

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
ОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. Ф.М. ДОСТОЕВСКОГО

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ,
ПРОЕКТАМИ, ПРОГРАММАМИ**

**Материалы Международной заочной
научно-практической конференции**



2015

УДК 338.24
ББК 65.050.2я43
Э402

*Рекомендовано к изданию
редакционно-издательским советом ОмГУ*

Научный редактор – д-р экон. наук, проф. С. Н. Апенько

Ответственный редактор – канд. экон. наук, доц. Ю. А. Фомина

Оргкомитет конференции:

А. Г. Третьяков, председатель оргкомитета, министр экономики Омской области, канд. экон. наук;
С. В. Белим, зам. председателя оргкомитета, проректор по науке ОмГУ, д-р физ.-мат. наук, профессор;
Л. Н. Иванова, зам. председателя оргкомитета, декан экономического факультета ОмГУ,
канд. экон. наук, доцент;
Н. Вуняк (Nenad Vunjak), зам. председателя оргкомитета, декан экономического факультета Суботицы
университета г. Нови-Сад (Сербия), д-р, профессор;
С. Н. Апенько, зам. председателя оргкомитета, д-р экон. наук, профессор;
Ю. А. Фомина, секретарь оргкомитета, канд. экон. наук, доцент;
С. А. Дятлов, д-р экон. наук, профессор;
Е. А. Капогузов, д-р экон. наук, доцент;
А. Е. Миллер, д-р экон. наук, профессор;
Ю. Г. Одегов, д-р экон. наук, профессор;
В. С. Половинко, д-р экон. наук, профессор;
А. М. Попович, д-р экон. наук, профессор;
О. М. Рой, д-р социол. наук, профессор;
Р. Г. Смелик, д-р экон. наук, профессор

Концепции и подходы, оценки и суждения, изложенные в докладах и статьях, отражают точку зрения авторов и не могут рассматриваться как официальная позиция организаторов конференции. Ответственность за содержание материалов, достоверность статистической информации, точность изложения фактов и цитат несут авторы докладов и статей.

Э402 **Экономика и управление инновационными процессами, проектами, программами** : материалы Междунар. заочной науч.-практ. конф. / [науч. ред. С. Н. Апенько; отв. ред. Ю. А. Фомина]. – Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2015. – 236 с.

ISBN 978-5-7779-1831-4

Представлены доклады и статьи, подготовленные по материалам Международной заочной научно-практической конференции «Экономика и управление инновационными процессами, проектами, программами», организаторами которой выступили Министерство экономики Омской области, Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского, University of Montenegro (Crna Gora), University of Novi Sad (Serbia), Инновационный Евразийский университет, Омский областной союз предпринимателей, Лига профессиональных управленцев.

Конференция проводилась на базе экономического факультета ОмГУ им. Ф. М. Достоевского в ноябре 2014 г. В ее работе приняли участие специалисты производственных и торговых предприятий, проектных компаний, ведущие ученые вузов, аспиранты и магистранты из России, Казахстана, Польши и Сербии.

Материалы адресованы специалистам в области экономики и управления, руководителям организаций, научным работникам, преподавателям, студентам, а также всем, кто интересуется вопросами инноваций.

