако у существующих центров экономики нет экономической заинтересованности в разделении доминирующих позиций, а следовательно, и прибыли с другими игроками мирового рынка. Все это приводит к необходимости либо формирования собственного наднационального объединения, либо к изменению самого подхода к управлению национальной экономикой. Но для его описания требуется предварительный анализ такой категории как «экономика знаний».

Экономика знаний как категория экономической науки не имеет устойчивого определения, так как на сегодняшний день присутствует лишь в отдельных секторах некоторых отраслей наиболее развитых государств. Ряд авторов выделяют такие ее черты, как «постепенность..., преемственность..., интеллектуализация..., неравномерность..., глобальность..., сциентарность» [12; 47], «ускорение производства знания..., рост нематериальных активов на макроэкономическом уровне..., инновации становятся доминирующей деятельностью..., революция в инструментах знания...» [13; 30].

В целом экономика знаний представляет собой экономическую эпоху, в которой черты постиндустриализма достигли своего максимального развития.

Рассмотрим специфические черты экономики знаний с позиции представленной в данной работе концепции. В качестве первого элемента анализа примем структуру рынка как экономико-управленческую категорию. В индустриальной экономике рынок был представлен совокупностью достаточно однородных продуктов, отличавшихся качественными характеристиками. Это позволяло описывать конкуренцию с позиции классической теории, а затем, с помощью структурирования рынка на сегменты – с позиции маркетинговой концепции. Однако уже сегодня рынок значительного количества благ имеет пирамидальную структуру, так как товары на нем не обладают должным уровнем однородности. Большинство групп товаров с идентичным общепринятым названием можно представить в виде пирамиды, в основании которой лежат признанные, но далеко не новые виды этого типа блага, базирующиеся на относительной дешевизне с необходимой функциональностью и незначительными (порой просто дизайнерскими) различиями. В середине пирамиды находится группа товаров «вчерашнего дня», которые представляют собой следствие диффузии инноваций, т.е. реализации механизмов получения прибыли на вещную форму человеческого капитала.

На вершине пирамиды располагается группа товаров, обладающих наибольшей принципиальной новизной, защищенных патентным законодательством. Подобная структура рынка предполагает также изменение подходов к анализу конкуренции, так как сразу несколько видов последней могут быть использованы. Каждый – для своей «ступени пирамиды»: открытая монополия – для инновационных товаров; олигополия – для товаров «вчерашнего дня»; монополистическая (или совершенная конкуренция) – для товаров наибольшего распространения. Это является причиной (со стороны предложения) столь распространенного уже сейчас дискриминационного ценообразования. Основой принятия данного типа ценообразования со стороны спроса являются: во-первых, субъективизация спроса (перенос институтов оценки из сферы обращения в сферу потребления); во-вторых, изменение структуры доходов потребителей (относительно источников), в частности, институ-

ционализация такого фактора производства, как ЧК и социализация экономики (определение высоких минимальных уровней заработной платы). Все это приводит к необходимости пересмотра некоторых положений экономической теории как науки. Рассмотрим ее микроэкономический аспект в сопоставлении с позицией В.Л. Макарова и Г.Б. Кляйнера. Существуют практически идентичные выводы в следующих аспектах новой микроэкономики: индивидуализация спроса и предложения, особенности механизма ценообразования. Однако в вопросе о капитале указанные авторы занимают следующую позицию: «капитал – это результат социальной оценки ограниченного, допускающего накопление, ликвидного, воспроизводимого и способного приносить новую (добавочную) стоимость ресурса» [14; 54]. Капитал как категория может рассматриваться только в процессе общественного воспроизводства. Оценка капитала относится к сфере обращения. К тому же капитал имеет для сферы производства не ресурсное, а факторное значение. Отвергая существующие на сегодняшний день теории фирмы по таким причинам, как «фрагментарность, несистемность и статичность теоретических моделей» [14; 67], авторы предлагают использовать в качестве основы построения новой теории подходы П. Друкера, Я. Корнаи и др. При этом не учитывается один чрезвычайно важный аспект: организация не является самостоятельным объектом анализа. Как правило, объектом анализа является организационный кластер.

Достаточно полно этот аспект раскрыт в работах М. Портера, который наглядно показал формирование потребительной стоимости в кластере. С позиции экономического анализа, кластер является минимальной единицей, обеспечивающей воспроизводственный цикл всех видов капитала, необходимых для формирования товара. Собственно, особенности реализации указанных циклов и состав капитала, необходимый для их реализации, и определяют состав и структуру кластера, а роль элементов в формировании потребительной стоимости определяет отдачу на вложенные факторы. При использовании подобного подхода достаточно легко определить состав внешней и внутренней среды, описать механизмы взаимодействия и управления, что и происходит на практике в стратегическом менеджменте.

Национальная экономика в эпоху экономики знаний не может существовать в отрыве от глобальной экономической системы. Следовательно, она должна занять свою позицию в иерархии мировой экономики. Эта позиция будет определяться уровнем развития человеческого капитала и человеческого потенциала, так как именно они позволяют сформировать систему открытых монополий и обеспечить эквивалентный обмен в масштабах межстранового взаимодействия. Одной из основных задач макроэкономики как науки было обоснование процессов, обеспечивающих экономический рост. Однако большинство известных школ апеллировали либо к

механизмам стимулирования сферы производства, либо к сфере обращения. В экономике знаний доминирующее место занимает сфера потребления. Отсюда – необходимость формулирования нового подхода к решению данной проблемы. Сфера материального потребления в развитых странах практически исчерпала свой ресурс роста и более не может являться источником значительной рентабельности. Это объясняет перенос производственных мощностей в развивающиеся страны. Тем не менее, существует сектор нематериального производства, который только начинает формировать спрос на собственную продукцию. Он основывается на значительном росте доходов населения, формируемых за счет институционализации механизмов получения прибыли на вложенный человеческий капитал, повышения общего образовательного и культурного уровня населения, позволяющего подобным потребностям сформироваться. Таким образом, инструментами стимулирования экономического роста на этапе экономики знаний будут являться: формирование системы открытых монополий, формирование системы общественной оценки вклада ЧК в процесс общественного воспроизводства и, соответственно, изменение системы вознаграждения и стимулирования развития образования и социальной сферы как инструментов формирования ресурсной базы человеческого капитала.

Формирование экономики знаний и процесс глобализации влияют на структуру рынка труда, повышая зависимость успешного трудоустройства и эффективной профессиональной деятельности индивида от накопленного им человеческого капитала, важнейшую роль в формировании которого играет уровень и качество образования. В структуре рынка труда постоянно увеличивается доля людей интеллектуального труда, для которых важны аналитические компетенции, умение быстро воспринимать, обрабатывать и распространять большие объемы информации, креативность, готовность развивать свои знания и навыки на протяжении всей жизни. Кроме того, непрерывный процесс инноваций, ныне присущий всем сферам деятельности человека, требует от индивида способности в кратчайшие сроки адаптироваться к изменениям социально-экономической среды.

В таких условиях важнейшей задачей высшего образования становится переход от обучения преимущественно конкретным знаниям и навыкам и продуцированию информации к развитию творческого потенциала, формированию способностей к самообучению, готовности к обучению на протяжении всей жизни. Кроме того, эффективная образовательная система, с одной стороны, делает возможными национальные технологические инновации, внедрение иностранных технологий, анализ и оценку глобальных технологических тенденций. С другой стороны, высокий уровень образования населения создаёт на национальном уровне предпосылки для развития «чувствительного к качеству»

спроса на высокотехнологичную продукцию, что стимулирует разработку всё более инновационной продукции и технологических процессов. Важно отметить, что роль образовательных учреждений в разработке качественных программ обучения в соответствии с меняющимися потребностями рынка труда крайне важна. Образовательные услуги, с точки зрения возможности их потенциального потребителя получить необходимую информацию об их качестве и возможности их дальнейшего эффективного применения, относятся к категории доверительных благ. Потребитель такой услуги способен оценить её качество лишь значительное время спустя после её потребления, в то время как образовательное учреждение обладает несравнимо большей полнотой информации. Некоторые исследователи даже говорят о том, что перед образовательными учреждениями встает задача прогнозирования тенденций развития рынка труда и адаптация образовательных программ в соответствии с ожидаемыми изменениями. В современных экономических условиях растёт осознание и того факта, что рынок образовательных услуг, который становится поистине международным и характеризуется всё возрастающей конкуренцией, может обеспечить стране, преуспевшей в предоставлении качественных образовательных услуг, существенные доходы от их экспорта. Осознание этой тенденции нашло своё отражение в государственной политике ряда развитых стран, в частности США, ЕС и Австралии, которые активно разрабатывают и реализуют программы привлечения иностранных студентов [15].

Таким образом, можно сделать следующие выводы. В настоящее время наиболее значимым изменением внешней среды для сферы высшего образования стало развитие экономики знаний. Под экономикой знаний подразумевается тип экономики, ключевым фактором развития которой являются знания, сосредоточенные в человеческом капитале, и информационная среда, в которой этот капитал применяется. Это такая экономика, рост и конкурентоспособность которой обеспечиваются созданием, распространением и применением знания в форме высокотехнологичной продукции и услуг. В условиях экономики знаний традиционные экономические концепции, основанные на принципе извлечения максимально возможных выгод из ограниченных ресурсов, а именно природных ресурсов, ресурсов труда (физической составляющей труда) и капитала, утрачивают свою актуальность. В условиях экономики, основанной на знаниях, на первое место выходят неисчерпаемые по своей природе информация и знания, которыми можно обмениваться и которые можно приумножать в процессе применения, что требует разработки новых концепций.

Определяющими факторами развития экономики знаний являются: повышение «знания-ёмкости» различных видов экономической деятельности и усиление глобализации. Повышение «знания-ёмкости»

экономики обусловлено сочетанием таких факторов, как революция в сфере информационно-коммуникационных технологий и ускорение научно-технического прогресса. Бурное развитие информационно-коммуникационных технологий на протяжении последних 30 лет обеспечило высокие темпы создания и распространение знаний не только благодаря снижению стоимости компьютерной обработки данных и электронных средств связи, но также благодаря тому, что исследователи по всему миру получили возможность эффективно взаимодействовать, что повысило результативность исследований и обеспечило быстрое развитие НИОКР и создание новых знаний и технологий.

Библиографический список

1. Балакин В.С. Человеческий капитал – решающий фактор движения к экономике, основанной на знаниях (историко-экономический аспект) // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Социально-гуманитарные науки. – 2008. – № 21.
2. Вершинская О.Н., Цапенко И.П., Шапошник С.Б. Человеческий капитал как фактор электронного развития Москвы // Информационное общество. – 2004. – № 3–4.
3. Лебедев К.Н. Трактовка фактора «капитал» в экономической теории и логика курса // Вестник Финансовой Академии. – 2005. – № 4.
4. Цыганков К.Ю. Понятие капитала в бухгалтерии, политэкономии и экономической теории // Сибирская финансовая школа. – 2007. – № 3. – С. 11–20; № 4. – С. 84–90.
5. Суворов Н.А. Инвестиции в человеческий капитал и инновационная экономика // Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. – 2007. – № 113.
6. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. М., 1998.
7. Мокичев С.В. Генезис постиндустриального мира: новый контекст исследования социально-экономических систем // Ученые записки Казанского государственного университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2005. – Т. 147. – № 3.
8. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал. Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. М., 2010. – 192 с.
9. Лукьянчикова Н.П. Постиндустриальная экономика – экономика инноваций // Известия ИГЭА. – 2005. – № 1.
10. Заворин А.Н. В поисках постиндустриального общества // Экономический вестник РГУ. – 2004. – № 1.
11. Скоробогатов А.С. Перспективы постиндустриального общества в России в свете иерархичности национальных региональных экономик // Экономический вестник Рост. Гос. Ун-та. – 2008. – Т. 6. – № 2.
12. Варавва М.Ю. Этапы становления и тенденции развития экономики знаний // Вестник ОГУ. – 2008. – № 4.
13. Дэвид П.А., Форс Д. Экономические основы общества знаний // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т. 1. – № 1.
14. Макаров В.Л. Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний. М.: Экономика, 2007. – 204 с.
15. Алексеева С.А. Экономика знаний и человеческий капитал // Обучение иностранным языкам: от профессионализации к профессионализму. Материалы научно-методического межвузовского семинара 11 ноября 2009 г. М.: МГИМО-Университет, 2010.
16. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знаниевой экономики) хозяйства // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. М.: изд-во МИИ Наука, 2012. – № 5. – С. 172–176.
17. Дудин М.Н. Влияние нововведений на повышение эффективности процесса управления интеллектуальным капиталом // Креативная экономика. – 2007. – № 9. – С. 47–52.
18. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Лясникова Ю.В. Экономика и социология труда: учебное пособие для бакалавров. М.: КНОРУС, 2012. – 256 с.
19. Корчагина И.О., Дудин М.Н. Менеджмент как социально-экономический институт управленческой парадигмы в России // Диалоги о науке. – 2010. – № 4. – С. 26–32.
20. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Проблемы формирования социально-экономического института менеджмента в России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2010. – № 2. – С. 71–75.

Катульский Е. Д. – доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, Московский гуманитарный университет

e-mail: sh-darina@yandex.ru

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AND SUSTAINABILITY AND COMPETITIVENESS OF BUSINESS STRUCTURES

А. Б. Выборный,

Председатель Комитета Торгово-промышленной палаты Российской Федерации
по безопасности предпринимательской деятельности

Рассмотрены особенности формирования механизмов корпоративной ответственности российских предпринимательских структур и выявлена взаимосвязь с их экономической устойчивостью и достижения конкурентоспособности

The characteristics of the formation mechanisms of corporate responsibility Russian business structures and revealed their relationship to economic stability and achieving competitiveness.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, интеллектуальный капитал, человеческий ресурс, социальные инвестиции, инновации, общественное производство.

Key words: corporate social responsibility, intellectual capital, human resources, social investment, innovation, social production.

Изучение основ и форм реализации корпоративной ответственности российского бизнеса взаимосвязано с объективной необходимостью выявления главных причин ее функционирования и тенденций развития в условиях глобализации и гуманизации общественного производства. В большинстве научных публикаций обосновывается положение, что принципы корпоративной социальной ответственности основываются на признании особой важности человеческого ресурса, эффективное управление развитием которого становится главной стратегической функцией предпринимательства, ключевым фактором ее успеха, устойчивости и конкурентоспособности бизнеса.

Осознание корпоративной социальной роли бизнеса в современном глобализованном мире означает, что классическая трактовка его ответственности перед социумом, которая сводится к развитию экономики за счет создания эффективного производства, является слишком примитивной в современных условиях, когда бизнес во всем мире все больше приобретает черты социального института.

Устойчивость и конкурентоспособность промышленного предприятия являются одними из важных характеристик эффективности его деятельности в условиях рыночной экономики. В течение длительного периода времени в наиболее успешно работающих зарубежных производственных компаниях для обеспечения устойчивости и повышения конкурентоспособности широко использовалась система корпоративной социальной ответственности (КСО), представляющая собой управленческий инструмент, обеспечивающий экономическую

эффективность, экологическую безопасность и социально-ответственное отношение к заинтересованным сторонам (стейкхолдерам) предприятия.

Очевидно, что воздействие бизнеса на социальную защищенность наемных сотрудников, граждан уже не ограничивается рамками только одного отдельного предприятия, организации, компании. Это воздействие формируется и проявляется во все более широком и всестороннем, как на национальном уровне, так и в глобальном смысле. Особенно оно сильно проявляется в сфере занятости.

Например, в случае закрытия неэффективных предприятий, расположенных в так называемых моногородах, безработными оказывается большинство их жителей. В этом плане всем памятна ситуация с Объединенной компанией «Русский алюминий» (United Company RUSAL, UC Rusal), столкнувшейся с серьезными экономическими трудностями в конце первого десятилетия текущего столетия. Тогда на грани банкротства оказался ряд градообразующих предприятий алюминиевой промышленности в Норильске, Красноярске, Красноуральске и других городах. Только совместными экстренными мерами собственников, кредиторов и властей удалось избежать массовой безработицы и социального взрыва в регионах Урала и Сибири [1, 2, 3].

В последние десятилетия существенно увеличились социальные риски бизнеса в сфере оказания услуг населению, а также в индустрии строительства жилья. Банкротство кредитных организаций и строительных фирм уже не является частным делом только их учредителей и собственников – неблагоприятные последствия наступают для весьма широких слоев

населения. По данным Агентства по страхованию вкладов, объем привлеченных банками вкладов физических лиц в России в июле 2012 года составлял 12,8 трлн. руб. [4], а число пострадавших дольщиков, например, в Московском регионе в том же году превысило 60 тыс. человек [5].

Значительное воздействие бизнес оказывает на социальную защищенность собственных наемных сотрудников, особенно в вопросах оплаты их труда и создания благоприятных условий труда. Это, безусловно, способствует общемировой тенденции роста трудовой мобильности и миграции рабочей силы.

Современная рыночная система хозяйства за долгую и конфликтную многовековую историю своего существования прошла путь от классического капитализма с его стремлением к максимальной прибыли любой ценой, с имманентно присущим ему диалектическим противоречием между трудом и капиталом, к социально-ориентированной экономике, когда прибыль создается работником, имеющим альтернативные источники дохода, а человеческий капитал превращается в важнейший интеллектуальный ресурс.

Проведенные в ряде стран исследования позволили установить зависимость между внедрением комплексной системы КСО и эффективностью работы предприятия. В частности, согласно исследованиям журнала «Бизнес и общество» (Business and Society study) в 300 крупных компаниях оказалось, что те из них, которые сделали публичное заявление о намерении придерживаться принципов этического ведения бизнеса, достигли значений в 2–3 раза выше по такому показателю, как рост стоимости акций [6].

Еще в 1997 году ряд ученых пришли к выводу, что компании с ярко выраженной приверженностью к этическим принципам ведения бизнеса демонстрировали лучшие финансовые показатели по сравнению с компаниями, которые об этом не заявляли. Исследователи Гарвардского университета, в свою очередь, выяснили, что компании со сбалансированным учетом позиций стейкхолдеров демонстрировали темпы роста в 4 раза, а показатели занятости – в 8 раз выше, чем компании, ориентированные только на интересы акционеров. Аналогичные результаты получены и Университетом Юго-западной Луизианы в ходе исследования «Влияние публикации сообщений о неэтичном поведении на цены акций»: оглашение фактов неэтичного поведения корпораций приводит к снижению стоимости их акций.

Сегодня очевидно, что открытая политика КСО не только привлекает в компанию надежных инвесторов и бизнес партнеров, но и помогает их не поте-

рять в дальнейшем. Выгоды от КСО можно распределить по четырем достаточно общим категориям:

- рост акционерной ценности компании;
- более низкая цена капитала;
- улучшение доступа к государственным социальным инвестициям;
- снижение рисков в результате улучшения взаимодействия со стейкхолдерами.