**УДК 338.24
ББК 65.050.2я43**

ISBN 978-5-7779-1831-4

© Оформление. ФГБОУ ВПО «ОмГУ
им. Ф.М. Достоевского», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	6
Раздел I. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	
<i>Бреусова А. Г.</i> Роль регионов в развитии инновационной экономики	7
<i>Жолдоякова Г. Е.</i> Роль государства в снижении бедности как способ развития инновационной экономики	9
<i>Капогузов Е. А., Хасанова А. А.</i> Инновационная система страны: вопросы теории, роль государства и пути совершенствования	14
<i>Кныш Н. А.</i> Государственная поддержка инновационного предпринимательства в странах Таможенного союза ЕврАзЭС	19
Раздел II. СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И РЕГУЛЯТОРЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СИСТЕМ	
<i>Графутдинова Н. Я., Самодинский К. А.</i> Перспективы создания центра кластерного развития Омской области	23
<i>Масленникова Ю. В.</i> Контроллинг как важнейший инструмент управления промышленным предприятием	27
Раздел III. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ РАЗЛИЧНОЙ ОТРАСЛЕВОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ	
<i>Абаева М. Б.</i> Развитие кластерных отношений в условиях конкурентной среды	31
<i>Алеценко В. В.</i> Предпринимательские сети в агропромышленном комплексе: основы формирования	34
<i>Амирова М. А.</i> Зарубежный опыт: информационно-консультационная служба агропромышленного комплекса	38
<i>Березовская М. В.</i> Условия и сфера применения гибких режимов труда	41
<i>Беспаева Р. С.</i> Туристский кластер как объект стратегического управления	44
<i>Гилева К. В.</i> Отраслевая рамка квалификаций как регулятор социально-трудовых отношений	47
<i>Давиденко Л. М.</i> Исследование экономических отношений в интегрированных структурах с участием промышленных предприятий	51
<i>Жанузакова С. К.</i> Достижение социально-экономической безопасности как одна из важных стратегических целей предприятия	56
<i>Миллер А. Е.</i> Современные тенденции развития предпринимательских отношений	59
<i>Мохова Е. С.</i> Основные направления оценки рисков предпринимательских структур	62
<i>Омарханова Ж. М.</i> Вопросы развития АПК в Казахстане	64
<i>Пуяндайкина Д. А.</i> Особенности продвижения систем безопасности на рынок	68
<i>Тарчуков В. А.</i> Интеграционные процессы России, Беларуси и Казахстана как фактор влияния на развитие локальных рынков (на примере алкогольного рынка Казахстана)	72
<i>Филиппи Э. С.</i> Методика формирования стратегии на основе интеграции ресурсного и рыночного подходов	77
<i>Шнайдер О. А.</i> Методики оценки конкурентоспособности предприятия-дистрибьютора	80
<i>Яковлева Е. В.</i> Управление развитием интеллектуализации персонала в предпринимательских структурах как тенденция в условиях становления экономики шестого технологического уклада	84
Раздел IV. ТЕХНОЛОГИИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ, ПРОЕКТАМИ, ПРОГРАММАМИ	
<i>Апенько С. Н., Попова О. В.</i> Управление человеческими ресурсами в проектах инновационного типа	87

<i>Бахмат Н. В.</i> Социально-демографический портрет студентов как основа маркетинговой программы вуза	90
<i>Быкова Р. Г., Чернобаева Г. Е.</i> Основные проблемы разработки и реализации маркетинговых коммуникационных интернет-проектов	92
<i>Дусь Ю. П., Разумов В. И., Рыженко Л. И., Сизиков В. П.</i> Инсейфинг – интеллектуальная технология коммуникации для инновационной экономики	97
<i>Катунина И. В., Мицевич Е. С.</i> Проект создания системы управления персоналом организации	101
<i>Киселева А. М.</i> Модель устойчивого взаимодействия уровней муниципального образования на основе социального гомеостата	106
<i>Кошелева Т. Н.</i> Методологические основы формирования стратегии инновационного развития малого предпринимательства	109
<i>Ложечникова Ю. А.</i> Управление инвестиционным проектом в процессе стратегических изменений в малом бизнесе	114
<i>Лупанская Н. В.</i> Проблемы формирования комплекса маркетинговых коммуникаций инновационных продуктов промышленными предприятиями	118
<i>Рахимова С. А.</i> Процесс развития и инновации: влияние на экономику страны	122
<i>Семечкин М. С.</i> Маркетинговые технологии в управлении инновационным процессом по предоставлению государственных и муниципальных электронных услуг	126
<i>Смирнова О. Е.</i> Менеджмент качества как основа эффективного управления строительной организацией	128

Раздел V. АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСФОРМАЦИИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

<i>Дегтярева С. В.</i> К вопросу о месте инновационного процесса в институциональной структуре национальной экономики	132
<i>Капогузов Е. А., Торощина М. Е.</i> Инновационная система и потенциал: макрооценка и развитие через импортозамещение	135
<i>Кужева С. Н.</i> Тенденции развития инновационных систем	138
<i>Пузина Н. В.</i> Технопарк как инновационный фактор регионального развития	143
<i>Фомина Ю. А., Редчинова Н. А.</i> Предпосылки создания международного института поддержки и реализации инноваций в аграрном секторе БРИКС	146
<i>Якуб О. А.</i> Сущность конкурентоспособности предприятия на рынке труда	150

Раздел VI. ИННОВАЦИИ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

<i>Балакина Р. Т.</i> Содержание и развитие мобильного банкинга	154
<i>Горловская И. Г.</i> Инновации на рынке ценных бумаг России	158
<i>Огорелкова Н. В.</i> Вопросы разработки пруденциальных нормативов на российском страховом рынке	161

Раздел VII. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

<i>Robert Stefanicki.</i> Researchers and students as a pool of qualified or potentially qualified human capital	166
<i>Беспаев М. Е.</i> Формирование и развитие человеческого капитала на основе вариативного высшего образования как приоритет инновационного развития экономики России	170
<i>Бурцева О. С.</i> Сравнительная характеристика зарубежных подходов к классификации выплат работникам	173
<i>Еременко Е. И.</i> Развитие проектно-ориентированных программ подготовки управленческих кадров в системе дополнительного профессионального образования вузов	175
<i>Желновач М. В.</i> Изменение характера и содержания труда преподавателей вузов под влиянием реформирования высшей школы	178
<i>Ибраева М. С.</i> Социальное обеспечение государственных служащих как фактор развития человеческого капитала государственной службы	180
<i>Козлова Т. В.</i> Механизм социально-экономической адаптации в трансформирующемся обществе	183

<i>Кузеева А. А.</i> Проблемы планирования человеческого капитала в государственной службе: страны ОЭСР.....	187
<i>Степанов П. А.</i> К вопросу о факторах и тенденциях инволюции человеческого капитала России.....	190
<i>Урманова Е. В., Половинко В. С.</i> Реализация клиентоориентированного подхода в управлении человеческим капиталом организации: особенности, функции, показатели клиентоориентированной службы управления персоналом.....	194
<i>Черняк Ж. А.</i> Динамика дифференциации заработной платы России: отраслевой и региональный аспекты.....	198

Раздел VIII. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

<i>Marton Sakal, Lazar Raković, Predrag Matković, Pere Tumbas, Veselin Pavličević.</i> Spreadsheets as a source of analytical and accounting problems.....	202
<i>Брюханенко И. А.</i> Контроль в системе бухгалтерского учета.....	206
<i>Долгих Д. Ю.</i> Проблемы оценки инновационной деятельности.....	209
<i>Загребельная Д. А.</i> Проблемы бухгалтерского и управленческого учета инновационной деятельности.....	213
<i>Запека Л. И.</i> Проблемы анализа инвестиций в инновации.....	217
<i>Злотникова Г. К., Карандина И. К.</i> Внутренний аудит – базовый инструмент внутреннего контроля.....	221
<i>Овчинникова А. А.</i> Аудит инвестиций в инновации: особенности и значение.....	227
<i>Парфёнова А. П.</i> Проблема оценки интеллектуальной собственности.....	230
<i>Шаерман Е. А.</i> Особенности и проблемы налогообложения инновационной деятельности.....	232

ПРЕДИСЛОВИЕ

Интерес к инновационным процессам, проектам, программам все выше как в России, так и за рубежом. Это связано с тем, что в настоящее время инновации являются основным источником экономического и социального развития. Вопросы, связанные с инновационной деятельностью, исследуются в экономике и менеджменте, в науке и на практике.

Сегодня накоплен определенный опыт внедрения и работы с инновациями в экономике и управлении. Этот опыт представлен в публикациях зарубежных и российских авторов. Хотя инновационная деятельность исследуется многими учеными и практиками, требуется обогащение и дальнейшее развитие теории, методологии и практики работы с инновациями с учетом особенностей их внедрения в различных организациях, на разных уровнях экономики.

В сборник вошли разнообразные по своей тематике статьи, в них излагают свои позиции представители многих научных школ и направлений. Значительная часть статей посвящена технологиям и методам управления инновационными процессами, проектами, программами. Инновации, как правило, непосредственно связаны с предпринимательством, поэтому многие статьи посвящены инновациям в предпринимательских структурах. В сборнике также освещается роль государства в развитии инновационной экономики, институциональные аспекты инновационной деятельности, вопросы инноваций в финансовой и учетно-аналитической деятельности, а также в развитии человеческого капитала.

Представленные статьи будут интересны ученым и практикам, так как содержат новые научные разработки и положения, а также предлагают к изучению практический опыт. Тематика статей доказала, что создание инновационной экономики возможно только при условии кооперации усилий ученых и практиков в поиске оптимальных механизмов создания и реализации инноваций.

Оргкомитет конференции благодарит всех авторов статей и участников конференции за участие в научно-практической дискуссии и плодотворное развитие положений теории инноваций.

Раздел I

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

РОЛЬ РЕГИОНОВ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

А. Г. Бреусова

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

В статье обобщена практика применения регионами основных форм поддержки инноваций. Определены основные проблемы и перспективные направления работы региональных органов власти по совершенствованию поддержки инноваций.