Спрос на инвестиционный капитал растет, и компании стремятся найти максимально доступные средства инвесторов. Последние, как правило, готовы больше вкладывать в те компании, которые имеют хорошую репутацию. В то же время, инвесторы, чтобы минимизировать свои инвестиционные риски, требуют от них выполнения условий, которые не выдвигались еще 15–20 лет назад: эффективное корпоративное управление, сочетающееся с соблюдением этических стандартов и принятием на себя социальной бизнес-ответственности. Так, упоминавшаяся ОК «РУСАЛ» после переговоров с федеральными и местными властями взяла на себя обязательство не сокращать рабочих, а трудоустраивать их на других собственных производствах [3].

Распространение социальной ответственности в среде российского предпринимательства соответствует общемировым тенденциям и определяет рациональные направления и оптимальные масштабы социальных инвестиций. Выход стратегических отраслей из депрессии, стремление к использованию инновационных путей развития, осуществление Правительством России национальных проектов подтверждает актуальность и необходимость исследования условий становления, значимости и форм реализации корпоративной социальной ответственности бизнеса.

Научно-технический прогресс и быстрое обновление знаний, которые лежат в основе информации о новых, более современных и производительных технологиях, ведут к интеллектуализации производства и требуют увеличения затрат общества на подготовку высококвалифицированной рабочей силы. Бизнес вынужден принять на себя значительную часть этих затрат, поскольку его собственное развитие находится в прямой зависимости от качества и инновационных возможностей человеческого капитала.

К сожалению, концепция социальной ответственности бизнеса как системы, закономерно обеспечивающей повышение эффективности общественного воспроизводства и конкурентоспособности национальной экономики на инновационной основе, базовым элементом которой являются инвестиции в человеческое развитие, до настоящего времени не разработана. Рассматриваемая в эко-

номической теории тема ответственности бизнеса представлена в исследованиях скорее эмпирической задачей, чем научной проблемой, требующей глубокого теоретического обоснования.

В пределах корпораций социальное инвестирование направлено на совершенствование системы мотивации деятельности работников с позиции обеспечения компании профессионально подготовленными кадрами. Мотивация работников к развитию заключается в целенаправленном процессе повышения их квалификации для специальной деятельности, повышении внутрипроизводственной мобильности через способности к обучению и восприятию нового. Доля расходов на развитие персонала в российских компаниях в среднем составляет 46,7% (при среднемировом показателе – 41%). Наибольшие затраты на социальный пакет несут производственные компании – 2,6% от всего HR-бюджета, в торговле этот показатель оставляет 1,8%, а в управляющих компаниях – 1,7% [8; 122]. Социально ответственные компании уделяют значительное внимание практике предоставления сотрудникам работы, которая была бы значима для них, помогла им развиваться и реализовать свой потенциал. Успешные компании стремятся повышать мотивацию сотрудников к эффективному и творческому труду, обеспечить справедливый уровень заработной платы, достаточный социальный пакет, здоровые и безопасные условия труда, атмосферу коллективного и личного взаимоуважения. Но пока в России это скорее исключение, нежели правило.

По данным исследований Всероссийского центра изучения общественного мнения о социальной ответственности национального бизнеса [9]:

- его самооценка собственной социальной ответственности не высока – 3,31 балла из 7 возможных;
- оценка отношения к себе со стороны общества укладывается в среднее значение: 4,1 балла из 7 возможных;
- 64% предпринимателей в течение последнего года участвовали в различных видах помощи региону присутствия своего бизнеса;
- главными мотивами, побуждающими отечественных бизнесменов к социальной помощи (социальной ответственности) являются убеждения, что: «так принято делать в бизнес-среде» (42% респондентов), необходимо поддерживать социально незащищенные слои населения (29%) и что в случае отказа участвовать в социальных программах предприятие подвергнется санкциям со стороны властей (30%).

Важные составляющие корпоративной социальной ответственности – транспарентность компа-

нии и качество ее отношений со стейкхолдерами. Так, при разработке компанией «Standard & Poors» рейтингов корпоративного управления в качестве ориентиров инвестиционной активности, учитываются: оценка социальной и экологической отчетности; политика компаний в сфере заключения соглашений с инвесторами, заинтересованными сторонами, нефинансовыми стейкхолдерами; прозрачность отношений собственности; качество информации о результатах производственной деятельности компании и о практиках корпоративного управления и т.п. Это рейтинговое агентство также анализирует так называемый «национальный фон» ведения бизнеса, что позволяет учитывать при составлении рейтингов национальности «особенности» стран и регионов.

Оценивая эффективность программ социального партнерства можно предположить, что затраты на социальные программы изменяются в соответствии с развитием бизнеса, то есть интенсивность затрат предпринимательских структур на КСО прямо зависит от состояния бизнеса. Иными словами, по мере его укрепления компаниями реализуется долгосрочная стратегия развития бизнеса, которая разрабатывается с учетом принципов социальной ответственности [9; 211].

В этой связи большой интерес представляет количественное измерение социального вклада компании, что включает:

- оценку воздействия бизнеса на социальную среду посредством составления «социального отчета» в балансовой форме, позволяющей учитывать социальные выгоды и издержки деятельности компании;
- использование «социальных индикаторов» (оценка условий труда, состояния здравоохранения, окружающей среды, транспорта и др.);
- ранжирование компаний в соответствии с их социальной деятельностью по таким критериям, как «законопослушность», «влияние на экологическую обстановку», «наличие социальных программ» и т.п.;
- методы управления социальными программами, позволяющие оценить соответствующие расходы, их эффективность, «социальный доход» на капиталовложения.

В целом социальная вовлеченность бизнеса может быть оценена посредством социальных отчетов, социальных рейтингов и различных социальных индексов, как правило, основывающихся на учете влияния компании на социо-эколого-экономическую ситуацию. Социальная бизнес-отчетность включает в себя не только информацию о социальной деятельности компании, но и ее оценку. В свою очередь, улучшение социальной сферы

соответствует долгосрочным интересам предпринимательских структур, поэтому приверженность принципам КСО повышает эффективность и жизнеспособность предпринимательского сектора.

Причины, побуждающие бизнес-сообщество включиться в процесс оценки нефинансовой отчетности, могут быть разными. При этом необходимо отметить, что бизнес постепенно приходит к пониманию того, что социальный отчет является важным элементом корпоративной системы управления нефинансовыми рисками, а также повышения эффективности и укрепления своей конкурентоспособности. Как показало исследование Ассоциации менеджеров, структура корпоративных социальных расходов зависит от уровней трудо-, энерго- и материалоемкости, характерных для соответствующих отраслей. У предприятий сферы услуг отмечается более высокая по сравнению с другими секторами экономики доля социальных затрат, выделяемых на выстраивание отношений с потребителями (16,8%) и деловыми партнерами (2%). В энерго- и материалоемких отраслях (сырьевой и перерабатывающий секторы) большее внимание уделяется вопросам экологии и охраны здоровья сотрудников (30,9% и 12,5% соответственно).

Согласно статистике (по состоянию на конец 2011 года) в Национальный регистр корпоративных нефинансовых отчетов внесены нефинансовые отчеты 66 компаний, зарегистрировано 153 отчета, которые выпущены более чем за 10 лет, начиная с 2000 года. В их числе: экологические отчеты – 28, социальные – 96, отчеты в области устойчивого развития – 29 [10]. Отсутствие общепринятых критериев оценки экономической отдачи деятельности по накоплению и воспроизводству человеческого капитала, равно как и невозможность свести эти оценки к общей методике, препятствуют разработке единой шкалы оценки эффективности КСО.

Вклад КСО в устойчивость и конкурентоспособность российского промышленного предприятия характеризуется следующими результатами:

1. Более эффективная деятельность;
2. Улучшение финансовых показателей, привлечение и удержание инвесторов и надежных партнеров по бизнесу;
3. Улучшение репутации и повышение ценности бренда, рост продаж и лояльности потребителей;
4. Расширение возможностей привлекать и сохранять качественный персонал;
5. Создание новых возможностей для развития бизнеса;
6. Снижение рисков от действий, не соответствующих принципам КСО;

7. Укрепление сотрудничества с местными властями, обеспечение государственной поддержки.

Чтобы оставаться устойчивыми и конкурентоспособными российским предприятиям необходимо учитывать все стороны и особенности концепции КСО, а именно: удовлетворять ожиданиям инвесторов, работников, потребителей, партнеров по бизнесу и общества. Данная проблема очень остро стоит во всех развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

КСО должна быть постоянной сферой деятельности коммерческой организации, планируемой на долгосрочную перспективу и составляющей часть системы повышения устойчивости и конкурентоспособности. В настоящее время на ведущих промышленных предприятиях России все более утверждается понимание того, что социальная ответственность компании определяется в соответствии с законодательно предусмотренными и добровольными действиями, находящимися в постоянном процессе совершенствования в результате регулярных диалогов компании с заинтересованными сторонами внутри самой компании и за ее пределами.

Отвечая запросам общества, социально ответственная российская компания может принимать на себя дополнительные обязательства, входящие в добровольный набор признаков социальной ответственности. В сфере экономики и корпоративного управления к ним относятся:

- соблюдение принципов социальной ответственности;
- разработка и последовательное соблюдение внутрикорпоративных кодексов или иных документов собственной деловой этики;
- постоянное развитие качества, потребительских свойств и социальной значимости своей продукции и услуг;
- поддержка добросовестной деловой практики, налаживание надежных отношений со своими поставщиками, дистрибьюторами и клиентами, отдавая предпочтение компаниям, отвечающим требованиям социальной ответственности;
- поддержка развития малого и среднего бизнеса, включая собственные технологические цепочки, а также участие в соответствующих отраслевых и межотраслевых программах и фондах.

В сфере экологии – это:

- принятие мер технологического характера, направленных на экономию потребления энергии, водных и прочих ресурсов;
- организация переработки отходов производства и очистки сточных вод, внедрение безотходных технологий производства;

- недопущение выбросов в атмосферу веществ, разрушающих озоновый слой, парниковых газов, химических и других вредных веществ;
- организация рационального землепользования и поддержка биоразнообразия и естественной среды обитания, в том числе рекреативных зон и заповедников.

В сфере социальной политики:

- участие в социальных инвестициях через свои внутренние и внешние социальные программы;
- развитие собственного персонала через систему профессиональной подготовки кадров;
- осуществление социальных проектов спонсорского и благотворительного характера на территориях своего присутствия, поддержка их социального благополучия, безопасности и устойчивости;
- участие в спонсорских и благотворительных программах регионального и федерального значения, направленных на решение острых общенациональных проблем;
- поддержка социальных проектов в области культуры, спорта и образования;
- участие в проектах частно-государственного партнерства, направленных на решение социальных и экологических проблем общества;
- участие в международных благотворительных и социальных проектах;
- поддержка общественных и некоммерческих организаций;
- организация общественного диалога (общественных слушаний) со стейкхолдерами (акционерами и инвесторами, сотрудниками и профсоюзами, поставщиками и потребителями, представителями местных, региональных и федеральных государственных органов власти, СМИ, профессиональными объединениями, общественными и некоммерческими организациями и другими) и внесение на этой основе необходимых изменений в свою деятельность;
- повышение открытости и прозрачности своего бизнеса через системы регулярной социальной отчетности и международной отчетности по устойчивому развитию, позволяющими улучшать качество управления производством, социальным развитием и нефинансовыми рисками.

Дополнительные признаки или мероприятия в области социальной ответственности бизнеса не имеют никаких пределов, составляя предмет добровольной гражданской инициативы во взаимодействии с заинтересованными сторонами самой компании и обществом в целом. Способствуя эффективному управлению нефинансовыми рисками, дополнительные мероприятия являются мощным средством публичной демонстрации бизнесом своей моральной ответственности за состояние и развитие общества.

Таким образом, можно сделать обоснованный вывод о том, что КСО в современных условиях могут (и должны стать) эффективным средством постоянного и последовательного повышения конкурентоспособности российского бизнеса, мощным стимулом его технологической и социальной инновационности.

Библиографический список:

1. Колокольчики будущих дефолтов // finansmag.ru
2. «РусАл» выплатил долги «Альфа-банку» под угрозой банкротства // strana.ru
3. Забастовка отменяется // Российская газета. – 18 сентября 2012. – № 214 (5887).
4. Российская бизнес-газета. – 11 сентября 2012. – № 34 (863).
5. Международная Академия ипотеки и недвижимости // Российская газета. – 23 апреля 2013. – № 15 (9893).
6. URL: http://www.altera.by/eng/articles/corporate_social_responsibility.eng.htm
7. Кричевский Н.А., Гончаров С.Ф. Корпоративная социальная ответственность. М.: Дашков и Ко, 2007. – 215 с.
8. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=13587>
9. Коротков Э. Корпоративная социальная ответственность: учебник. М.: Юрайт, 2013. – 445 с.
10. URL: http://www.fsk-ees.ru/about/corporate_social_responsibility

Выборный А. Б. – депутат Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации шестого созыва, член Комитета Государственной Думы по безопасности и противодействию коррупции, Председатель Постоянной комиссии Парламентской Ассамблеи Организации Договора о коллективной безопасности по вопросам обороны и безопасности, Председатель Комитета Торгово-промышленной палаты Российской Федерации по безопасности предпринимательской деятельности

e-mail: abv@duma.gov.ru

РОЛЬ КОРПОРАТИВНЫХ И ОТРАСЛЕВЫХ СИСТЕМ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ В ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

THE ROLE OF CORPORATE AND INDUSTRIAL TRAINING SYSTEMS IN THE FORMATION OF COMPETITIVE OF LABOR RESOURCES

В. В. Ваховский,

профессор кафедры государственного и муниципального управления

В статье проводится описание текущей ситуации на рынке труда, связанной с формированием конкурентоспособных трудовых ресурсов, выделяются проблемы связанные с данным процессом. Корпоративные и отраслевые системы подготовки кадров рассматриваются автором исходя из современных подходов к формированию конкурентоспособных трудовых ресурсов.

This article describes the current situation in the labor market, coupled with the formation of competitive labor resources are allocated problems associated with this process. Corporate and industrial training systems considered by the author as alternative mechanisms of competitive labor force.

Ключевые слова: корпоративная система подготовки кадров, отраслевая система подготовки кадров, рынок труда, трудовые ресурсы, конкурентоспособность трудовых ресурсов.

Key words: corporate training system, industry training system, labor market, labor, competitive of labor resources.

Становление Российской Федерации как полноценного участника мирового рынка предполагает интеграцию составляющих элементов ее экономики в систему международного разделения труда. Важным шагом на пути к этому стало вступление России в ВТО. Членство в данной организации с учетом общих экономических вызовов, связанных с глобализацией, обуславливает необходимость качественного улучшения конкурентоспособности ее трудовых ресурсов. Развитие любой производственной отрасли, на сегодняшний день, определяется наличием достаточной численности высококвалифицированных кадров, способных профессионально решать поставленные перед ними задачи и адекватно реагировать на любые вызовы внешней среды.

Конкурентоспособность трудовых ресурсов целесообразно рассматривать как совокупность работников, обладающих набором востребованных на рынке труда качественных параметров и занятых в определенных секторах экономики или готовых получить там рабочие места в рамках определенной территории.

Не представляется возможным осуществлять формирование конкурентоспособных трудовых ресурсов без организации профессионального образования с учетом особенностей конкретных отраслей либо предприятий.

Следует отметить, что переход к рыночной экономике и крупномасштабная приватизация в

промышленности привели к разрушению существовавших ранее отраслевых систем подготовки кадров для предприятий. Постановление Правительства Российской Федерации «О ликвидации и реорганизации образовательных учреждений, находившихся в ведении упраздненных федеральных органов исполнительной власти» от 12.09.1997 г. № 1162 способствовало сокращению действовавших ранее отраслевых систем подготовки и переподготовки кадров. При этом высшие учебные заведения не смогли в полной мере заполнить возникшую образовательную нишу.

Просветительская ориентация большинства высших учебных заведений связана с гуманитарной составляющей подготовки современного специалиста. Кроме того, в университетах значительный объем времени отводится на преподавание теоретических вопросов учебных дисциплин. В тоже время на изучение и решение прикладных задач отводится значительно меньше времени. Это обстоятельство привело к тому, что в промышленности, по мнению работодателей, нужно переучивать 24–38% нанятых выпускников [1; 49].

При недостаточной эффективности образования и его неспособности подготовить в сжатые сроки необходимое количество работников нужной квалификации объективно неизбежным стал поиск альтернативных путей воспроизводства квалифицированных работников для крупных промышленных предприятий и для ведущих отраслей экономики.

Поддержание и развитие конкурентоспособности работников предприятий и организаций традиционно осуществляются посредством повышения их квалификации и прохождения ими производственного обучения с учетом особенностей конкретных производственных процессов.

Одной из форм организации профессионального обучения персонала с учетом потребностей и специфики конкретных предприятий, получившей в последнее время распространение, является **корпоративная система обучения**.

Корпоративная система обучения представляет собой интегрированную в корпоративную среду предприятия систему обучения персонала, позволяющую эффективно осуществлять подготовку и переподготовку персонала в соответствии с миссией, целями и задачами предприятия, создаваемую на средства данного предприятия для обеспечения его квалифицированными кадрами.

Анализ корпоративных моделей подготовки кадров показывает, что начальным этапом формирования корпоративных систем подготовки кадров следует считать налаживание тесных связей предприятий с профильными образовательными учреждениями.

В то же время наблюдается устойчивая тенденция свертывания сотрудничества предприятий с образовательными учреждениями и переход к созданию собственных корпоративных центров по подготовке кадров. За 2008 год доля предприятий, сотрудничающих с образовательными учреждениями среднего профессионального образования, в общем их числе, сократилась на 8%. Около 30% предприятий имеют собственные учебные заведения, 15% – курсы переподготовки, 11% – учебные центры [1; 49–50].

Особенно активно идет процесс вытеснения корпоративными образовательными структурами традиционных образовательных учреждений в сфере дополнительного профессионального образования. Если в 2005 году 25% предприятий в стране имели договоры с вузами, то в 2008 году – только 12,5% [1; 50].

Не следует забывать, что корпоративные системы подготовки кадров доступны только крупнейшим компаниям, поскольку требуют значительных инвестиций. Несмотря на существенные затраты на обучение корпоративные системы подготовки кадров позволяют обеспечивать предприятия специалистами и рабочими, владеющими специальными знаниями, необходимыми для освоения новых технологий, и, тем самым, эффективно функционировать в условиях конкурентной среды.

Высокая значимость корпоративных систем подготовки персонала заключается в том, что они позволяют добиться корректировки профессионально-квалификационных характеристик работников не только с учетом сегодняшней специализации производства, но и с учетом переориентации на инновационное развитие. Во многих случаях речь идет о кадрах, спрос на которые значительно превосходит предложение на рынке труда.