The paper summarizes the experience of regions on the use of the main forms of support to the development and introduction of new technologies. The main problems and future directions of the regional authorities are identified to improve a support of innovation.

Ключевые слова: регион, формы поддержки инноваций, налоговые льготы, инвестиционный налоговый кредит, технопарк, промышленный парк, особые экономические зоны.

Keywords: region, forms of innovation support, tax incentives, investment tax credit, technology parks, industrial parks, special economic zones.

Лидерство в современном мире переходит к странам, чья экономика базируется на инновационной модели. Как правило, под инновационной моделью экономики понимают тип экономики, основанной на потоке инноваций, на производстве продукции, имеющей высокую добавленную стоимость, трансферте высоких наукоемких технологий. В глобальном мире изменяются условия конкуренции. Поэтому первостепенное значение имеют технические и технологические нововведения и проекты, способные создать условия для конкуренции российских товаров с иностранными как по цене, так и по качеству. Вступление России в ВТО сделало невозможным использование традиционных инструментов промышленной политики таких как высокие заградительные таможенные тарифы, дотирование производства. В таких условиях экономический рост может быть основан только на использовании технологий, позволяющих значительно экономить ресурсы и технологий, повышающих производительность труда. Конкурентоспособность экономики РФ сегодня зависит от вписанности страны в систему технологического обмена и ее специализации на рынке технологий и высокотехнологичных товаров. Трансферт высоких технологий позволит РФ специализироваться и на обслуживании проданных технологий. Поэтому важнейшей целью стратегии РФ является увеличение доли высокотехнологичной продукции и услуг в ВВП. Достижение цели предполагает разработку программ, определяющих приоритетные направления промышленной политики и обеспечивающих связь науки и производства через формирование региональных и национальных образовательных кластеров. Политика создания кластеров действует в РФ довольно продолжительное время, но при этом увеличение доли высокотехнологичной продукции в ВВП не происходит. С 2007 года в РФ при поддержке федерального центра созданы и технологические парки, которые фактически можно отнести к одной их форм кластеров. Для обобщения практики поддержки инноваций, рассмотрим основные формы поддержки предприятий. Так, основные инструменты поддержки предприятий, разрабатывающих и внедряющих новые технологии, можно объединить в 2 группы:

- поддержка предприятий в целях внедрения новых технологий;
- поддержка разработки новых технологий.

Всю совокупность инструментов, относящихся к первой группе и применяемых практически во всех регионах, можно отнести:

1. Налоговые льготы для предприятий.

Наиболее часто используемые варианты – это снижение налога на прибыль, освобождение от уплаты транспортного и налога на имущества организаций и инвестиционный налоговый кредит. Так,

налоговые льготы можно ставить в зависимость от целей и сфер использования средств, высвобождающихся у инвестора в результате льготного режима деятельности, отдавая предпочтение разработке НИОКР и организации производства наукоемкой продукции.

2. Государственные гарантии в обеспечении займов.

Одним из недостатков является малое количество предприятий, которые могут воспользоваться такой формой поддержки. При этом предоставленные государственные гарантии будут составлять государственный долг субъекта РФ, и общая сумма гарантий не может превысить сумму, утвержденную законом о бюджете [1].

3. Бюджетные инвестиции.

4. Льготы при аренде недвижимости и льготные условия пользования землей.

Такая форма поддержки реализуется, как правило, через создание технопарков и промышленных парков. Технопарки создаются при участии ВУЗов, что способствует интеграции науки и производства, и привлекают возможностью предоставления юридических, финансовых, информационно-технологических и маркетинговых услуг. Но пока что все эти льготы незначительны. Так, по прогнозам к 2011 году годовая стоимость произведенной продукции технопарков в РФ должна была составить около 100 млрд руб., в реальности эта сумма составила только 30 млрд руб.

5. Компенсация процентов по заемным средствам и лизинговых платежей. Помощь предоставляется на конкурсной основе и является особенно значимой в период освоения инвестиций и выхода на проектную мощность. В большей мере такая поддержка направлена на внедрение новых технологий, а не на их разработку.

Если рассмотреть основные формы поддержки НИОКР и разработки новых технологий, то важными инструментами в РФ являются технико-внедренческие особые экономические зоны и система грантовой поддержки. Техничко-внедренческие зоны предназначены именно для разработки новой техники и технологий и их внедрения в серийное производство. В Сибири действует всего лишь одна технико-внедренческая зона в Томской области. На такой территории компании могут пользоваться налоговыми, таможенными, административными льготами. В ОЭЗ технико-внедренческого типа резиденты при расчете налога на прибыль включают в затраты расходы на НИОКР в размере фактических затрат вне зависимости от результатов изысканий. Действующие льготы по налоговым и таможенным платежам дают ОЭЗ особый экономический статус. В ОЭЗ в Томске льгота на прибыль организаций составляет 13,5 %, а от уплаты налога на имущество организации-резиденты особой экономической зоны вообще освобождены сроком на 10 лет (налоговый кодекс предоставляет льготы по региональным налогам для резидентов ОЭЗ сроком на 5 лет, но региональные органы власти вправе срок действия льгот продлить) [2; 3].

Таким образом, обобщив сложившуюся практику можно сделать вывод о том, что вышеперечисленные формы поддержки не являются общедоступными, а касаются только отдельных наиболее важных проектов, предприятий и территорий. Такая форма поддержки, как, например, организация ОЭЗ, требует разрешения правительства. Поэтому, прежде, чем выделять приоритетные проекты и предприятия необходимо создать и общие условия, позволяющие предприятиям и регионам самостоятельно привлекать необходимые ресурсы для реализации планов.

Так, предприятия нуждаются в финансовой поддержке для внедрения новых технологий. Проблема финансовой поддержки связана с дефицитом в стране «длинных денег». Банковские кредиты для большей части предприятий не доступны. В Китае кредиты предприятиям предоставляются в среднем под 6% годовых, в РФ эта ставка в 3-4 раза выше. Не меньшее значение имеет и срок кредита. Чем длиннее срок кредита, тем меньшая нагрузка приходится на предприятие в связи с его обслуживанием и погашением. В связи с вышеизложенным, необходимо более широко использовать субсидирование процентных ставок по кредитам, привлекаемым промышленными предприятиями на разработку и внедрение НИОКР и новых ресурсосберегающих технологий. Регионы сегодня заинтересованы в создании отраслевых ассоциаций, что поможет предприятиям использовать возникающий агломерационный эффект от внедрения технологий, минимизировать расходы на создание инноваций и взаимно использовать результаты разработок. Возможно и создание негосударственных внебюджетных фондов предприятий, заинтересованных в интеграции усилий по разработке технологий, а привлечение ВУЗов в такие ассоциации будет способствовать интеграции науки и производства.

Сегодня территории необходимы человеческие ресурсы, обладающие современными компетенциями. Соответственно, необходимы условия для подготовки и удержания высококвалифицированных специалистов. Важнейшим условием удержания становится достойная заработная плата и жилье. Если на заработную плату регионы имеют опосредованное влияние, то предоставление жилья с фиксированной стоимостью квадратного метра позволит закрепить на территории нужных специалистов. А использование системы целевой подготовки в регионе и организация работы по профориентации молодежи с учетом потребностей регионального рынка труда позволит снизить кадровый дефицит техниче-

ских направлений. Немаловажную роль имеет и подготовка кадров, которая должна быть основана на тиражировании знаний с привлечением потенциальных работодателей.

Сегодня весьма важно вовлечь российские университеты в «паутину» создания технологий и организовать обмен между университетами с целью передачи технологий в образовательном пространстве. За последние годы в РФ были созданы федеральные университеты и ряд национальных исследовательских университетов, но при этом нет связующего звена, проводящего самостоятельную политику по прогнозированию технологического роста и мониторинг рынка «high-tech». Но это уже находится за пределами полномочий регионов, и роль регионов будет сводиться к подготовке предложений федеральному центру по созданию оптимальных условий работы ВУЗов и предприятий в экономике. В связи с этим возникает еще одна проблема – защита интеллектуальной собственности. В РФ действует широкое патентование, тогда как Европейским соглашением широкое патентование запрещено. На западе как только появились нанотехнологии, количество патентных позиций в классификаторе научных достижений резко увеличилось. Поэтому среди приоритетов защита созданной интеллектуальной собственности и приближение стандартов патентования к западным. Защита интеллектуальной собственности, прежде всего, в интересах работодателя. Необходимо предусмотреть субсидирование и снижение процентных ставок по кредитам, предназначенным на патентование изобретений, а также рассмотреть возможность использования прямого финансирования компаний и их креативных проектов (через специализированные государственные и региональные фонды). Немаловажное значение будет иметь и консультационная помощь регионов в патентовании изобретений через создание единых консультационных центров.