Анализ корпоративных систем обучения позволяет выявить их типовые функции, в том числе:

- повышение профессионального уровня работников;
- подготовка и планирование кадрового резерва;
- повышение квалификации специалистов и проведение их аттестации;
- обеспечение трудовыми ресурсами для нужд производства.

По мнению экспертов, для развития экономики требуется обновление профессиональных знаний каждые 3–5 лет [2; 239]. С этой целью в рамках корпоративных систем обучения организуется многопрофильная целевая подготовка на основе современных знаний в данной производственной сфере при одновременном овладении навыками и опытом на современном производственном оборудовании для выполнения сложных производственных задач.

Корпоративные системы подготовки кадров правомерно рассматривать как инструмент обеспечения конкурентоспособности предприятий, поскольку конкурентоспособность предприятия можно рассматривать как сумму трех составляющих: конкурентоспособности персонала, конкурентоспособности управления и конкурентоспособности продукции.

Особой формой корпоративной системы подготовки кадров, получившей распространение в последние два десятилетия, следует считать корпоративные университеты. Корпоративный университет – это система внутрифирменного обучения, объединенная единой концепцией в рамках стратегии развития организации и разработанная для всех уровней руководителей и специалистов [3]. Особенностью корпоративного университета является то, что в нем обучение приобретает двоякого рода направленность, а именно: оперативное обучение персонала с учетом текущих нужд производства и стратегическое обучение, содержание которого определяется стратегией долгосрочного развития корпорации.

К числу крупных российских компаний, которые организуют свои собственные корпоративные

университеты для целевой подготовки профессиональных кадров, относятся АФК Система, ВТБ, Газпром, Северсталь, Норильский никель, ОКБ Сухого, РУСАЛ и другие.

Анализ форм и механизмов организации обучения в корпоративных университетах позволяет выделить типовые модели построения системы обучения.

Первая модель – корпоративный многопрофильный университет, нацеленный на внутрифирменное обучение персонала.

Вторая модель соответствует корпоративной системе обучения, которая представляет собой единый цикл «образовательное учреждение – предприятие». Корпорацией контролируется учебный процесс базовых профессиональных училищ и лицеев, которые готовят рабочие кадры. Особенность кадровой политики корпорации состоит и в том, что «подготовка работников» начинается уже с детского сада и школы.

Третья типовая модель рассчитана на организации, которые считают для себя целесообразным поддерживать прямые связи с образовательными учреждениями. Тесное сотрудничество осуществляется на основе договорных отношений двух типов. Согласно договору первого типа подготовка кадров для предприятий осуществляется в системе профессионального образования. Согласно договору второго типа организуется профессиональное обучение в структурных подразделениях предприятия силами преподавательского состава образовательных учреждений. Такого рода социальное партнерство реализуется по многим направлениям, таким как организация стажировки на предприятиях, проведение мониторинга и прогнозирования спроса на квалифицированных рабочих, реализация инвестиционных проектов в образовательной сфере.

Четвертая модель получила распространение среди предприятий, располагающих лицензией на образовательную деятельность. В рамках данной модели организуется обучение работников по различным программам профессиональной подготовки и переподготовки персонала. Отличительная особенность данной модели заключается в том, что она преимущественно осуществляется в условиях действующего производства.

В условиях модернизации экономики особую актуальность приобретает организация профессионального обучения, связанная с формированием отраслевых систем профессиональной подготовки кадров, учитывающая особенности технологического развития отраслей, специфику предприятий и состояние кадрового потенциала.

Отраслевая система профессиональной подготовки кадров призвана удовлетворять потребности предприятий соответствующей отрасли в широкой номенклатуре высококвалифицированных инженерно-технических специалистов, управляющих всех уровней и рабочих по тому набору специальностей, в которых нуждаются предприятия в текущем периоде или в долгосрочной перспективе.

Отраслевая система подготовки кадров структурно представляет собой разносегментное организационное образование. Основным сегментом является совокупность государственных учреждений высшего, среднего, начального и дополнительного образования, специализирующихся на подготовке кадров различных категорий, начиная от квалифицированных рабочих и заканчивая инженерно-техническими работниками и управляющими всех уровней. Другой сегмент включает в себя учебно-производственные центры, образовательные кластеры, учебно-демонстрационные центры по подготовке рабочих кадров, специальные центры компаний и предприятий по производственному обучению персонала и др.

Таким образом, для отраслевых систем подготовки кадров характерно использование различных форм обучения и привлечение различных типов учебных заведений.

Примером эффективной отраслевой по существу и корпоративной по статусу может служить система подготовки кадров в ОАО «РЖД», где ведется целенаправленная работа по воспроизводству и развитию своего трудового потенциала. В 2011 году численность работников данной организации составляла 976,1 тыс. человек [4; 21]. При этом компания укомплектована работниками на 98,2% [5; 14].

С учетом «Стратегии развития железных дорог до 2020 года» разработана и действует «Стратегия развития кадрового потенциала ОАО «РЖД» на период до 2015 года». Это одна из немногих отраслевых программ, которая исходит из учета потребностей и развития кадров по всем уровням, как на среднесрочный период, так и на долгосрочный период.

В рамках данной программы в ОАО «РЖД» ежегодно проходят подготовку, переподготовку и повышение квалификации около 250 тыс. работников. В их числе около 50 тыс. рабочих обучаются по программам профессиональной подготовки, по программам дополнительного профессионального образования обучается свыше 70 тыс. руководителей и специалистов [5; 17].

Определенной уникальностью отличается созданная в ОАО «РЖД» система непрерывного профес-

сионального образования, функционирующая по определенной схеме: детский сад – общая образовательная школа – вуз – подразделение компании. Кроме того реализуется Концепция развития дошкольного и общего образования ОАО «РЖД» (2010–2015 гг.). Компания является учредителем в 300 негосударственных образовательных учреждениях, в том числе в общеобразовательных школах, в школах-интернатах и дошкольных образовательных учреждениях [6; 29]. В более чем 18 образовательных школах работают центры профессиональной ориентации.

Существенное внимание в ОАО «РЖД» уделяется проблемам молодых работников. На их долю приходится 26,9% общей численности, а средний возраст работников составляет 39,7 лет. Так, например, при поступлении на работу в компанию после окончания вуза выпускники получают статус молодого специалиста и приобретают право на льготное ипотечное кредитование.

Мировая практика свидетельствует, что передовые корпорации за рубежом затрачивают на развитие своего персонала от 2% до 7% прибыли предприятий. При этом данные расходы рассматриваются как капиталовложения в производство, а их отдача оценивается в показателях роста производительности труда [7; 264].

В настоящее время значительная часть отечественных работодателей выделяет недостаточно средств на поддержание своих трудовых ресурсов на конкурентоспособном уровне. Доля затрат организаций и предприятий на профессиональное обучение персонала в общих затратах на рабочую силу составляла в 2007 году в среднем по экономике 0,4% [8; 113].

В этих условиях отраслевые системы подготовки кадров выполняют важные функции обеспечения специалистами и рабочими предприятий отрасли, которые не имеют возможности создавать свои корпоративные системы обучения.

Применительно к России в создании отраслевых систем профессиональной подготовки кадров ведущую роль играют соответствующие национальные и региональные отраслевые объединения работодателей. В настоящее время наиболее крупным среди них является Союз машиностроителей России.

Примером эффективной работы по воспроизводству кадров для предприятий может служить Санкт-Петербургская ассоциация предприятий радиоэлектроники, приборостроения, средств связи и информационных коммуникаций (СПб АПРЭ). Данная отраслевая ассоциация предприятий имеет полномочия по курированию целевого

обучения специалистов для радиоэлектронного комплекса региона. Начиная с 2009 года, Министерством образования и науки Российской Федерации ей выделяется квота на целевую подготовку специалистов. Ассоциация взяла на себя определение конкретных направлений подготовки специалистов совместно с Министерством промышленности Российской Федерации. В целях гарантированного обеспечения предприятий отрасли выпускниками-специалистами применяется особая форма правовых отношений в виде договора о намерениях с абитуриентами учебных заведений [9; 48–50].

Все большее развитие получает создание на базе профильных вузов и средних профессиональных учреждений корпоративных учебных центров, где организовывается обучение персонала по специальным программам предприятий, а также непосредственно на рабочих местах.

Определенным шагом к укреплению отраслевых систем обучения персонала может стать создание на региональном уровне профессиональных центров по подготовке кадров для региона. По такому пути пошла Нижегородская область, где профессиональный образовательный центр создается рядом промышленных предприятий, в том числе за счет привлечения инвестиций регионального и федерального бюджета предназначенных для реализации инновационных образовательных программ [10; 75].

Новым способом решения проблем регионального профессионального образования стало создание отраслевых образовательных кластеров. Одним из первых регионов, где реализуется данный подход, выступил Татарстан, в котором в 2006–2007 гг. было создано 14 образовательных отраслевых кластеров [12; 117–122]. Так, к примеру, нефтехимический образовательный кластер объединял в себе общеобразовательные школы определенного профиля, учреждения начального, среднего, высшего профессионального образования и учебные центры ряда предприятий.

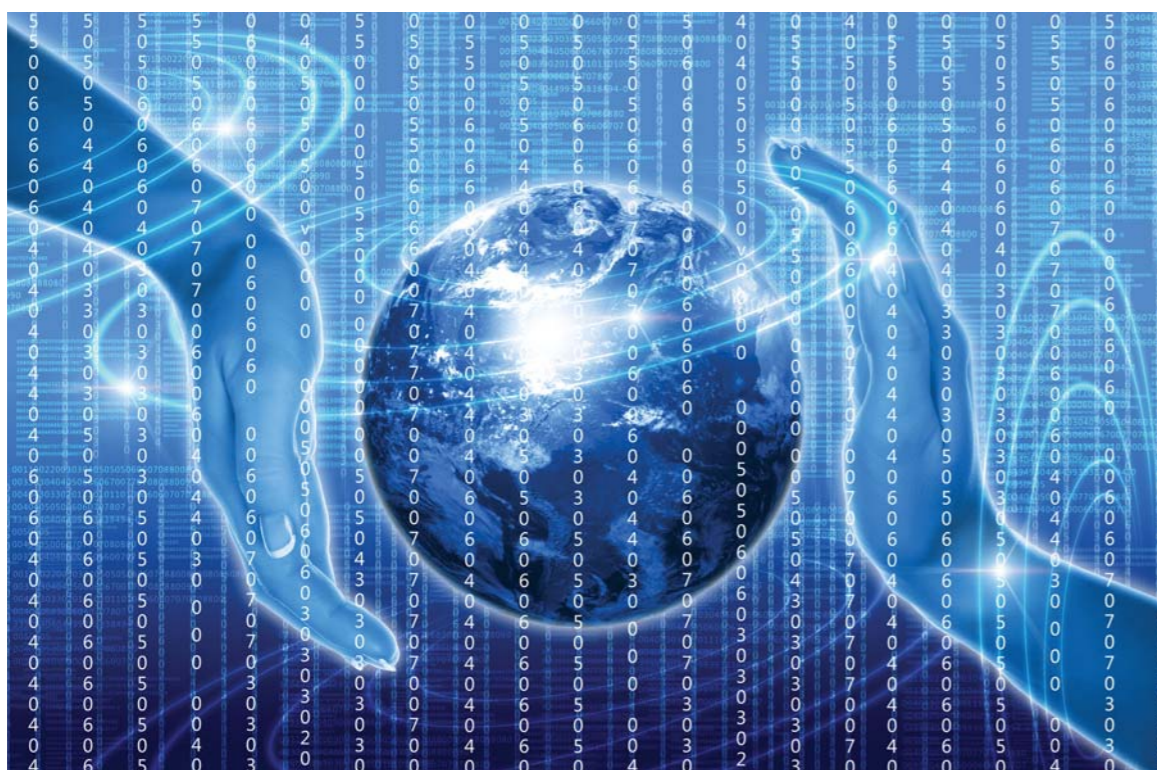
Проведенный анализ корпоративных и отраслевых систем подготовки кадров в отечественной промышленности и на транспорте позволяет рассматривать их как современные образовательные формирования, в рамках которых создаются необходимые предпосылки для организации непрерывного образования, соответствующего технологическому уровню развития конкретных предприятий. Речь идет об образовании, которое является процессом непрерывного развития человеческого потенциала, что в итоге определяет уровень конкурентоспособности отечественных трудовых ресурсов [10; 3].

Библиографический список

1. Кохно П., Подколзина Т. Работу над методикой прогнозирования потребности в кадрах надо продолжать // Человек и труд. – 2009. – № 9.
2. Козлов А.В., Макарова М.Н. Трансформация условий занятости в информационно-сетевой экономике // Экономика региона. – 2011. – № 1.
3. Астафьева Л. Корпоративный университет: этапы системы // Отдел кадров. – Октябрь 2004. – № 19 (130).
4. Шаханов Д.С. Формирование перспективной модели управления холдингом «РЖД» и развитие кадрового потенциала // Железнодорожный транспорт. – 2011. – № 7.
5. Шаханов Д.С. Реализация эффективной кадровой и социальной политики в холдинге РЖД // Железнодорожный транспорт. – 2011. – № 12.
6. Васин О.В. Работа с персоналом как важный фактор успешной деятельности компании // Железнодорожный транспорт. – 2011. – № 7.
7. Современные проблемы воспроизводства человеческих ресурсов /под ред. С.Г. Землянухиной. Саратов: Сар. гос. тех. ун-т, 2004.
8. Образование в Российской Федерации: 2010. Стат сб. М.: ГУ ВШЭ, 2010. – 492 с.
9. Резунков А.Г., Резункова О.П., Меткин Н.П. Кадровая политика региональных структур для инновационной сферы высокотехнологичных предприятий // Регион: политика, экономика, социология. – 2011. – № 2.
10. Сафаралиев Г.К. Развитие непрерывного образования как фактор модернизации российского общества // Экономика и управление. – 2010. – № 10.
11. Цыбанев В. Мы не сомневаемся в потенциале нижегородских предприятий // Промышленник России. – 2011. – № 6.
12. Журавлева В.М. Региональная модель непрерывного профессионального образования // Высшее образование в России. – 2009. – № 9.

Ваховский В. В. – профессор кафедры государственного и муниципального управления Ульяновского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

e-mail: v431283@yandex.ru



РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ АРБИТРАЖНЫХ УПРАВЛЯЮЩИХ И СООТВЕТСТВУЮЩИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭТОЙ ОЦЕНКИ

DEVELOPMENT OF PROPOSALS ON RATING EVALUATION OF SELF-REGULATING ORGANIZATIONS OF ARBITRATION MANAGERS AND RELEVANT INDICATORS FOR THE IMPLEMENTATION OF THE EVALUATION

В. Н. Алферов,
кандидат экономических наук

В статье рассматриваются актуальные вопросы эффективности деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих (СРО АУ) и арбитражных управляющих, играющих ключевую роль в законодательстве о банкротстве и финансовом оздоровлении российских предприятий. Несмотря на повышение требований предъявляемых к арбитражным управляющим, профессионализм и качество их работы остается невысоким, количество административных правонарушений не снижается. В статье рассматриваются различные подходы по формированию рейтинговой оценки деятельности СРО АУ и соответствующие показатели для осуществления этой оценки.

The article deals with topical issues of the effectiveness of self-regulatory organizations of arbitration managers (SRO AU) and the arbitration managers playing a key role in the bankruptcy law and financial restructuring of Russian enterprises. Despite the increasing demands imposed on the arbitration managers, professionalism and quality of their work remains low, the number of administrative offenses is not reduced. The article discusses various approaches to build-rated activities of CPO AU and the corresponding figures for the implementation of the evaluation.

Ключевые слова: саморегулирование, саморегулируемые организации арбитражных управляющих, арбитражные управляющие, процедуры банкротства, реабилитационные процедуры, рейтинг саморегулируемых организаций, рейтинг арбитражных управляющих, показатели эффективности деятельности арбитражных управляющих, показатели эффективности саморегулируемых организаций.

Key words: self-regulation, self-regulatory organizations of arbitration managers, arbitration managers, bankruptcy, rehabilitation procedures, self-rating organization rating of arbitration managers, performance indicators arbitration managers, performance of self-regulatory organizations.

На современном этапе развития российского общества решающее значение приобретает совершенствование форм публичного регулирования экономической деятельности. Наиболее перспективные направления роста экономики связаны с использованием потенциала саморегулирования, которое может внести серьезный вклад в решение стоящих перед российской экономикой задач.

В России институт саморегулируемых организаций ставит задачу реформирования государственного аппарата с целью защиты предпринимателей, в том числе инвесторов, от избыточного государственного контроля и необоснованного вмешательства в сферу рыночных отношений.

Вместе с тем, переход на саморегулирование не ведет автоматически к росту общественного благосостояния. Очень многое зависит от эффективности системы саморегулирования и построения механизмов, обеспечивающих профессиональную эффективность саморегулируемых организаций. Поэтому, в настоящее время, стоит задача организации на регулярной основе оценки степени полноты, последовательности, оперативности и

результативности реализации решений по делегированию отдельных полномочий саморегулируемым организациям.

Одним из важнейших факторов решения поставленных задач является повышение эффективности деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих, основу которой составляет профессиональная деятельность арбитражных управляющих. Арбитражный управляющий – ключевая фигура любого дела о банкротстве, на него возложено непосредственное проведение процедур, применяемых в деле о банкротстве (далее – процедуры банкротства) и эффективность их реализации.

С развитием законодательства о банкротстве и усложнением практики проведения процедур банкротства выявилась потребность в установлении таких норм, которые способствовали бы укреплению не только независимости арбитражных управляющих, но и усилению контроля их деятельности, а также повышению ответственности арбитражного управляющего за результаты своей деятельности. В соответствии с действующим законодательством о банкротстве в этом процессе

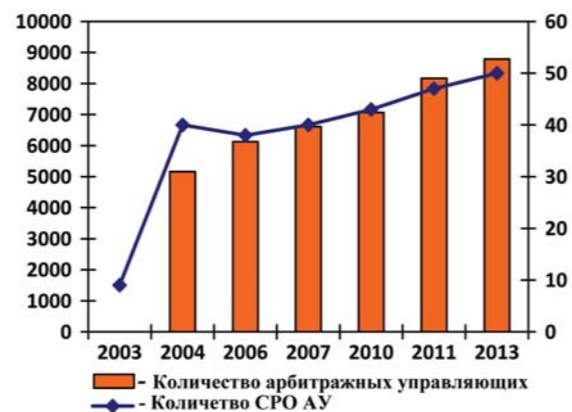
ключевую роль играют саморегулируемые организации арбитражных управляющих (далее – СРО АУ), через которые осуществляется допуск в профессию арбитражного управляющего.

Рассмотрим некоторые результаты эффективности деятельности СРО АУ и профессиональной деятельности арбитражных управляющих за 10-летний период формирования саморегулирования в арбитражном управлении. На рис. 1 представлена динамика изменения количества саморегулируемых организаций арбитражных управляющих и арбитражных управляющих в 2003–2013 гг.

Анализ формирования саморегулирования показывает, что за последние пять лет саморегулирование в арбитражном управлении начало активно развиваться, чему способствовал законодательный переход с 1 января 2011 года арбитражных управляющих на профессиональную частную практику и отказ от предпринимательской деятельности. Как отмечено на рис. 1, если на 01 июля 2004 года в единый государственный реестр СРО АУ было включены 38 некоммерческих организаций, которые объединяли 5166 арбитражных управляющих, то уже по состоянию на 01 октября 2010 года на территории России осуществляли свою деятельность 7064 арбитражных управляющих, являвшихся членами 43 СРО АУ [6; 72].

При этом по состоянию на 01 марта 2013 года в государственный реестр саморегулируемых организаций арбитражных управляющих уже включено 50 саморегулируемых организаций, а в сводный государственный реестр арбитражных управляющих внесены сведения о 8791 арбитражных управляющих, являющихся членами СРО АУ [9].

В табл. 1 представлен рейтинг субъектов РФ по размещению СРО АУ в 2010 году [13]. Анализируя сведения, приведенные в табл. 1 (в данный период действовало 42 СРО АУ) можно сделать вывод о большом значении влияния арбитражных управляющих – членов СРО АУ на финансовое оздоровление региональных предприятий и организаций и экономическое развитие всего субъекта РФ. Наиболее конкурентная среда сформировалась в 20 регионах, представленных в табл. 1. Наиболее представлены саморегулируемые организации в республиках Башкортостан и Татарстан, Нижегородской, Воронежской и Пензенской областях и в городе Москва. В десятку крупнейших регионов, по размещению СРО АУ также вошли Удмурт-



Примечание автора: Сведения в 2013 году по состоянию на 1 марта 2013 года.

Рис. 1. Динамика изменения количества СРО АУ и арбитражных управляющих за 2003–2013 гг.

ская Республика, Пермский край, Ростовская и Волгоградская области.

Таблица 1

Рейтинг субъектов РФ по размещению СРО АУ в 2010 году

№ п/п	Субъект Российской Федерации	Количество зарегистрированных СРО АУ	Количество зарегистрированных арбитражных управляющих
1.	Республика Башкортостан	41	332
2.	Нижегородская область	40	215
3.	Воронежская область	40	210
4.	Удмуртская Республика	36	105
5.	Волгоградская область	36	100
6.	Ростовская область	36	152
7.	город Москва	34	369
8.	Пермский край	32	147
9.	Республика Татарстан	32	216
10.	Пензенская область	32	266
11.	Свердловская область	30	171
12.	Московская область	27	133
13.	Саратовская область	27	162
14.	Тюменская область	26	123
15.	Кемеровская область	26	198
16.	Новосибирская область	26	128
17.	город Санкт-Петербург	25	221
18.	Самарская область	25	108
19.	Челябинская область	25	158
20.	Курская область	25	106

Примечание автора: Рейтинг составлен автором на основе данных исследования, проведенного АНО «Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства» «Мониторинг развития саморегулирования в регионах России. Раунд 2», февраль 2010 года., www/nisse.ru

Однако, по количеству зарегистрированных арбитражных управляющих, на первом месте – город Москва и республика Башкортостан (зарегистрировано более 300 арбитражных управляющих), на втором – Пензенская область и город Санкт-Петербург (соответственно более 220), на третьем – Республика Татарстан, Нижегородская и Кемеровская области (от 200 до 220 арбитражных управляющих). В десятку также вошли Свердловская, Саратовская и Челябинская области (зарегистрировано более 150 арбитражных управляющих).

Из представленных на рис. 1 и табл. 1 данных можно сделать вывод о возрастании значения деятельности СРО АУ в формировании эффективной

профессиональной деятельности арбитражных управляющих, в том числе, через обеспечение контроля их деятельности.

Одним из существенных вопросов практической реализации законодательства о несостоятельности (банкротства) остается недостаточный профессионализм и качество работы арбитражных управляющих. Данные, характеризующие практику применения процедур банкротства, введенных арбитражными судами Российской Федерации в 2003–2012 гг. представлены в табл. 2, из которых можно сделать вывод, что основной проблемой применения реабилитационных процедур, остается низкая эффективность их реализации.

Таблица 2

Применение процедур банкротства в РФ в 2003–2012 г.г., единиц [14]

Годы	Финансовое оздоровление	в том числе погашена задолженность	Внешнее управление	в том числе восстановлена платежеспособность	Конкурсное производство	Мировое соглашение
2003	10	-	2 081	28	17 081	170
2004	29	1	1 369	14	9 390	150
2005	32	2	1 013	21	13 963	84
2006	39	8	947	31	76 447	106
2007	33	3	752	41	19 238	126
2008	48	6	579	40	13 916	126
2009	53	2	604	11	15 473	127
2010	91	6	908	14	16 009	255
2011	94	7	986	13	12 794	367
2012	92	3	922	25	14072	563

Подготовлено на основе данных справок о рассмотрении арбитражными судами Российской Федерации дел о несостоятельности (банкротстве). Сайт Высшего Арбитражного суда Российской Федерации. <http://arbitr.ru/>

Динамика применения реабилитационных процедур и ликвидационной процедуры в 2003–2012 гг., показывает, что ликвидационная процедура – конкурсное производство вводилась примерно в 90% случаях от всех рассмотренных дел о банкротстве, в остальных случаях – применялись реабилитационные процедуры.

В исследуемый период прекращено производство по делу о банкротстве в процедуре финансового оздоровления в связи с погашением задолженности только в 38 процедурах (от 7,3% введенных процедур финансового оздоровления). Прекращено производство по делу о банкротстве в связи с восстановлением платежеспособности в процедуре внешнего управления в 238 процедурах (от 2,34% введенных процедур внешнего управления). По абсолютному количеству наиболее часто прекращается производство по делу в связи с утверждением мирового соглашения (в 2074 процедурах банкротства), что, составляет всего 0,66% от при-

нятых за 2003–2012 гг. к производству заявлений о банкротстве должника.

Недостаточное количество применения реабилитационных процедур и их неэффективность обусловлена рядом причин, основными из которых, по нашему мнению, являются:

- обращение к законодательству о банкротстве осуществляется предпринимателями в Российской Федерации как крайняя мера – когда должник находится уже в кризисном состоянии и когда досудебные антикризисные меры или не дали экономического эффекта, или вообще не применялись;
- непрофессионализм проводимого анализа финансового состояния и неэффективность реализации мер по восстановлению платежеспособности. Так, в большинстве случаев введение основной реабилитационной процедуры – внешнего управления осуществляется на основе анализа финансового состояния, проводимого временным

управляющим в процедуре наблюдения. Однако, из данных приведенных в табл. 2 видно, что восстановление платежеспособности в процедуре внешнего управления осуществляется внешним управляющим в среднем только в каждой 45 процедуре внешнего управления, и это соотношение не изменяется за исследуемый период.

На рис. 2 представлена динамика привлечения к административной ответственности арбитражных управляющих в 2005–2012 гг. По данным, приведенным на рис. 2, можно сделать вывод, что увеличение численности арбитражных управляющих – членов СРО АУ не обеспечивается надлежащим и эффективным контролем их деятельности со стороны СРО АУ. Несмотря на требования, предъявляемые к арбитражным управляющим, профессионализм и качество их работы, в настоящее время, остается еще невысоким. Так, за 2006–2008 гг. общее число жалоб на действия арбитражных управляющих по фактам их правонарушений при банкротстве, поступивших на рассмотрение в орган по контролю (надзору) (Росреестр), резко увеличивается. За 2007 г. число обращений выросло в 2 раза, а количество возбужденных административных производств в отношении арбитражных управляющих – более чем в 3 раза. За 2008 г. число жалоб увеличилось на 15 процентов [4, 6; 72–73].

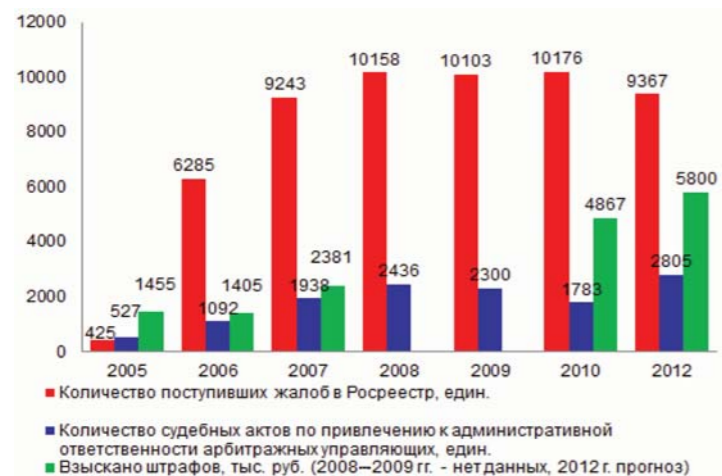


Рис. 2. Динамика привлечения к административной ответственности арбитражных управляющих в 2005–2012 гг.

За 2007–2012 гг. количество жалоб, поступивших на действия арбитражных управляющих, составило в среднем около 9800. При увеличении за последние три года количества арбитражных управляющих – членов СРО АУ на 33%, количество судебных актов по привлечению их к административной ответственности выросло на 57%, количество штрафов взысканных судами с арбитражных управляющих в 2012 г. на 20% больше чем в 2010 г.

Необходимо отметить, что значительная часть дел данной категории связана с заявлениями терри-

ториальных органов о привлечении арбитражных управляющих к административной ответственности за неправомерные действия при банкротстве, в том числе за неисполнение арбитражным управляющим обязанностей, установленных законодательством о несостоятельности (банкротстве) (ст. 14.13 КоАП РФ).

На основе приведенных данных по развитию саморегулирования в арбитражном управлении требуется решение двух основных задач:

1. Организация оценки на регулярной основе результативности реализации решений по делегированию отдельных полномочий СРО АУ;
2. Формирование направлений по повышению эффективности деятельности СРО АУ и профессиональной деятельности арбитражных управляющих.

По нашему мнению, одним из направлений по повышению эффективности деятельности является формирование механизма оценки деятельности СРО АУ, в том числе, профессиональной деятельности арбитражных управляющих – членов саморегулируемых организаций.

К основным направлениям повышения эффективности деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих в современных условиях можно отнести:

1. Развитие конкуренции между саморегулируемыми организациями арбитражных управляющих, за счет которого можно добиться:

- избавления от непрофессиональных и недобросовестных арбитражных управляющих;
- вытеснения с рынка неспособных к эффективной профессиональной работе СРО АУ.

2. Введение дисквалификационных критериев для СРО АУ.

Для формирования конкурентной среды предлагается введение дисквалификационных критериев, используя которые СРО

АУ, имеющие арбитражных управляющих нарушающих требования российского законодательства, будут исключаться из перечня взаимодействующих с уполномоченным органом. Такая практика уже существует и применяется ФНС России в соответствии с приказами Минэкономразвития РФ от 03.04.2008 № 219 (в ред. Приказа Минэкономразвития РФ от 19.10.2007 № 351) и ФНС России от 20.08.2012 № ММВ-7-8/564@ [2, 3].

3. Формирование рейтингов СРО АУ, арбитражных управляющих и выбор критериев оценки и

повышения эффективности их деятельности через влияние государства на достижение баланса интересов должника, кредиторов и общества:

- выбор при инициировании банкротства и проведении процедур банкротства СРО АУ и арбитражного управляющего исключительно из числа лучших по рейтингу (должен осуществляться не только уполномоченным органом, но и организациями с государственным участием);
- формирование мнения должников, конкурсных кредиторов и лиц, участвующих в деле о банкротстве по выбору при инициировании банкротства и проведении процедур банкротства СРО и арбитражного управляющего исключительно из числа лучших по рейтингу;

Распространенной формой оценки деятельности предпринимательских организаций и некоммерческих организаций является формирование рейтинговых оценок. Например, рейтинговые оценки наиболее полно применяются в банковской сфере с целью предупреждения банковских кризисов и повышения эффективности и надежности деятельности кредитных организаций.

Наиболее известными являются кредитные рейтинги международных агентств Fitch, Moody's Investors Service и долгосрочные кредитные рейтинги Standard and Poor's. Каждое из этих агентств ведет постоянный мониторинг всех важных рыночных факторов, производит сбор экономических и политических данных, на основании анализа которых и присваивается рейтинг [11; С. 348–350].

Можно выделить два основных принципа построения рейтингов международных агентств:

1. Они не проводят официальный аудит и не подтверждают отчетность рейтингуемых компаний;
2. Устанавливаемые рейтинги не дают никаких гарантий от риска дефолта и не могут рассматриваться как рекомендации для инвестиций.

Анализируя рейтинги указанных рейтинговых агентств можно сделать вывод, что кредитные инвестиционные рейтинги дают только качественную и сравнительную меру риска и оценки надежности, выраженную в виде рейтинговых таблиц и прогнозов. При этом основу рейтинга составляет оценочное суждение о надежности банка.

Оценки рейтингов международных агентств, отражающие надежность банка, представлены в табл. 3.

Анализ оценок рейтингов, приведенных в табл. 3, а также применяемые оценки рейтингов международных агентств, отражающие вероятности своевременного обслуживания долга или обязательств показывают, что наиболее используемыми оценками надежности являются:

Таблица 3

Оценки рейтингов международных агентств, отражающие надежность банка

Fitch Ratings, отражает надежность банка	Standard and Poor's, отражает надежность банка
Исключительная	Исключительная
Устойчивая	Отличная
Высокая	Высокая
Хорошая репутация	Хорошая(приемлемая)
Приемлемая репутация	Сомнительная
В целом приемлемая репутация	Низкая
Очевидные проблемы, способность противостоять проблемам находится под вопросом	Крайне низкая
Высокая степень неопределенности	Дефолт

- исключительная надежность;
- устойчивая надежность;
- высокая надежность;
- приемлемая (хорошая) надежность;
- существует определенная неуверенность или в целом приемлемая надежность (сомнительная надежность);
- значительная степень неопределенности или низкая надежность;
- высокая степень вероятности неисполнения обязательств (очевидные проблемы, способность противостоять проблемам находится под вопросом) или крайне низкая надежность;
- неспособность выполнить свои обязательства, дефолт или нахождение в стадии банкротства.

Необходимо отметить, что, несмотря на качественные показатели, применяемые в рейтингах, международные кредитные рейтинги пользуются огромным доверием как у различных групп кредиторов и инвесторов, так и у органов государственных власти.

В сфере бизнес-услуг формирование рейтинговых оценок наиболее часто применяется при оценке деятельности аудиторских компаний, работающих в аудиторском бизнесе, где уровень конкуренции остается самым высоким среди других видов бизнес-услуг.

Анализируя рейтинги, составляемые Аудиторской палатой России можно сделать вывод, что данные рейтинги дают как качественную, так и количественную оценку деятельности аудиторской организации. В существующей методике рейтинг аудиторской организации определяется путем расчета интегрального показателя рейтинга по трем следующим группам показателей, наиболее комплексно характеризующих деятельность аудиторских организаций:

- 1) экономические показатели деятельности аудиторской организации;
- 2) уровень профессионализма аудиторской организации;
- 3) деловая репутация аудиторской организации [12].

К числу достоинств представленной методики необходимо отнести то, что в ней делается акцент не только на качественный анализ, но и на основные количественные параметры деятельности аудиторской организации. Например, во вторую группу входит оценка уровня профессионализма аудиторской организации, которая включает 22 показателя.

Проведенный анализ рейтингов международных рейтинговых агентств и российский аудиторских компаний показывает, что основу рейтингов составляют как качественные, так и количественные показатели деятельности анализируемых организаций. Применение качественных и количественных показателей оценки, по нашему мнению, более полно комплексно оценивает деятельность анализируемых организаций при составлении рейтинга. Одним из основных показателей рейтингов является надежность деятельности организации для ее клиентов и государства.

Таким образом, для оценки эффективности деятельности арбитражных управляющих и саморегулируемых организаций арбитражных управляющих представляется логичным построение рейтинговой системы, основанной на оценке надежности для должника, кредиторов и общества, с учетом особенностей их профессиональной деятельности.

Рейтинг арбитражных управляющих начал формироваться при переходе к саморегулированию арбитражных управляющих. Первый такой рейтинг был составлен Независимым рейтинговым агентством в 2002 году и опубликован в журнале «Коммерсантъ Деньги» [8, 15].

Вторая попытка предпринималась также Независимым рейтинговым агентством в 2003 году. Результаты очередного рейтинга и первый в России рейтинг саморегулируемых организаций были опубликованы в журнале «Коммерсантъ Деньги» № 20 (425) от 26.05.2003.

Закономерно, что в первое время опыт рейтинговой оценки был востребован и на уровне саморегулируемых организаций. Представляет интерес рейтинговая оценка арбитражных управляющих, которую в этот период проводила рейтинговое агентство ЗАО «Поволжский антикризисный институт» [8, 16], которая насчитывала 17 критериев, позволяющих всесторонне осветить деятельность арбитражных управляющих. В 2004 г. этим же агентством была разработана методика рейтин-

говой оценки деятельности саморегулируемых организаций [8, 17].

Однако в последующем, формирование рейтинга (как арбитражных управляющих, так и саморегулируемых организаций) было прекращено. Причиной явилось – отсутствие спроса на рейтинговые оценки со стороны государственных органов, саморегулируемых организаций арбитражных управляющих и их национального объединения.

Вместе с тем, постепенно происходит осознание необходимости оценки эффективности деятельности СРО АУ и арбитражных управляющих и повышению уровня их профессиональной деятельности. Примером такой оценки может быть проведение рядом территориальных управлений Росреестра конкурсов на лучшего управляющего региона. Например, Управлением Росреестра по Алтайскому краю в 2010 году проводился конкурс на звание «Лучший арбитражный управляющий Алтайского края». (оценка деятельности арбитражных управляющих осуществлялась по балльной системе по 18 критериям результатов их деятельности) [8].

Проведенное исследование существовавших и существующих рейтингов оценки деятельности арбитражных управляющих и СРО АУ показывает, что основным недостатком подобной оценочной системы является то, что во внимание не принимались качественные характеристики, присущие самой СРО АУ, а только характеристики арбитражных управляющих из числа ее членов.

В свою очередь, рейтинг для арбитражных управляющих составлялся на основе сравнительного анализа 29 критериев профессиональной деятельности арбитражного управляющего с учетом весовых коэффициентов по каждому критерию. Данные для составления рейтинга были получены путем прямого анкетирования арбитражных управляющих, носящих выборочный характер, что также снижало объективность исследования.