Таким образом, в глобальной экономике первостепенное значение принадлежит производству технологий и информации, то есть производству инноваций и знаний. В этих условиях наиболее ценными глобальными активами регионов становятся человеческие ресурсы, технологии, региональная инфраструктура поддержки инноваций. Гибкие формы кооперации как в образовании, так и в промышленности, наглядно демонстрируют состоятельность и эффективность. Кооперация университетов и предприятий в поиске и разработке инноваций, не замыкаясь на ограниченном внутрорегиональном рынке, позволит найти путь экономического роста народного хозяйства страны.

Литература

1. Бюджетный кодекс в РФ (в ред. от 29.11.14). Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Налоговый кодекс РФ (часть 2) (в ред. от 24.11.14). Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Об особых экономических зонах в РФ: Федеральный закон от 22.07.05 №116-ФЗ от (в ред. от 23.06.14). Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В СНИЖЕНИИ БЕДНОСТИ КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Г. Е. Жолдоякова

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Предпринята попытка показать роль государства в решении одной из важных социальных проблем – проблемы бедности. Ее решение в последующем становится основным толчком в формировании инновационной экономики. Рассматривается сущность бедности и инновации, на основе этого в качестве результата выявлена взаимосвязь этих двух понятий, которую в заключении автор представил схематически, тем самым подчеркивая роль государства в экономической системе.

An attempt to show the role of the state in the decision of one of important sharp social problem – problem of poverty that in subsequent becomes a basic push in forming of innovative economy is undertaken in this article. Essence of two concepts is examined – to poverty and innovation, on the basis of it as a result intercommunication of these two concepts, that in a conclusion an author presented schematically, is educed, the same, underlining the role of the state in the economic system.

Ключевые слова: бедность, инновационная экономика, инновации, экономический рост.

Keywords: poverty, innovative economy, innovations, economy growing.

В современном мире для обеспечения динамически устойчивого развития экономики государства первостепенная роль принадлежит инновациям, инновационной деятельности, способным обеспе-

чить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг.

В последнюю четверть XX века человечество вступило в новую стадию своего развития – стадию построения постиндустриального общества, которое является результатом происходящей в современном мире социально-экономической революции, в основе которой лежат свои специфические технологии, производственно-технологические системы и производственные отношения. Для постиндустриального общества эту роль, прежде всего, играют информационные технологии и компьютеризированные системы, высокие производственные технологии, являющиеся результатом новых физико-технических и химико-биологических принципов, и основанные на них инновационные технологии, инновационные системы и инновационная организация различных сфер человеческой деятельности. Конечным результатом, по их убеждению, должно стать создание новой формы организации экономики – инновационной экономики.

Инновационная экономика – это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, на доброжелательном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности [1].

Задача обеспечения положительных темпов роста экономики является приоритетным направлением политики современного государства. Мировая практика показывает, что инновационная деятельность развивается независимо от типа государства и его политического режима. Как мы знаем, инновационная деятельность успешно развивается в федеральных государствах (например, в США, Германии), и в унитарных (Франция), и в условиях конституционной монархии (Великобритания, Нидерланды, Испания), а также при коммунистическом режиме в Китае. При этом переход к инновационной модели не только возможен, но может быть весьма успешным, свидетельствует опыт таких стран как Сингапур, Южная Корея, Финляндия, Китай, Израиль, Индия.

Кроме того, зарубежный опыт подтверждает, что ни в одной стране мира национальная инновационная система (НИС) не была сформирована рынком, частным сектором самостоятельно. Во всех странах для повышения конкурентоспособности национальной экономики государство играет ведущую роль в формировании НИС. Так, например, в Казахстане в области инновационной сферы утверждена Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005–2015 годы, а также принят Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке инновационной деятельности» от 23 марта 2006 года. Помимо этого, согласно стратегии форсированного инновационного развития с 2010 года были разработаны и воплощаются в жизнь целый ряд специальных отраслевых программ: «Дорожная карта бизнеса-2020», «Экспортер-2020», «Производительность-2020», «Инвестиции-2020» и другие.

Таким образом, в связи с особой важностью реализации инновационной стратегии развития имеет место изучение препятствий, снижающих эффективность инновационных процессов. К примеру, в Республике Казахстан выявлены такие барьеры инновационного развития, которые можно объединить в следующие группы: экономические, организационные, правовые и инфраструктурные. К числу экономических причин относят барьеры, связанные с бедностью: неравенство доходов, низкий платежеспособный спрос, низкий уровень самозанятости, нехватка высококвалифицированных специалистов и др. [2].