Вместе с тем, представляется возможным использовать выработанные ранее критерии оценки арбитражных управляющих, СРО АУ и построение на их базе новой системы оценки эффективности арбитражных управляющих и СРО АУ с учетом произошедших изменений в законодательных и нормативных документах, регулирующих деятельность саморегулируемых организаций и арбитражных управляющих.

За прошедшее время, с момента принятия Закона о банкротстве 2002 года, в отношении полномочий СРО АУ произошли существенные изменения. Так, Федеральным законом от 30 декабря 2008 года № 296-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» более полно с учтены требования закона о саморегули-

руемых организациях, определены полномочия органов управления и специализированных органов СРО АУ (ст. 21.1.), порядок и объем раскрытия информации саморегулируемой организацией арбитражных управляющих (ст. 22.1.), порядок формирования компенсационного фонда саморегулируемой организации арбитражных управляющих (ст. 25.1), порядок организации контроля (надзора) за деятельностью саморегулируемых организаций арбитражных управляющих (ст. 23.1) и т.д. [5; 11–23].

Библиографический список

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 года №127-ФЗ (ред. на 29.12.2012, с изм. на 30.12.2012)
2. Приказ ФНС России от 20.08.2012 № ММВ-7-8/564@ «О разграничении полномочий, установленных порядком выбора органом, уполномоченным представлять в делах о банкротстве и в процедурах банкротства требования об уплате обязательных платежей и требования Российской Федерации по денежным обязательствам, саморегулируемой организации арбитражных управляющих при подаче в арбитражный суд заявления о признании должника банкротом, между центральным аппаратом ФНС России и территориальными органами ФНС России».
3. Приказ Минэкономразвития РФ от 03.04.2008 № 219 «О порядке голосования органа, уполномоченного представлять в делах о банкротстве и в процедурах банкротства требования об уплате обязательных платежей и требования Российской Федерации по денежным обязательствам при участии в собраниях кредиторов» (в ред. Приказа Минэкономразвития РФ от 19.10.2007 № 351).
4. Алферов В.Н. Контроль – как средство повышения эффективности деятельности // Информационно-аналитическое издание «Эффективное антикризисное управление». – 2007. – № 51–53.
5. Алферов В.Н. Новеллы и пробелы изменений в законодательство о несостоятельности (банкротстве). Главы I, II. В сб. Проблемы развития экономики России в условиях кризиса: Материалы ежегодной научно-практической конференции 25.12.2008 г. М.: ИЭАУ, 2008. – 321 с.
6. Алферов В.Н. Повышение эффективности деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих // Научно-практический журнал «Эффективное антикризисное управление». – 2010. – № 4 (63).
7. Алферов В.Н. Предложения по совершенствованию информационного обеспечения законодательства о несостоятельности (банкротстве). В сб. Проблема формирования инновационных механизмов модернизации экономики России: Материалы ежегодной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, докторантов и преподавателей 19 мая 2010 г. М.: ИЭАУ, 2010. – 389 с.
8. Алферов В.Н. Подходы к формированию рейтингов эффективности деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих и арбитражных управляющих. В сб. Совершенствование механизма функционирования экономики России в посткризисный период: Материалы ежегодной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей 27 апреля 2011 г. Том 1. М.: ИЭАУ, 2011. – 273 с.
9. Антипина Н.Н. Руководитель Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии. 19.03.2013 г. Третий всероссийский форум саморегулируемых организаций. <http://sro-forum2013.ru/>
10. Крылов С.И. Рейтинговая оценка финансового состояния коммерческой организации экспертно-балльным методом // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2010. – № 6.
11. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева. 7-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2013. – 360 с.
12. Чая В.Т. Рейтинговая оценка деятельности аудиторских организаций: проблемы и решения // МСФО и МСА в кредитной организации. – Апрель-июнь 2007. – № 2.
13. www.nisse.ru
14. <http://arbitr.ru/>
15. <http://www.kommersant.ru/>
16. <http://www.pai.ru/>
17. <http://www.e-vid.ru/>

Продолжение в следующем номере

Алферов В. Н. – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент» ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Alferov V. N. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor chair of «Strategic and crisis management» FGOBU VPO «Financial University under the Government of the Russian Federation»

e-mail: expertavn@bk.ru

КОНТРОЛЛИНГ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

CONTROLLING AS A MECHANISM TO INCREASE THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT ENTERPRISES OF FUEL-ENERGY COMPLEX

М. А. Осташкин,
аспирант

В данной статье рассматривается возможность применения контроллинга как механизма повышения эффективности управления предприятиями топливно-энергетического комплекса. Исследование проведено на материалах ОАО «Газпром».

This article discusses the possibility of application of controlling as mechanism of increasing the efficiency of management of enterprises of fuel-energy complex. The research was conducted on the materials of the JSC «Gazprom».

Ключевые слова: финансовая аренда, предпринимательство, корпоративная среда, контроллинг, ТЭК, ГАЗПРОМ, бюджетирование, эффективность управления, стратегическое управление.

Key words: finance leases, business, corporate environment, controlling, Energy, Gazprom, budgeting, performance management, strategic management.

Контроллинг – синтез элементов учета, анализа, контроля, планирования на качественно новом мониторинговом уровне, реализация которых обеспечивает альтернативные подходы при осуществлении оперативного и стратегического управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности предприятия.

Анализ научной литературы¹ по данному вопросу показывает, что контроллинг обеспечивает выполнение на промышленных предприятиях следующих функций: анализ затрат и управление ими; развитие стратегического информационного обеспечения; консультационная поддержка принятия управленческих решений; контроль за реализацией корпоративной стратегии; контроль за функционированием всей системы в целом; мониторинг стратегических показателей, в том числе отдельно по внешней и внутренней среде; координация управленческой деятельности по достижению целей предприятия; синтез планирования, учета, контроля, экономического анализа, организации информационных потоков и многое другое.

Место контроллинга в системе сбора информации, учета, контроля и повышения эффективности управления на предприятии представлен на рис. 1 [1; 83–92].

Рассмотрим на примере ОАО «Газпром» возможности применения контроллинга для повышения эффективности деятельности.

ОАО «Газпром» – глобальная энергетическая компания. Основные направления деятельности – геологоразведка, добыча, транспортировка, хранение, переработка и реализация газа, газового конденсата и нефти, а также производство и сбыт тепло- и электроэнергии.

«Газпром» видит свою миссию в надежном, эффективном и сбалансированном обеспечении потребителей природным газом, другими видами энергоресурсов и продуктов их переработки.

«Газпром» располагает самыми богатыми в мире запасами природного газа. Его доля в мировых запасах газа составляет 18%, в российских – 70%. На «Газпром» приходится 15% мировой и 78% российской добычи газа. В настоящее время компания активно реализует масштабные проекты по освоению газовых ресурсов полуострова Ямал, арктического шельфа, Восточной Сибири и Дальнего Востока, а также ряд проектов по разведке и добыче углеводородов за рубежом.

«Газпром» – надежный поставщик газа российским и зарубежным потребителям. Компании при-



Рис. 1. Место контроллинга в системе сбора информации, учета, контроля и повышения эффективности управления на предприятии

надлежит крупнейшая в мире газотранспортная сеть – Единая система газоснабжения России, протяженность которой превышает 161 тыс. км. На внутреннем рынке «Газпром» реализует свыше половины продаваемого газа. Кроме того, компания поставляет газ в 30 стран ближнего и дальнего зарубежья. «Газпром» является единственным в России производителем и экспортером сжиженного природного газа и обеспечивает около 5% мирового производства СПГ.

Компания входит в пятерку крупнейших производителей нефти в РФ, а также является крупнейшим владельцем генерирующих активов на ее территории. Их суммарная установленная мощность составляет 17% от общей установленной мощности российской энергосистемы.

Стратегической целью является становление ОАО «Газпром» как лидера среди глобальных энергетических компаний посредством освоения новых рынков, диверсификации видов деятельности, обеспечения надежности поставок. ОАО «Газпром» видит свою миссию в надежном, эффективном и сбалансированном обеспечении потребителей природным газом, другими видами энергоресурсов и продуктами их переработки, а также как лидера среди глобальных энергетических компаний посредством диверсификации рынков сбыта,

обеспечения надежности поставок, роста эффективности деятельности, использования научно-технического потенциала.

В ОАО «Газпром» оперативный контроллинг затрат – это особый процесс в контуре управления предприятием, функционирующем на базе методического, организационного, и информационного обеспечения и позволяющую достигать цели эффективного использования природных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов при обеспечении бесперебойности и надежности поставок газа и нефтепродуктов, с соблюдением правил технической эксплуатации и режимов работы, и требований по охране окружающей среды.

Для крупных компаний и холдингов необходимым инструментом для целей контроллинга и управления по

ключевым показателям эффективности являются специализированные автоматизированные системы (СППР, ВРМ, ЕРМ). ОАО «Газпром» можно рекомендовать внедрение системы класса ВРМ-ЕРМ на базе Hyperion System 9 Planning, которая поддерживает процесс бюджетного планирования, анализ использования бюджетов, подготовку форм корпоративной отчетности, а также следующие функциональные требования: администрирование, ввод/вывод данных и справочников, хранение данных и справочников, расчет бюджетных показателей, распределение затрат, согласование бюджетов, формирование отчетности.

Таким образом, основной задачей контроллинга на предприятиях топливно-энергетического комплекса является нацеливание системы управления предприятием на достижение поставленных целей. Поэтому контроллинг является сложной конструкцией, объединяющей столь различные элементы: установление целей; планирование; учет; контроль; анализ; управление информационными потоками; выработку рекомендаций для принятия управленческих решений.

Библиографический список

1. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Менеджмент в XXI веке: сущность, проблемы и задачи // Путешествия.

¹ Одегов Ю.Г., Никонова Ю.Г. Аудит и контроллинг персонала. М., 2004; Карминский А.М., Фалько С.Г. Контроллинг: учебник / А.М. Карминский, С. Г. Фалько, А. А. Жевага, Н. Ю. Иванова; под ред. А.М. Карминского, С. Г. Фалько. М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.; Теплякова Т.Ю. Контроллинг: учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 143 с.

- водитель предпринимателя. М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2010. – № 8. – С. 83–92.
2. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Корпоративное управление: Особенности современного корпоративного контроля на предприятиях // Ученые записки: роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов. Выпуск XIV. М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2008. – С. 144–151.
3. Карминский А.М., Фалько С.Г. Контроллинг: учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, Н.Ю. Иванова; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.
4. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Организация стратегической устойчивости в разрезе концепции развития инновационной системы стратегического корпоративного управления на предприятиях промышленности // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2009. – № 8. – С. 76–79.
5. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Обеспечение стратегической устойчивости промышленных предприятий России на основе управления экономической эффективностью производства // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2010. – № 1. – С. 41–43.
6. Теплякова Т.Ю. Контроллинг: учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 143 с.

Осташкин М. А. – аспирант, Российская академия предпринимательства

Ostashkin M. A. – Postgraduate, Russian Academy of Entrepreneurship

e-mail: acadra@yandex.ru



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ И МЕХАНИЗМ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

INVESTMENT POTENTIAL SAVINGS AND THE MECHANISM OF ITS IMPLEMENTATION

А. З. Касаев,
аспирант

В условиях развития и совершенствования оптимальной экономической модели развития современной России, использование денежных накоплений российского населения является предельно необходимым условием для увеличения промышленного потенциала на внедренческой базе, предполагающей масштабную техническую и технологическую реконструкцию. Такие грандиозные структурные и инновационные изменения невозможны без использования финансовых ресурсов широких слоев населения даже в условиях низко дефицитного государственного платежного баланса - российского бюджета.

In terms of the development and improvement of optimal economic model of development of Russia today, the use of savings of the Russian population is extremely necessary condition to increase the industrial potential on the basis of innovative, involving large-scale technical and technological reconstruction. Such ambitious structural and innovative changes are impossible without the use of financial resources for the General population in the conditions of low deficit of the state surplus of the Russian budget.

Ключевые слова: промышленный потенциал, внедренческая база, техническая и технологическая реконструкция.

Key words: industrial capacity, Innovation framework, technical and technological renovation.

В условиях развития и совершенствования оптимальной экономической модели развития современной России, использование денежных накоплений российского населения является предельно необходимым условием для увеличения промышленного потенциала на внедренческой базе, предполагающей масштабную техническую и технологическую реконструкцию. Такие грандиозные структурные и инновационные изменения невозможны без использования финансовых ресурсов широких слоев населения даже в условиях низко дефицитного государственного платежного баланса – российского бюджета. Альтернативным вариантом получения инвестиционных вливаний для национальной экономики являются внешние заимствования, в контексте экономической программы действий, российского правительства, направленной на сохранении достигнутой в последние 5–6 лет финансовой независимости на государственном уровне. В последнее время наблюдается благоприятная мировая экономическая конъюнктура, связанная с ростом цен на углеводородное сырье.

Крупномасштабные иностранные инвестиции со стороны частных инвесторов не следует ожидать в необходимых для российской экономики размерах в силу самых разных причин экономического и политического характера. К числу неблагоприятных экономических факторов можно отнести невысокую инвестиционную привлекательность. Присущие тенденции последние годы в автомобилестроительном секторе экономики, эффективно опровергают сложившийся на Западе негативный

стереотип относительно крупных капитальных вложений в российскую промышленность.

На современном этапе развития данные факты являются особенно значительными для инвестиционных процессов в развитии экономики депрессивных регионов. Недостаточная финансовая и инвестиционная обеспеченность региональных бюджетов, и территориальных образований, в которых происходит интенсивная газо- и нефтедобыча, а также низкий инвестиционный потенциал местных предпринимательских структур, все чаще заставляет говорить о привлечении инвестиционных средств населения регионов.

В одном из направлений государственной программы стратегического развития регионов использование инвестиционного потенциала средств населения определено как одно из основных условий для создания эффективного механизма рыночных преобразований в регионе.

Этот аспект современной мировой экономики является одним из самых интересных, и самых популярных среди широких слоев населения всей планеты.

Обычно, компанию принято называть инвестором, если данное юридическое лицо вкладывает в экономику конкретной отрасли в регионе или стране собственные финансовые средства или средства своих вкладчиков, либо клиентов.

Статистические данные свидетельствуют о крайне низкой степени вовлеченности имеющих у населения средств, в различные российские инвестиционные программы. О таком факте свидетельствует

информация о крупнейших инвесторах в России, и о произведенных ими капитальных вложениях в экономику.

Как и в прошлые годы, первое место вполне ожидаемо заняла компания Газпром.

Самые активные инвесторы России представлены в табл. 1 [1].

Таблица 1

№	Компания	млн. долл.
1	Газпром	52 845
2	Роснефть	13 303
3	РЖД	10 428

В листинге, который содержит статистические данные о финансово-хозяйственной деятельности более чем 100 крупнейших российских корпораций, нет ни одной компании, в которой акционерный капитал носит по настоящему публичный характер, то есть весь капитал или его львиная доля находится в собственности физических лиц, рядовых граждан России.

Причин для такого положения дел в настоящее время несколько. В числе основной из них следует считать недостаточный финансовый размер средств у граждан. Именно поэтому, из-за пока еще низкого уровня доходов у большинства населения, основной движущей силой в экономике на федеральном и региональных уровнях являются исключительно крупные госкорпорации.

Отдельно следует затронуть саму архитектуру российского фондового рынка. Одной из его основных характеристик, является его недостаточная прозрачность. Именно его крайне слабая степень прозрачности затрудняет процедуру листинга российских компаний на мировых фондовых площадках, и в значительной мере усложняет процесс инвестирования в ценные бумаги для собственных национальных миноритарных инвесторов. Возникший примерно 17–18 лет назад, с такого печально известного на всю Россию процесса «ваучеризации», российский фондовый рынок за этот очень короткий отрезок времени пережил уже приличное количество коллизий. Эти социально-экономические метаморфозы не всегда позитивно влияли на его деловую репутацию, что и не дало

ему превратиться в эффективный механизм широкомасштабного привлечения капитала. Поэтому финальным результатом анализа российского инвестиционного процесса стало то, что российские предприятия, способные вызвать интерес инвесторов, изо всех сил стремятся заполнить инвестиционные ресурсы в особо крупных размерах, и для этого изоощряются в разработке стратегий выхода на зарубежные рынки. Успех такой андеррайтинговой стратегии целиком и полностью определяется наличием позитивной конъюнктуры на международных финансовых рынках по отношению к крупным российским сырьевым корпорациям.

В России существует недостаток консультационных и аудиторских фирм, специализирующихся на оказании своих услуг непрофессиональным инвесторам или вкладчикам, паевых инвестиционных фондов. Оплата стоимости услуг таких компаний вносится в затраты на ведение инвестиционной деятельности менеджментом инвесторов. Это влияет на итоговый размер дохода рядового инвестора. Современный век является век специалистов очень узкой специализации.

Инвестиции во всем мире принято считать точно таким же видом деятельности, как и другие сферы бизнеса. Заработок на инвестициях интересует в первую очередь профессиональных участников этого рыночного сектора

Лицам, желающим самостоятельно заниматься инвестированием собственных капиталов и получать прибыль, в том числе и от инвестирования на понижения рекомендуется:

- выбрать дилинговую структуру с помощью Интернет или средств массовой информации;
- открыть в этой структуре учебный демо-счет;
- изучать теоретические основы валютной торговли и биржевых сделок.

Можно изучать не только особенности рынка фьючерсов, а и изучать рынки акций, срочных сырьевых контрактов, золотые и нефтяные фьючерсы.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости широкой популяризации финансовой грамотности.

Библиографический список

1. <http://www.forpress.ru/release/10870/>

СИСТЕМА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЭЛЕКТРОННЫХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В КОНТЕКСТЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ РЕФОРМЫ

SYSTEM OF E-GOVERNMENT SERVICES IN THE RUSSIAN FEDERATION IN THE ASPECT OF ADMINISTRATIVE REFORMS

В. А. Лавров,
аспирант

В статье автором рассмотрены основные этапы административной реформы в России, связанные с информатизацией системы государственного управления и созданием системы предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде. В этом контексте выделены основные этапы административной реформы, рассмотрены основные результаты государственных программ в этой области. В заключении дается краткая оценка существующей системы предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде.

In the article the author describes the main stages of administrative reform in Russia related to informatization of public administration and creation of public and municipal services in electronic form. In this context, author highlights the main steps of the administrative reform, and basic results of government programs in this area. Finally author gives short assessment of the existing system of public and municipal services in electronic form.

Ключевые слова: электронное правительство, государственные услуги, муниципальные услуги, информационно-коммуникационные технологии, информационное общество.

Key words: e-government, public services, information and communication technologies.