Автор В.А. Власичева, описывая препятствия инновационного развития российской экономики, разработала следующую классификацию институциональных барьеров: системные, организационные и социетальные барьеры. Социетальные барьеры связаны с ожиданиями и потребностями общества, социальным взаимодействием, бедностью (психологическая неготовность общества к инновациям, отсутствие потребности в производстве инновационных продуктов) [3].

Таким образом, формирование инновационной экономики возможно посредством только приоритетного развития науки, человеческого капитала, следовательно, образования и здравоохранения, и других социальных вопросов в решении проблем бедности.

Мировое сообщество озабочено проблемами бедных стран и восстановлением экономик стран, находящихся в депрессии после кризисов переходного периода. Данная тематика стала актуальной и на шестом научно-практическом форуме «Экономические аспекты распространения знаний и высоких технологий» в Германии, где приняли участие политики и предприниматели, стремящиеся к преодолению нарастающего разрыва в области коммуникационных технологий между развитыми и развивающимися, богатыми и бедными странами. По словам президента Всемирного банка Джеймса Вулфенсона (James Wolfensohn), отсутствие доступа к современным технологиям сделало «пропасть» между мирами глубже, чем когда бы то ни было. При этом бедным странам, подчеркнул: «нужна не благотворительность, им нужно дать шанс. Если вы не хотите, чтобы построенный вами завод сожгли, стройте отношения на основе доброй воли и социальной ответственности». Вместо того чтобы строить дорого-

стоящие заграждения вокруг развитого мира, надо обеспечить людей в беднейших странах доступом к высоким технологиям как воротам в мир современности» [4].

Итак, проблема бедности может существовать в любом обществе в той или иной мере. На сегодняшний день для развивающихся стран это острая социальная проблема. Ведь бедность ограничивает доступ населения к ресурсам развития: достойной работе, качественным услугам здравоохранения и образования, возможности социализации детей и молодежи и реализации творческого начала. Низкий уровень доходов совместно с их поляризацией приводит к социальной напряженности в обществе, препятствует его успешному развитию, вызывает кризисные явления в семье и в целом государстве [5].

В любой стране разрабатываются стратегии по борьбе с бедностью. При выборе программ борьбы с бедностью учитывают масштаб и природу бедности, спектр существующих социальных программ, факторы ограничения экономического роста, проведение политических реформ и развитие инфраструктуры. На выбор программ с бедностью влияют: рынки труда, демографические характеристики, региональные характеристики, доходы и расходы, показатели качества жизни. Самое главное, программы по борьбе с бедностью должны быть доступны, иметь адресный характер, стимулировать к труду и учитывать соображения политического характера.

Существует особая связь между экономическим ростом и бедностью:

- снижение уровня бедности является фактором роста экономики;
- преодоление бедности – результат роста экономики.

Так, Тайвань, Иран и Южная Корея демонстрируют как относительно высокие темпы роста экономики, так и падение уровня бедности. С другой стороны, такие страны как Мексика и Панама при высоких темпах роста характеризуются углублением неравенства. По мнению Н.Н. Перевозчиковой, экономического роста самого недостаточно для того, чтобы добиться устойчивого снижения бедности, а увеличение скорости роста экономики ведет к дифференциации доходов населения, и только качественный рост приводит к снижению уровня бедности [6].

О том, что сильная глобальная экономика – необходимое, но недостаточное условие для успешного решения проблемы бедности, подтверждает Майкл Грин, исполнительный директор The Social Progress Imperative: «Экономический рост не всегда ведет к прогрессу в социальной сфере. Рейтинг социального развития показывает, что если мы хотим бороться с такими проблемами, как бедность и неравенство, то одного экономического роста недостаточно» [4].

По сути, бедность – это сложный общественный феномен, над искоренением которого в мире бьются уже несколько веков, включающее в себя невозможность удовлетворить основные биологические и социальные потребности: недостаток образования и профессиональной квалификации, болезни, недоедание, отсутствие жилья, недостаточное обеспечение водой и средствами гигиены, насилие и преступность, недостаток политической свободы и права голоса. Её целесообразно рассматривать как «побочный эффект» власти в обществе.

В основных стратегических документах стран СНГ определена приоритетная задача – сокращение уровня бедности. Решать данную проблему необходимо не столько методами экономического регулирования, сколько методами серьезных институциональных преобразований, основанных на твердой и последовательной политической воле руководства страны и правящей элиты. В данном случае речь идет о первостепенной роли государства в решении проблем бедности. В свою очередь, полноценное развитие общества, инновационное развитие производства возможно только при создании условий, когда бедность невыгодна ни политическим элитам, ни крупным промышленным группам [7].