Начало процесса Российской информатизации в 1990-е годы пришлось на глубокие структурные изменения в обществе. Несмотря на смену политического режима и приоритетов развития, до начала 2000-х годов информатизация государственных органов не являлась первоочередной задачей и представляла из себя достаточно разрозненные действия по распространению ИКТ. В условиях глобализации, становления рыночной экономики низкая эффективность бюрократии отошла на второй план. Однако, уже к началу 2000-х годов, когда состояние экономики стабилизировалось, появились ресурсы для проведения реформ в системе государственного управления.

Рис. 1 иллюстрирует основные программы, стратегии и концепции, а также международные соглашения, имеющие отношение к развитию информационного общества в России и системы предоставления электронных государственных и муниципальных услуг [1; 33–38].

Инициативы в области развития Информационного общества и системы предоставления государственных и муниципальных услуг неразрывно связаны с проведением мероприятий административной реформы в системе государственного управления РФ. В таком контексте проведение мероприятий административной реформы можно условно разделить на несколько этапов: I этап – 1991–2003 гг.; II этап – 2003–2005 гг.; III этап

– 2006–2008 гг.; IV этап – 2009–2010 гг.; V этап – 2011–2013 гг.; VI этап – 2014–2020 гг.

На третьем этапе административной реформы учеными выделено четыре направления деятельности [2]:

- уточнение общественной роли государственного управления;
- стандартизация государственного управления;
- результативность государственного управления;
- оценка качества государственного управления.

Вышеуказанные задачи предполагали существенную перестройку (реинжиниринг) ключевых административных процедур в органах власти, а потому особенно актуальной стала задача связать административную реформу с внедрением информационных технологий. Смысл их в том, чтобы реализовать административные процедуры в электронном виде на основе новых информационных систем и решений.

6 мая 2008 года Правительством России была утверждена «Концепция формирования электронного правительства до 2010 года». Эта концепция включала два этапа формирования электронного правительства. На первом этапе в 2008 году - разработка и утверждение необходимых документов, в 2009-2010 годах осуществлялось практическое внедрение ИКТ в систему государственных и муниципальных органов управления [2].

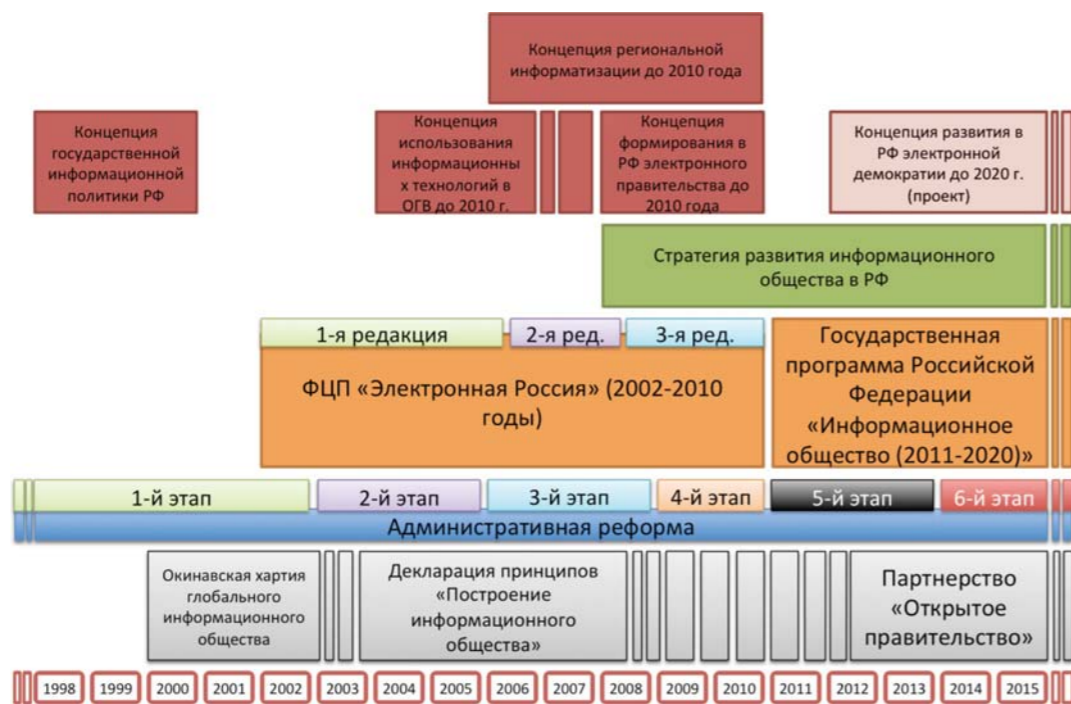


Рис. 1. Концепции, стратегии, программы и международные соглашения РФ о развитии информационного общества и системы предоставления электронных государственных и муниципальных услуг в стране

Четвертый этап административной реформы включал организацию электронного взаимодействия органов исполнительной власти, создание электронных аналогов административных регламентов, которые позволили бы осуществлять предоставление государственных услуг в электронном виде. Кроме того, планировалось создание сети многофункциональных центров (МФЦ) предоставления государственных услуг по принципу «одного окна».

Основные направления административной реформы в РФ на пятом этапе отражены в таких документах, как «Концепция снижения административных барьеров и повышения доступности государственных услуг на 2011–2013 годы» и Указ Президента РФ № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» от 7 мая 2012 года. В целом они сохраняют актуальными большинство направлений, которые реализовывались на предыдущих двух этапах. Так, целями новой концепции остаются повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг, снижение административных барьеров, оптимизация механизмов осуществления функций органов исполнительной власти и органов местного самоуправления.

В рамках информатизации государственного управления в контексте мероприятий административной реформы можно рассматривать Федеральную целевую программу «Электронная Россия 2002–2010» (ФЦП «Электронная Россия»), кото-

рая была утверждена постановлением Правительства Российской Федерации 28 января 2002 года. Реализацию этой программы можно разделить на 3 этапа, начало каждого нового этапа связано с существенным пересмотром программы.

На первом этапе принимались попытки найти рациональный путь развития информатизации в России, возникло большое число проектов по различным темам. К завершению этого этапа были выделены из них те, которые представляли интерес для различных органов власти. Несмотря на серьезные недостатки, было запущено довольно много проектов развития информационно-коммуникационной инфраструктуры различных отраслей, прежде всего государственного управления, образования, здравоохранения. Так были созданы информационные системы государственных закупок, системы принятия управленческих решений в государственном управлении, разработаны порталы Правительства Российской Федерации, веб-сайты федеральных органов исполнительной власти, кроме того, были реализованы пилотные проекты создания многофункциональных центров оказания государственных услуг.

В связи с резкой критикой в 2006 году программа была серьезно пересмотрена. Так, в ней остались только те мероприятия, которые были связаны с проектами электронного правительства, кроме того, было сокращено количество государственных заказчиков. В этот период проходила реали-

зация более крупных проектов, которые были выделены по завершению первого этапа.

В 2008 году программа была снова серьезно пересмотрена, в третьей редакции ФЦП «Электронная Россия» сделан упор на создании ИКТ для развития инфраструктуры электронного правительства, нормативно-правовом и методическом обеспечении перевода в электронный вид процессов оказания государственных и муниципальных услуг, переход к предоставлению государственных услуг в электронном виде. Кроме того, распоряжением Правительства Российской Федерации от 26 августа 2009 г. № 1231-р единственным исполнителем мероприятий в части создания инфраструктуры электронного правительства определено ОАО «Ростелеком».

Несмотря на критику результатов реализации ФЦП «Электронная Россия», во время ее реализации был утвержден ряд важных комплексных документов, направленных на развитие системы предоставления электронных государственных и муниципальных услуг, а также на развитие Информационного общества в РФ в целом:

- «Концепция использования информационных технологий в органах государственной власти до 2010 года»;
- «Концепция региональной информатизации до 2010 года»;
- «Концепция формирования в Российской Федерации электронного правительства до 2010 года»;
- «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации».

Кроме того, был разработан и утвержден целый ряд нормативно-правовых актов, регулирующих отношения государства, граждан, юридических лиц в сфере предоставления государственных и муниципальных услуг.

20 октября 2010 года по окончании реализации ФЦП «Электронная Россия» была утверждена Государственная программа Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020)». Непосредственные расходы на реализацию программы в период с 2011 до 2020 годов из федерального бюджета составят 88,03 млрд. руб. При этом в первые три года они будут составлять 3,1 млрд. руб., затем планируется их повышение до 11,2 млрд. ежегодно. В период с 2011–2013 годы в рамках программы планируется освоить 9,3 млрд. руб., почти 43% этой суммы – потратить на построение электронного правительства и повышение эффективности государственного управления. Фактические расходы на реализацию программы в 2011 году составили около 3,429 млрд. рублей, из них расходы федерального бюджета почти 2,734 млрд. руб. и 0,695 млрд. руб. – внебюджетные средства [3].

Единственным исполнителем Государственной программы «Информационное общество», в части создания электронного правительства, с 2011 до конца 2013 года является ОАО «Ростелеком». В рамках проекта «электронное правительство» была создана инфраструктура, в которую входят такие информационные системы, как:

- Единый портал государственных и муниципальных услуг (функций);
- Федеральный реестр государственных и муниципальных услуг (функций);
- Информационная система головного удостоверяющего центра;
- Единая система идентификации и аутентификации;
- Единая система межведомственного электронного взаимодействия;
- Единая система нормативной справочной информации.

Доступ к системе предоставления государственных электронных услуг реализуется с помощью единого портала государственных и муниципальных услуг (далее – портал). Он обеспечивает доступ к информации о государственных электронных услугах и позволяет получать государственные и муниципальные услуги в электронном виде.

По состоянию на апрель 2013 года ежемесячная аудитория портала составляла более 3,3 млн. посетителей. Количество пользователей, имеющих активированную регистрацию на портале, – более 3,7 млн. человек.

Перевод государственных услуг в электронный вид осуществляется в 5 этапов. Первый предполагает опубликование информации об услуге, на втором происходит публикация форм заявлений для их предоставления, переход услуги на третий этап предполагает возможность ее получения в электронном виде, четвертый этап дает возможность мониторинга процесса оказания услуги, на пятом этапе ее оказания результат должен быть полностью получен в электронном виде.

Согласно данным Минэкономразвития РФ, на пятом этапе по состоянию на август 2013 года находились 32 услуги, при этом всего на портале размещено 745 федеральных услуг. По плану Правительства Российской Федерации, согласно Распоряжению № 2415 «О государственных и муниципальных услугах, предоставляемых в электронном виде» до 1 января 2014 года все федеральные услуги должны соответствовать пятому этапу. Однако, согласно результатам мониторинга Министерства экономического развития РФ в августе 2013 года требования к третьему этапу выполнены лишь на 37%, а на пятом этапе находятся 32 услуги [4].

Несмотря на значительные успехи в области формирования системы предоставления государственных и муниципальных услуг в Российской Федерации, остается довольно много проблем, связанных с ее созданием. Центр технологий электронного правительства НИУ ИМТО в экспертном опросе по проблемам развития электронного правительства среди наиболее значимых проблем выявил [5]:

- Несогласованность процесса внесения изменений в нормативную правовую базу;
- Недостижимые сроки поставленных перед исполнителями задач;
- Отсутствие квалификации сотрудников в системе государственного управления, а также мотивации к переходу на технологии электронного правительства;
- Невозможность обеспечить легитимность информации в электронном виде;
- Низкая компьютерная грамотность населения.

Библиографический список

1. Инновационное развитие сферы услуг: учебное пособие / под ред. проф. Е.В. Егорова, с.н.с. Т.Б. Беляевой. М.: ТЕИС, 2010. – 280 с.
2. Князева М.А., Несмеянов В.Ф. О некоторых подходах к информационной подготовке и переподготовке (повышению квалификации) управленческих кадров // Концепт. – 2013. – № 01 (январь).
3. Годовой отчет о ходе реализации и оценке эффективности государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011–2012 годы) за 2011 год // Министерство связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. – 29.02.2012.

4. Сnews IT в госсекторе // <http://gov.cnews.ru/news/top/index.shtml?2013/09/06/542040> (дата обращения: 03.09.2013).
5. Проблемы развития технологий электронного правительства в Российской Федерации: результаты экспертного опроса // Краткий отчет Центра технологий электронного правительства НИУ ИТМО. – 2011.
6. Тимофеев В.Н. Актуальные тенденции реализации информационных систем для органов государственной власти и местного самоуправления // Материалы X Всероссийской научно-практической конференции «Муниципальные информационные системы: достижения, проблемы, перспективы 2013». Екатеринбург, 2013.
7. Государственная программа «Информационное общество (2011–2020)», утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 октября 2010 г. № 1815-р.
8. Федеральный закон от 27 июля 2010 года № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг».
9. Федеральная целевая программа «Электронная Россия (2002–2010 годы)», утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 28 января 2002 г. № 65.
10. Концепция снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011–2013 годы, утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 10 июня 2011 г. № 1021-р.

Лавров В. А. – аспирант, Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова (г. Москва), заместитель начальника отдела Управления инновационной политики и международных научных связей МГУ имени М.В. Ломоносова

Lavrov V. A. – Postgraduate of Economics faculty of Lomonosov Moscow state university

e-mail: lavrov@rector.msu.ru

О ГРЯДУЩЕЙ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ЯМЕ И МОРАТОРИИ НА РЕФОРМЫ В ОТЕЧЕСТВЕННОМ ЗДРАВООХРАНЕНИИ

ABOUT THE IMPENDING DEMOGRAPHIC PIT AND A MORATORIUM ON THE REFORM OF THE NATIONAL HEALTH CARE

В. А. Алексеев, доктор медицинских наук, профессор

К. Н. Борисов, кандидат медицинских наук, доцент

И. В. Линькова, кандидат медицинских наук

Несмотря на бодрые заявления политических деятелей о положительных сдвигах в условиях жизни граждан, в соответствии с докладом ВОЗ о состоянии здравоохранения в Европе, истинная картина их благосостояния в странах Восточной части региона, куда входит и Россия, остается далеко не благозвучной. В настоящее время страна охвачена эпидемией реформ во всех сферах жизни общества. Особенно злокачественный характер эпидемия реформирования носит в здравоохранении, явственно проявляя себя в тенденции ухода от конституционного права граждан на доступную, квалифицированную и бесплатную медицинскую помощь в сторону коммерческой медицины. Обосновывается необходимость объявления временного моратория на неэффективные реформы в здравоохранении.

Abstract. Despite the upbeat statements by politicians about positive changes in the lives of citizens, according to the WHO report on the health situation in Europe, a true picture of their wealth in the Eastern part of the region, which includes Russia, is far from blissful. The country is currently covered by an epidemic of reforms in all spheres of society. Particularly malignant character epidemic in health care reform is, clearly manifesting itself in a tendency of avoiding the constitutional right to an affordable, skilled and free medical care to the commercial side of medicine. The necessity of a temporary moratorium on ineffective reforms in health care.

Ключевые слова: реформы в системе здравоохранения; квалифицированная бесплатная медицинская помощь; коммерческая медицина; Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ).

Key words: reform the health care system; qualified free medical care, private clinics, the World Health Organization (WHO).

Согласно публикуемым ВОЗ данным, в странах Европейского региона постоянно отмечается неоднородная экономическая конъюнктура. Среди входящих в него государств есть как несколько самых богатых в мире, так и относящихся к числу исключительно бедных. В подтверждение этому приводятся сведения о том, что за чертой бедности, т.е. с доходом не более 4 долл. США в день на душу населения, проживает 168 млн. человек. Это составляет 46% от общей численности населения, проживающего на данных территориях [1; 8].

Несмотря на бодрые заявления политических деятелей о положительных сдвигах в условиях жизни граждан, истинная картина их благосостояния в странах Восточной части региона, куда входит и Россия, остается далеко не благозвучной. Естественно, что это закономерно отражается на состоянии здоровья и продолжительности жизни граждан. И, если в западных странах региона продолжительность жизни динамично возрастает, то в странах восточной зоны мы этой тенденции не замечаем. Изменения, происходящие в показателях продолжительности жизни и в показателях смертности населения этих двух частей региона, свидетельствуют о нарастании разницы в их значениях. Оценивая масштабы этих изменений, эксперты ВОЗ в качестве примера приводят данные о том, что разница

между самыми высокими и самыми низкими показателями ожидаемой продолжительности жизни населения во всех губерниях Швеции составляет не более 2-ух лет, тогда как диапазон значений этого показателя во всех регионах России превышает 15 лет [1; 12]. Конечно, если принять во внимание, что на территории России может уместиться несколько таких стран как Швеция, и если учесть, что население, проживающее на обширных территориях России с резко отличающимися природно-климатическими условиями, далеко неоднородно по сложившимся традициям, культуре и генофонду, то обнаруживаемые различия в показателях вполне объяснимы и такое сравнение не вполне правомерно.

Следует отметить, что из основных причин смертности населения половина случаев приходится на сердечно-сосудистые заболевания. Второе место занимают онкологические заболевания, частота которых в России имеет тенденцию к росту. Третье место прочно занимают несчастные случаи и отравления (чаще всего алкоголем).

По утверждению экспертов ВОЗ, смертность от сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний в большей степени зависит от социально-экономических условий и образа жизни людей и в меньшей степени от качества работы служб здра-

воохранения. Скорее всего, данное утверждение характерно для большинства европейских стран, но только не для России, так как состояние современного отечественного здравоохранения демонстрирует противоположные тенденции. Страна охвачена эпидемией реформ во всех сферах жизни общества, ибо властные структуры полагают, что накопленный предыдущими поколениями опыт никуда не годится.

Неолиберальные мыслители – проповедники разрушительных реформ, находящиеся во власти или пользующиеся неограниченным ее доверием, даже не хотят прислушаться к веским аргументам разумных специалистов и ученых, чтобы остановить этот разрушительный «все и вся» процесс. Невольно всплывают в памяти слова О. Бальзака в его произведении «Обедня безбожника»: «Любая посредственность способна вести страшную, непрестанную борьбу с теми, кто ее превосходит. Ваши достоинства обратят в недостатки и пороки, а ваши благодеяния станут преступлениями». Почти все, что делалось при советской власти, объявляется преступлениями. Не щадят даже победу Советского государства над фашизмом, стоившую 27 млн. жизней наших людей. Идет планомерное разрушение системы образования и здравоохранения, замахнулись на отечественную науку. Охватившая страну эпидемия реформирования особо злокачественный характер носит в здравоохранении. Здесь воочию проявляется тенденция ухода от гарантированного обеспечения конституционного права граждан на доступную, квалифицированную и бесплатную медицинскую помощь в сторону коммерческой медицины.

Несмотря на множество постановлений и распоряжений о приоритетности оказания медицинской помощи при онкологических заболеваниях, которые успешно лечатся при условии выявления их на ранних стадиях, попасть на прием к онкологу, особенно в специализированных учреждениях, требует немало сил и терпения. Столь же непросто добиться своевременной госпитализации. И в том и другом случаях необходимы деньги и хорошие знакомства. Всякий, кому пришлось на практике решать эту проблему, поймет, о чем идет речь.

Сегодня не удастся попасть на бесплатный консультативный прием, а тем более, пройти какое-то исследование в ряде медицинских центров федерального значения. По отзывам пациентов, имевших сомнительное удовольствие пользоваться услугами этих центров, там без лишнего стеснения объясняют, что для лечения в стационаре надо иметь порядка 50 тысяч евро. Для кого теперь эти центры существуют? Каков их вклад в борьбу с хроническими неинфекционными заболеваниями (НИЗ), уносящими жизни огромного количества граждан вполне трудоспособного возраста? Кто

может воспользоваться их услугами? Во всяком случае, не то большинство граждан, которые в этом особенно нуждаются, а то меньшинство, которое способно оплатить потребности и запросы медицины новой России. То же самое происходит и во всех прочих ведущих центрах специализированной помощи, которые должны возглавлять лечебно-диагностическую помощь населению в профилактике и лечении НИЗ.

Осуществляемая реорганизация медицинского обслуживания населения в Москве, которую намерены распространить на всю страну, отнюдь не решает эту проблему. Мнение о том, что при создании амбулаторных медицинских центров возникнет экономия средств за счет уменьшения количества лиц, занимающихся организацией медицинской помощи, но не оказывающих эту помощь непосредственно (главных врачей, заместителей главных врачей, экономистов, работников кадровой службы), мягко говоря, не состоятельна. Главных врачей превратили в заведующих филиалами или в заместителей руководителей амбулаторного центра. Заместителей главного врача по лечебной работе – во врачей-методистов, а заместителей по экспертизе нетрудоспособности превратили сначала в бесправных методистов по экспертной работе, а затем вновь сделали заместителями руководителя филиала. Заместителей по ГО и ЧС вообще ликвидировали.

В то же время, сильно раздуты штаты руководящего состава самого амбулаторного центра. Качество обслуживания населения резко ухудшилось, увеличилось количество жалоб от населения на некачественную медицинскую помощь. Если до реформы рядовая городская поликлиника обслуживала порядка 60 тыс. населения, то при создании амбулаторного центра на основе объединения 5-ти бывших поликлиник контингент обслуживаемых возрос до 300 тыс. населения. Разве можно эффективно управлять таким огромным количеством пациентов и оказывать им качественную медицинскую помощь? Вывод напрашивается сам собой.

В соответствии с постановлением Правительства Москвы № 1076-ПП от 21 декабря 2010 г. «О порядке осуществления органами исполнительной власти города Москвы функций и полномочий учредителя государственных учреждений города Москвы» и совместным приказом Департамента экономической политики и развития города Москвы и Департамента финансов города Москвы от 5 сентября 2011 года № 123-ПР/264 «Об утверждении Методических рекомендаций по установлению порядка определения платы за оказание государственными бюджетными учреждениями города Москвы гражданам и юридическим лицам за плату государственных услуг (выполнение работ), отно-

сящихся к их основным видам деятельности» учреждениям дано право самостоятельно в соответствии с их уставом, действующими законодательными и иными нормативными актами федерального, регионального и ведомственного уровня определять возможность оказания платных услуг, оказываемых сверх установленного государственного задания, а также в зависимости от материальной базы, численного и квалификационного состава персонала, спроса на услугу (работу) и других условий. Складывается впечатление, что создаются условия для взятия и поощрения оплаты медицинских услуг, которые должны быть бесплатными.

Снова возникает мысль о том, что самым лучшим решением Президента и Правительства страны, вероятно, стало бы объявление строжайшего моратория на всякие реформы хотя бы лет на 5. Граждане вздохнули бы с облегчением и, возможно, поверили бы в добрые намерения власти. Что же касается населения России, то оказывается, что демографическая ситуация складывается совсем не так благополучно, как это озвучивается в высказываниях власть предержащих. И в отечественной, и в зарубежной периодической литературе звучит тревожная мысль о том, что России грозит серьезное испытание в виде «демографической ямы» в самое недалекое время. В докладе, подготовленном экспертным советом по семейной политике при правительстве РФ, говорится, что «около трети нынешних 15-летних подростков не доживут до 60 лет, а нетрудоспособных граждан в этом возрасте станет в 2 раза больше, чем трудоспособных». Кто же составит трудовой потенциал страны? Видимо, это будут главным образом пенсионеры и инвалиды. Поскольку различие в продолжительности жизни женщин и мужчин в России составляет 14 лет в пользу женского пола, то это будут преимущественно женщины. Наступит нечто подобное новому матриархату. Перспектива удручающая!

По данным экспертов, опирающихся в своих выводах на современные среднестатистические данные, чтобы не рухнуть в «демографическую яму», России к 2025 году нужно иметь численность своего населения не менее 145 млн. человек. Для этого должна резко повыситься рождаемость, снизиться смертность, а количество мигрантов в страну достигнуть 300 тыс. ежегодно. Что касается последнего, то это, как говорится, «только позови». Но пойдет ли это на пользу России как независимому развитому государству – большой вопрос, но скорее с отрицательным ответом.

В связи с резким спадом рождаемости в 90-е годы прошлого столетия, нынешнее количество женщин детородного возраста, на которых приходится две трети рождений, не сможет обеспечить требуемый прирост населения. Современная российская женщина предпочитает рожать в позднем репро-

дуктивном возрасте 27–35 лет. Чтобы поддержать количество детей на достигнутом уровне, необходимо, чтобы количество рожденных на одну женщину увеличилось в 2 раза, т.е. суммарный коэффициент рождаемости должен составлять 3,2–3,3. Совершенно очевидно, что в реальной жизни это недостижимо, и сохранить какой-то прирост населения не удастся. Следовательно, слишком много остается нерешенных проблем как в медицинском обслуживании, так и в социальном аспекте.

Со слов Министра здравоохранения РФ В. Скворцовой, улучшения демографической ситуации в России в ближайшей перспективе (5–6 лет) не предвидится. Согласно медико-демографической ситуации даже при улучшении показателей текущего года, в сравнении с прошлым, Россия по-прежнему существенно отстает от стран Европейского региона.

По важнейшему критерию оценки развития государственной системы здравоохранения «младенческая смертность», Россия среди всех стран Европы выглядит не самым лучшим образом. В 2011-м году в стране умирали 7,4 младенца на 1000 родившихся живыми, в 2012-м году – 8,6. Предполагается, что к 2018 году может произойти снижение смертности младенцев до 7,5 на 1000 родившихся живыми. Этот прогноз вызывает большие сомнения, как и многое другое о чем «мечтает» в своих публичных выступлениях наш современный Министр здравоохранения. Для сравнения, в ведущих европейских странах показатель младенческой смертности на 1000 новорожденных колеблется в диапазоне от 3,7 до 4,5 младенцев. Кто же виноват в том, что мы никак не можем «дотянуть» до среднеевропейских показателей. Конечно, в основном это условия жизни граждан. Россия признана одной из наименее удобных для жизни стран мира. Но и производимая реконструкция бывшей системы здравоохранения, так настойчиво проводимая в России, не способствует серьезному улучшению здравоохранения в стране.

Согласно официальной статистике за 2012 год 12% россиян живут за чертой бедности, 65% детей в возрасте до 3 лет растут в семьях, находящихся за этой чертой «благополучия». Правда, есть эксперты, которые оценивают масштабы бедности в 30%. Кто прав, кто не прав судить трудно, но полностью доверять нашей современной статистике никак нельзя. Однако, зная, как реально живут окружающие нас люди, можно наверняка сказать, что одного ребенка каждая семья еще может себе позволить, а вот двух и более детей – далеко не каждая.

По мнению директора Института демографических исследований И.И. Белобородова, сегодня Россия находится еще только в начале своего демографического кризиса. Как уже было замечено,

к 2025 году ожидается двукратное снижение численности женщин репродуктивного возраста от 20 до 29 лет, на которых приходится 80% родов. Мнение российского ученого подкрепляется расчетами американских демографов, согласно которым рождаемость в России к указанной дате не превысит 1 млн. человек в год. Более того, к этому периоду времени численность трудоспособного населения в России сократится на 10 млн. человек.

Неуклонное снижение рождаемости в стране происходит на протяжении уже более десяти лет. Руководству страны хочется, чтобы было все иначе. Оно вдруг обнаружило, что рождаемость начинает расти и, конечно, происходит это исключительно благодаря «материнскому капиталу». И уже выражена твердая уверенность в том, что очень скоро с демографической ситуацией в стране «все будет просто замечательно!». Не хочется огорчать авторов этих бодрых заявлений, но у авторов настоящей статьи нет твердой уверенности в реальности этого, ибо отмечаемое с 2007 г. увеличение числа родившихся не следует трактовать как «рост рождаемости», поскольку коэффициент суммарной рождаемости определяется числом рожденных на одну женщину детородного возраста, а он едва достиг 1,6. В то же время, даже для простого воспроизводства населения, т.е. чтобы просто поддержать его на стабильном уровне, коэффициент рождаемости должен быть не ниже 2,11–2,15.

Некоторое увеличение в последние годы числа родившихся детей имеет следующее объективное объяснение: в эти годы вступило в детородный возраст последнее (!) относительно «многолюдное»

поколение женщин, рожденных в 1981–1989 гг. А что будет дальше? А дальше начинается тот самый процесс, о котором упоминалось выше. Начнется падение в пресловутую «демографическую яму». И это то, что должно сильно озадачить не только все руководство страны, но и каждого более или менее способного мыслить гражданина, потому что в этой «яме» придется барахтаться всему нашему «процветающему» в новой России обществу.

Здесь затронута очень важная проблема государственного значения. К сожалению размеры журнальной статьи не позволяют рассмотреть все ее аспекты и грядущие последствия. Можно уверенно утверждать, что эта проблема в той или иной степени коснется каждого гражданина России, но особенно преподавателей как средней, так и высшей школы, ибо уже в самом ближайшем будущем им учить станет некого. Численность школьников и студентов заметно уменьшится (примерно на 40%). Количество квалифицированных, оспетченных, ориентированных на творчество научных работников и профессорско-преподавательских кадров резко сократится (примерно на 50%). Опытные и заслуженные уйдут по возрасту, а новых такого же качества просто нет. Количество вузов и научных институтов и подразделений сократится, по меньшей мере, на одну треть. Качество подготовки специалистов продолжит свое скольжение по нисходящей.

Библиографический список

1. Доклад ВОЗ о состоянии здравоохранения в Европе в 2002 году. Копенгаген: Всемирная организация здравоохранения, 2002. – 156 с.

Алексеев В. А. – доктор медицинских наук, профессор, кафедра международного здравоохранения Российской медицинской академии последипломного образования (РМАПО)

Борисов К. Н. – кандидат медицинских наук, доцент, кафедра международного здравоохранения РМАПО

Линькова И. В. – кандидат медицинских наук, доцент кафедры международного здравоохранения РМАПО

e-mail: evgenii.zhukov@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

CURRENT LEVEL OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL OIL AND GAS COMPANIES

О. Б. Ломакина,
кандидат экономических наук

В статье затронуты вопросы состояния развития нефтегазовой отрасли экономики России на современном этапе с акцентом на проблемы и трудности, показаны роль и место новых технологий в их преодолении. Проведено сравнение объемов инвестиций в нефтегазовый сектор и их эффективности по разным странам мира. Сделана попытка выявить причины современного состояния дел в отрасли и дать соответствующие рекомендации.

In the article the questions of modern situation of the development of oil and gas branch of Russian economy are arisen with the accent to the problems, difficulties and role of high technologies in their overcoming. The comparative analysis of investment volumes and their efficiency in oil and gas branch of different countries is made. There is an attempt to investigate the reasons of the modern situation of this branch of economy and to give some recommendations.

Ключевые слова: развитие нефтегазовой отрасли, новые технологии, инвестиции, технологическое развитие.

Key words: the development of the oil and gas industry, new technology, investment, technological development.

На современном этапе энергетика является одним из основных факторов конкурентоспособности страны, которая определяется как запасами энергоресурсов, уровнем их добычи и потребления, так и ее технологическим состоянием.

Россия вносит существенный вклад в обеспечение глобальной энергетической безопасности, однако без проведения новой инновационной политики в нефтегазовом секторе экономики ей будет трудно удерживать свои лидирующие позиции.

Необходимо технологическое перевооружение энергопроизводящих и энергопотребляющих отраслей на базе изучения опыта других международных нефтегазовых компаний мира и его адаптации к условиям российской экономики.

Также нужно пересмотреть роль организационных структур управления этой отраслью на уровне государства, и увеличить объемы финансирования НИОКР. Дальнейшее продвижение в этом направлении невозможно без расширения международного научно-технического сотрудничества и взаимодействия с соответствующими международными структурами (ОПЕК, Форумом стран-экспортеров газа (ФСЭК), Международным энергетическим агентством (МЭА) и Мировым энергетическим форумом (МЭФ)).

Для России нефть и газ имеют жизненно важное значение, являясь основным источником экспорта и, соответственно, источником пополнения доходной части бюджета, планирование которого осуществляется с учетом цены на нефть.

Однако, в настоящее время в мировой нефтегазовой промышленности наблюдается ряд негативных тенденций, препятствующих ее устойчивому росту в среднесрочной и долгосрочной перспективах. Среди основных трудностей отрасли следует выделить истощение и ухудшение качества запасов нефти и газа в большинстве стран, постоянное усложнение геологических условий нефте- и газодобычи, конкуренцию со стороны альтернативных источников энергии и волатильность мирового рынка энергоресурсов. В этих условиях конкурентоспособность международных нефтегазовых компаний зависит от их способности к оптимизации затрат, в том числе за счет внедрения новых технологий по всей цепочке от разведки и добычи углеводородов до сбыта продуктов их переработки.

Согласно данным Международного энергетического агентства, в мировой нефтяной отрасли, при условии совершенствования технологии, существует потенциал значительного увеличения объема мировой добычи нефти за счет нетрадиционных ресурсов. К ним относят глубоководную и сверхглубоководную нефть, арктическую нефть, тяжелую нефть и битумы. Однако при текущем уровне развития технологии огромная их доля остается недоступной для добычи.

Вопросы внедрения новых технологий особенно актуальны для России ввиду наметившихся проблем. Несмотря на высокие мировые цены на нефть в стране наблюдается снижение темпов роста добычи нефти на месторождениях Западной Сибири – крупнейшего региона нефтедобычи

в стране, хотя происходит незначительный рост валовой добычи нефти за счет освоения новых месторождений в Восточной Сибири: Ванкорское, Верхнечонское, Талаканское. Причиной этой тенденции является переход базовых месторождений в падающую стадию производства.

Степень выработанности запасов активно осваиваемых месторождений в России приближается к 60%. Средняя обводненность продукции близка к 80%. В целом по России большая часть месторождений, ожидающих своего освоения, содержит трудноизвлекаемую нефть, либо относится к разряду мелких месторождений, или расположена в удаленных регионах с суровыми климатическими условиями, с неразвитой социальной, промышленной и транспортной инфраструктурой. Анализы конкретных инвестиционных проектов разработки таких месторождений показывают, что их эффективное освоение требует новых технологий и значительных инвестиций.

Кроме того, вследствие ухудшения структуры запасов в России и ограниченного применения современных методов увеличения нефтеотдачи (далее – МУН) сохраняется тенденция снижения проектного значения нефтеотдачи – основного показателя эффективности рационального использования нефтяных запасов недр и потенциала нефтедобычи. С 1960 года нефтеотдача снизилась с 51% до 35%. В результате потери потенциальных извлекаемых запасов примерно соответствуют накопленной добыче нефти за всю историю нефтяной промышленности России. Более того, последние 10–15 лет средний коэффициент извлечения нефти (далее – КИН) в России неуклонно снижается и составляет порядка 30%, что является одним из наиболее низких уровней использования запасов нефти в мире. Для сравнения, в США этот показатель постепенно растет и в настоящее время составляет более 45%.

Важно отметить, что в Энергетической стратегии до 2030 года установлены целевые ориентиры по значению КИН в России. Так, к 2015 году он должен составить 32%, а к 2030 году – 37%.

Очевидно, что в Стратегию заложены скромные показатели, но для достижения даже этих параметров требуется внедрение передовых технологий по увеличению нефтеотдачи, к которым относят уплотнение сеток эксплуатационных скважин, бурение боковых стволов и горизонтальных скважин, системное внедрение МУН, работу по гидродинамическим моделям.

В Энергетической стратегии до 2030 года в качестве одной из самых острых проблем отрасли отмечен высокий износ основных фондов, особенно в нефтеперерабатывающем секторе, где этот

показатель достигает порядка 80%. Это объясняется тем, что большинство НПЗ в России были построены в период с конца 1940-х по середину 60-х годов и нуждаются в срочной реконструкции. Если в развитых странах мира нормой считается глубина переработки нефти 85–95%, то в России она находится в среднем на уровне 72%, но более чем у половины НПЗ этот показатель составляет 50–70%, хотя можно отметить отдельные успешные заводы с глубиной переработки 80% и выше. Доля вторичных процессов, таких как каталитический крекинг, гидрокрекинг, изомеризация и риформинг, недостаточна для конкуренции с мировыми лидерами. Коэффициент Нельсона – обобщающий показатель, который характеризует сложность переработки – составляет для российских заводов 4,25, тогда как средневропейский уровень – 6,5, для США – 9,5 и для государств АТР – 4,9.

Энергетическая стратегия установила целевые ориентиры как по глубине переработки, так и по индексу Нельсона. Так, к 2030 году российские НПЗ достигнут 90% глубины переработки, а индекс Нельсона составит 8,5. Достижение этих задач требует высоких темпов реконструкции НПЗ и их оснащения установками по глубокой переработке сырья.

Научные разработки являются базой для повышения рентабельности операционной деятельности. Согласно проведенным исследованиям, существует непосредственная связь между объемами инвестицией в НИОКР и улучшением финансово-экономических показателей компании.

Так, инновационный характер развития компании может привести к увеличению прибыли до 20%.

Проведенное компанией McKinsey исследование Global Innovation Benchmarking Survey, посвященное сравнению эффективности инноваций в различных отраслях стран мира, подтверждает это. Согласно проведенному анализу, компании эффективно внедряющие инновации, растут на 13 процентных пунктов быстрее, а объемы их прибыли превышают аналогичные показатели других компаний на 3 процентных пункта.

Данные по объемам инвестиций в инновации свидетельствуют о ряде особенностей в нефтегазовом секторе по сравнению с другими отраслями. Так, объемы инвестиций в этот сектор экономики уступают другим отраслям как по процентному отношению к выручке компаний, так и по абсолютному денежному значению.

Безусловными лидерами по объемам инвестиций в НИОКР являются электронная и фармацевтическая промышленности. На их долю приходится 57% инвестиций, осуществляемых крупнейшими

инновационными компаниями мира. Доля нефтегазодобывающей отрасли составляет всего 1%. По доле инвестиций в НИОКР в выручке компаний рекорд принадлежит также фармацевтической промышленности (16,4%), тогда как нефтегазодобывающая отрасль имеет самое низкое значение этого показателя (0,3%).

Наряду с общими показателями, характерными для всей мировой отрасли, можно выделить различия по объемам инвестиций в инновации российских и зарубежных компаний. Согласно докладу ОЭСР, в 2010 году лишь 2 российские компании, Газпром и Лукойл, входили в топ-1000 мировых компаний со значительными объемами инвестиций в НИОКР, заняв, соответственно, 4-ое и 12-ое места.

Российские компании нефтегазового сектора уступают своим зарубежным конкурентам не только по объемам инвестиций в НИОКР, но и по доле инвестиций в НИОКР в выручке.

Среди основных причин отставания отечественных компаний по этим показателям от ведущих мировых нефтегазовых компаний можно отметить

их ориентацию в своей деятельности на сверхвысокие прибыли и доходность операций в краткосрочной перспективе, а также недостаточное государственное стимулирование инвестиций по сравнению с другими странами.

Краткий обзор технологического состояния мировой и отечественной нефтегазовой промышленности лишь наметил спектр технологических трудностей, с которыми сталкивается отрасль в настоящее время. Их преодоление зависит от способности нефтегазовых компаний страны активно внедрять инновационные технологии, и способности государства обеспечить соответствующие меры стимулирования этого процесса. Все это позволит занять достойное положение в разработке и внедрении новой техники, сократить сроки ее освоения и повысить эффективность работы научно-исследовательских, проектных и опытно-конструкторских организаций.

Библиографический список

1. <http://www.iea.org/>
2. <http://www.atominform.ru/index.html>

Ломакина О. Б. – кандидат экономических наук, профессор Московского государственного института международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации (МГИМО (У) МИД России)

Lomakina O. B. – Candidate of Economic Sciences, Professor of Moscow State Institute of International Relations (University) of Foreign Affairs of Russia (MGIMO (U) MFA of Russia)

e-mail: global@mgimo.ru



КУДА БРЕДЕМ?

Н. Л. Пирогов

доктор экономических наук, профессор,
научный консультант ЦНИИ «Центр»

Со времени становления в человеческом обществе капиталистического уклада взаимоотношение капитала и труда существенно изменилось. К. Маркс писал свои работы в XIX веке, основываясь на повсеместно распространенных производственных отношениях по схеме хозяин (собственник) – наемный работник. И вполне логично делал вывод о неизбежности социальной революции, которая должна ликвидировать основное противоречие капитализма – между общественным характером производства и частнокапиталистическим характером присвоения его результатов. Но капитализм извернулся (во многом «благодаря» Великой Октябрьской социалистической революции, которая сильно напугала капиталистов), принял ряд мер, в том числе и законодательных, и уже к середине XX века стала складываться тенденция наделяния работников акциями предприятия, где они трудились. Наступило время повсеместного распространения отношений: капиталист – наемный работник-акционер.

Нельзя сказать, что они складывались легко и безболезненно. Великий менеджер конца прошлого века Ли Якокка, будучи генеральным директором корпорации «Крайслер», в 80-х годах обеспечил предоставление в собственность работников акции компании на сумму в 5600 долларов каждому. Его оппоненты активно протестовали, считая, что это является первым шагом к социализму. Но Ли Якокка настоял на своем, доказав, что когда рабочие участвуют в прибылях, они гораздо лучше работают. В то время в собственности работников «Крайслера» было уже 17% активов компании.

В середине 70-х годов XX века в США по инициативе экономиста и предпринимателя Луиса Келсо было принято законодательство по программе ESOP (План создания акционерной собственности работников). Толчком послужил экономический кризис, во время которого коллективы рабочих и служащих стали выкупать или брать в аренду предприятия, на которых они работали, у разоряющихся хозяев, прежде всего для того, чтобы не потерять работу.

С этого момента можно вести отсчет третьей стадии отношений капитала и труда, которые начали трансформироваться в равноправное партнерство. Работники стали частичными или полными собственниками предприятий. Начался быстрый рост числа фирм, применявших эту программу. Если в 1974 году в США насчитывалось всего око-

Конгресс США признал, что в стране слишком велика концентрация собственности в руках 1% населения, а это опасно для самого капитализма в принципе.

ло 300 таких предприятий, то в настоящее время компаний с частичной или полной собственностью работников порядка 10 тысяч, на которых трудятся более 12 миллионов человек.

Опыт США распространен во всех экономически развитых странах. Их правительства также приняли законы о поддержке тенденции передачи предприятий в собственность коллективов. Ясно, что эти действия вызваны не любовью к трудящимся. Они были предприняты, прежде всего, из идеологических соображений, как вызов советскому со-

циализму. Кроме того, Конгресс США признал, что в стране слишком велика концентрация собственности в руках 1% населения, а это опасно для самого капитализма в принципе. К тому же это оказалось выгодно всем – государству, капиталистам, работникам. Неоднократные обследования показали, что предприятия с коллективной собственностью работников по всем показателям работают более эффективно, чем аналогичные частные, на них, практически, не бывает трудовых конфликтов.

... в современной России повсеместно укоренились отношения хозяин – наемный работник, т.е. соответствующие капитализму марковского периода, что отбрасывало нашу страну по уровню развития производственных отношений как минимум на 150 лет назад.

А как обстоит дело в нашей стране? Ведь мы исторически ближе всех стояли к реализации идеи коллективной собственности работников. Это действительно так. И приватизация государственной собственности в России началась, кто помнит, с учетом наших российских традиций артельного труда и советского опыта работы трудовых производственных коллективов: Государственная программа приватизации на 1992 год предоставляла им значительные льготы в процессе акционирования предприятий.

Но те, кто руководил приватизацией, считали собственность работников как бы промежуточной на пути к «нормальному капитализму», они видели другую конечную цель – создать «эффективных собственников» и в результате добились своего – в современной России повсеместно укоренились отношения хозяин – наемный работник, т.е. соответствующие капитализму марковского периода, что отбрасывало нашу страну по уровню развития производственных отношений как минимум на 150 лет назад.

В этой связи вызывает недоумение преклонение управляющей страной элиты перед «гением» Гайдара, партийного журналиста, волею случая оказавшегося ненадолго вершителем судеб России, не уловившего современные тенденции развития общества и направившего страну по пути радикального либерализма. Напрашивается аналогия из нашей истории. В войну 1812 года Тарутинский маневр Кутузова вынудил побитое, но еще сильное воинство Наполеона отступить по разоренной ими же старой Смоленской дороге, что окончательно его и погубило. А в нашем случае руководство страны в 90-е годы направило развитие России фактически по тупиковому пути, к тому же истоптанному и испоганенному за много десятилетий капитализма.

Не все смирились с этим положением. Многие понимали гибельность социально-экономической политики Ельцина. Самый яркий представитель протестного движения – Св. Федоров, выдающийся офтальмолог, снискавший на этом поприще мировую славу. Яростный противник наемного труда, он справедливо считал его неэффективным в принципе. По его инициативе, при поддержке левых сил и активном участии спикера Госдумы РФ Г. Селезнева в 1998 году был принят закон «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятиях)». Закон проходил трудно, после семикратного голосования в Думе пришлось преодолевать еще и президентское «вето», поступившись многими важными положениями.

Появление закона фактически было скрыто от общественности. Он и сейчас практически неизвестен. Основные положения этого закона дают представление о кардинальных отличиях организационного построения трудовых отношений в коллективных предприятиях по сравнению с частнокапиталистическими:

- рабочие-акционеры при увольнении обязаны продавать акции своему предприятию, а не «на сторону», (таким образом, полностью ликвидируется опасность рейдерских захватов);
- решения на собрании акционеров принимаются по принципу «один человек – один голос» вне зависимости от количества акций;
- один работник не может владеть более 5% стоимости акций от уставного капитала;
- размер оплаты труда генерального директора не может более чем в 10 раз превышать средний размер оплаты труда одного работника.

В мире продолжает развиваться как практика, так и теория коллективной формы собственности.

Св. Федоров в блоке с генералом А. Николаевым в 1999 году во главе Партии самоуправления трудящихся участвовал в выборах в Государственную думу. Блок выступал за устранение наемного и становление свободного труда, за развитие народных предприятий, где каждый работник является совладельцем средств производства и владеет частью от произведенного продукта. Попытка закончилась неудачей. Это и неудивительно. В то время государственная пропаганда активно внедряла в сознание людей идею, что сами по себе рыночные правила являются достаточными условиями, чтобы сделать человека счастливым, что «невидимая рука рынка» во всем наведет порядок. Многие рассчитывали, что американская мечта

может быть реальностью и на нашей земле. Народ еще не нахлебался прелестей капитализма.

Однако коллективные предприятия были созданы. Их немного, по разным данным от 100 до 150. Практически все они работают успешно, но об их деятельности широкой общественности ничего не известно. В СМИ по этому поводу нет никакой информации, официальной статистики не существует, в хозяйственном руководстве страны на всех уровнях управленческой вертикали отсутствует какой-либо чиновничий интерес к их деятельности, не говоря уже о том, что и помощь им никакая не оказывается. Более того, при первой же возможности власть способствует превращению этих предприятий в обычные акционерные общества.

Собственность – это состояние сознания и не каждый созрел до управления ею. В России пробудить у работников интерес к участию в управлении дело не простое.

При этом следует отметить, что руководство страны знает об этих предприятиях. 12 сентября 2003 года состоялась IV отчетно-выборная конференция Российского союза народных предприятий, которой послал приветствие президент РФ В. Путин. В послании он писал: «...Появившиеся в нашей стране сравнительно недавно, народные предприятия действуют сегодня во многих российских регионах, они востребованы в различных отраслях производства и переработки, в условиях современной рыночной экономики стремятся укреплять свои позиции...».

И с тех пор – тишина. Власть уподобляется страусу, прячущему голову в песок: авось неприятность пронесет мимо. Но нет, не пронесет. В мире продолжает развиваться как практика, так и теория коллективной формы собственности. В 2009 году Нобелевский комитет присудил премию по экономике американскому экономисту Элино́р Остро́м, мотивировав свое решение тем, что она доказала, что коллективная собственность может успешно управляться и она по меньшей мере не менее эффективна, чем государственная или частная. Значение ее работ в этой области ведущие экономисты мира увидели и в том, что находятся на стыке наук: экономики, управленческой психологии и социологии, т.е. они значительно ближе к жизни, чем многократно исследованные проблемы эффективности рынков.

Решение Нобелевского комитета полностью проигнорировано всеми нашими СМИ и официальными органами. Вспомним, есть ли хоть один другой случай присуждения Нобелевской премии по экономике, который бы широко не освещался в нашей печати.

Властная элита прекрасно понимает, что признавая эффективность коллективных предприятий, следует делать следующий шаг – признавать преступной или, по меньшей мере, ошибочной проведенную приватизацию, ее идеологию, а также текущую экономическую политику, ориентированную на укрепление и развитие частных и государственных предприятий, в которых работники являются наемной рабочей силой. А от этого признания недалеко и до обрушения основ существования самой власти.

Проблема коллективных предприятий социально-экономическая. В ней перекрещиваются многие вопросы нашего бытия. Когда мы рассуждаем о демократии, то должны понимать, что для простого человека, обывателя она имеет две грани – взаимоотношения людей с государственными и общественными структурами, что многими и считается сутью демократии, и положение человека на предприятии, где он работает. А там – отношения наемничества, фактического бесправия, полное отсутствие демократии. Св. Федоров справедливо считал, что главное в демократии – это возможность свободно производить материальные ценности, т.е. настоящая демократия начинается с отношений на производстве.

Обсуждение проблем среднего класса практически всегда сводится к развитию малого и среднего предпринимательства. Но если идти этим путем, то на создание этого класса уйдут многие десятилетия. Коллективные предприятия, наделяя работников собственностью, решают эту задачу значительно быстрее.

Наивно рассчитывать также, что поднимать страну будут работники, зарплата которых в сотни, а иногда и в тысячи раз меньше, чем у руководителей и собственников их предприятий. Наглая несправедливость такой оплаты труда сама по себе является тормозом развития

Однако нельзя быть наивными романтиками, считая, что достаточно только принять соответствующее постановление и вопрос создания коллективных предприятий будет решен. Собственность – это состояние сознания и не каждый созрел до управления ею. В России пробудить у работников интерес к участию в управлении дело не простое. Если при социализме это не очень поощрялось, то при капитализме – просто запрещается. При этом элита смотрит на простых тружеников, как на интеллектуально недоразвитых, не способных управлять собой. Но опросы показывают, что коллективно управлять предприятиями уже сейчас имеют желание 30–35% работников. А это не так и мало.

В стране нет тех дрожжей, на которых должна подниматься ее мощь. Кто будет реализовывать призывы

руководства внедрять инновации, модернизировать экономику и общественную жизнь? Предприниматели? Да, та их часть, которая добилась и добивается успеха своим трудом. Но таких очень немного. Другие предприниматели, удачно захватившие государственную собственность, никакими новациями не занимаются. Они к этому и не приспособлены. По большому счету это и не предприниматели, собственность досталась им без труда и не стимулирует энергию развития.

Наивно рассчитывать также, что поднимать страну будут работники, зарплата которых в сотни, а иногда и в тысячи раз меньше, чем у руководителей и собственников их предприятий. Наглая несправедливость такой оплаты труда сама по себе является тормозом развития.

Интересно то, что проблемы коллективных предприятий, как и вообще весь комплекс связанных

России придется проходить последовательно все стадии развития капитализма, которые уже пройдены развитыми странами. А что за это время будет со страной – одному Богу известно.

с ними вопросов, хорошо известен политическим партиям. А. Исаев («Единая Россия», председатель Комитета Госдумы) был Президентом Российского союза народных предприятий. Но после неудач-

ной попытки выхолостить закон о народных предприятиях, сделав их обычными акционерными обществами, сложил с себя полномочия Президента.

Для КПРФ и «Справедливой России» коллективные предприятия – их родная проблема. Лидеры этих партий уделяют ей немало внимания. Проводят совещания, выступают со статьями в газетах. Но практически весь их напор ограничивается упреками в адрес власти, которая по их словам не понимает эффективности этих предприятий, их полезности. Как-то посоветовали одному из руководителей КПРФ организовать работу на местах целенаправленно по созданию коллективных предприятий, сделав их работников основой электората партии. Ответ удивил: «Да кто ж нам это позволит? Там все схвачено».

Наша так называемая системная оппозиция забыла, что такое борьба, и занимается ее комфортной имитацией. Остается предположить, что если не произойдет чуда, то есть не появится лидер, равный по таланту, харизме, энергии великому Св. Федорову, то России придется проходить последовательно все стадии развития капитализма, которые уже пройдены развитыми странами. А что за это время будет со страной – одному Богу известно.

Николай Пирогов



117312, г. Москва,
ул. Вавилова, д. 53, корп.3
Телефон: (495) 988-64-64
Факс: (495) 988-64-64 (126)
E-mail: rectorat_ieay@mail.ru
http://www.ieay.ru



Р/с 40703810738110001351,
К/счет 3010181040000000225
ИЭАУ Московский банк
Сбербанка России ОАО г. Москва,
БИК 044525225,
ИНН/КПП 7722172629/770501001

Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего профессионального образования
«ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ»

30 октября 2013 года состоится встреча выпускников и партнеров, посвященная 20-летию со дня создания ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ И АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ, одного из ведущих флагманов отечественного образования в области антикризисного управления.

В программе мероприятия: выступления Ректора, доктора экономических наук, профессора Ряховской А. Н. и почетных гостей, презентация новых проектов Института, обмен мнениями участников мероприятия.

Встреча выпускников состоится в 16-00 мск 30 октября 2013 года в Дарвиновском музее (регистрация участников с 15-00 мск).

Адрес музея: г. Москва, ул. Вавилова, 57 (м. Академическая).

Контактная информация: 8 (495) 729-77-52,
e-mail: club.ieay@gmail.com

Научно-практический журнал

«МИР» (Модернизация. Инновации. Развитие)

приглашает к сотрудничеству новых авторов

Основные требования к статьям:

1. Статья представляется в электронном виде в форматах .doc и .rtf и в виде распечатки. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать рукописи на электронном носителе. Все аббревиатуры следует расшифровывать. Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.
2. Распечатка научной статьи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки.
3. Объем научной статьи должен быть не менее 5 и не более 15 страниц, напечатанных через 1,5 интервала с размером шрифта не менее 14. Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.
4. К каждой статье необходимы ФИО автора, название статьи, аннотация и ключевые слова на русском и английском языках.
5. Авторам статей, утвержденных к публикации Научно-редакционным советом, в обязательном порядке необходимо заполнить анкету автора и выслать на электронный адрес журнала свою фотографию в графическом формате (.jpg, .tif).
6. Оформление библиографического списка, обязательного в конце статьи, должно соответствовать ГОСТ Р 7.0.5-2008.

Научно-редакционный совет оставляет за собой право на редактирование статей. Статьи, не соответствующие указанным требованиям, не публикуются и не возвращаются авторам.

Статьи и все материалы к ним ждем по адресу: info@idnayka.ru



II МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС

на лучшую научную работу (монографию) среди молодых ученых

« Евразийская интеграция. » Проблемы и перспективы

с 15 сентября
по 20 декабря 2013 г.

ОРГАНИЗАТОРЫ КОНКУРСА

Со стороны Российской Федерации:

- Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН
- Издательский Дом «Наука»
- Международный университет природы, общества и человека «Дубна»

Со стороны Республики Беларусь:

- Институт экономики Национальной академии наук Белоруссии
- Консорциум «Наука. Экономика. Право»

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

Посольства
Российской Федерации
в Республике Беларусь

ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТНИКАМ

- возраст конкурсанта до 35 лет
- отсутствие докторской степени на момент подачи заявления на участие в конкурсе
- наличие научной работы (монографии), подходящей к теме конкурса

«Мы глубоко убеждены, что сейчас нет более важной задачи, чем стимулирование научной деятельности и создание условий для прогрессивной и инновационно мыслящей молодежи свободно высказывать идеи, дискутировать и получать результаты, отвечающие научной новизне».

В. В. Ивантер,
Академик РАН,
сопредседатель Конкурсной комиссии,

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ

Тел.: +7 (495) 567-4100
E-mail: konkurs@idnayka.ru
www.int-con.org

INT-CON.ORG
INTERNATIONAL CONTEST