Для решения проблем бедности необходимо создать образовательную систему, которая позволит приобрести необходимые умения и навыки, снизить уровень неравенства введением прогрессивного налогообложения. Крайне важно развивать промышленность и транспортные магистрали, помогать предприятиям в состоянии застоя, чтобы обеспечить людей рабочими местами. А государственные инвестиции в социальную сферу, обеспечение высокого жизненного уровня населения позволяют осуществлять системную модернизацию для построения инновационного общества и сохранения стабильности [8].

В современных условиях для повышения уровня жизни населения необходимо постоянно проводить анализ причин и форм бедности с применением новых социальных методик и технологий для преодоления бедности. При этом выполнение государством определенных функций в сфере экономики никем не отрицается. Однако в каких пропорциях должно сочетаться государственное и рыночное регулирование, каковы границы и направления государственного вмешательства – по этим вопросам существует достаточно широкий спектр теоретических воззрений и соответствующих им практических подходов: от полного государственного монополизма в управлении до крайнего либерализма, когда утверждается, что экономика может быть эффективной только в условиях неограниченного частного предпринимательства.

В настоящее время экономисты по степени активности вмешательства государства в экономику выделяют три группы стран: в первой возобладала концепция необходимости активного вмешательства государства в управление экономикой (Япония и Франция); вторая характеризуется преобладающим упором на рыночные отношения (США, Великобритания); третья придерживается «промежуточного» варианта в экономической, в том числе и инновационной, политике. Государственное регулирование сочетается с низкой степенью централизации государственного аппарата, используются косвенные методы воздействия при развитой системе согласования интересов правительства и бизнеса [9].

В зарубежных странах малый и средний бизнес представляют собой главную сферу занятости населения, способствуют развитию инновационного потенциала экономики, поиска и внедрения новых форм деятельности производства, а также сбыта и финансирования. Следует отметить, что в современной мировой экономике насчитывается примерно 50 миллионов разнообразных предпринимательских структур, из которых 68 % относятся к малому бизнесу. В странах Европейского Союза насчитывается 23 миллиона малых предприятий, которые обеспечивают 70 % занятости в частном секторе, дают 57% общего оборота и 53 % добавленной стоимости. Развитие малого бизнеса рассматривается в качестве мощного экономического и социального противодействия нищете. В развивающихся странах малый бизнес считается решающим фактором, способным снизить остроту таких социальных проблем бедность и безработица (Индия, Албания, Бразилия). Малый бизнес способствовал политической, социально-экономической стабильности и созданию среднего класса в таких странах как Франция, Бельгия, Великобритания, Германия, созданию новых рынков в Мексике, Канаде, Сингапуре, преодолению рецессии в Израиле и США; последовательному проведению реформ в Китае, Польше, Чехии, Венгрии. Таким образом, укрепление экономического и инновационного потенциала страны начинается с локальных рынков, способствующих благосостоянию населения [10].

Авторы Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец предполагают, что в нынешнее время возможны три основных сценария мирового развития и динамики бедности в зависимости от того, какие тенденции современных процессов глобализации – негативные или позитивные – будут преобладать: катастрофический, инерционный и инновационный. Инновационный сценарий мирового развития и динамики бедности – исходит из изменения вектора социально-экономического и политического развития мира. Данный сценарий предполагает инноватизацию не только научно-технической и экономической сфер, но и общественно-политической и социальной жизни, межгосударственных отношений, а также сферы экологической безопасности. Это дало бы реальный шанс постепенно преодолеть негативные последствия современной модели глобализации, решить проблему нищеты и добиться прогресса в преодолении бедности. В рамках инновационного сценария решение проблемы бедности и голода невозможно без прорывов в области высоких технологий и без равного доступа всех стран и народов к результатам научно-технических достижений и их применению. Научно-технический прогресс откроет широкие возможности для использования новых источников энергии и новых материалов. Новации в биотехнологиях и системах очистки воды, совершенствование и диверсификация сельского хозяйства помогут избавиться от нехватки продовольствия, а достижения медицины – бороться с целым рядом болезней, ставших бичом для бедных стран и угрозой возникновения пандемий для богатых.

Кроме этого, инновационный сценарий борьбы с бедностью предполагает преодоление неграмотности и культурной отсталости, обеспечение свободного доступа к образованию всех слоев населения, наращивание научно-технического потенциала, способного вывести страну на новый уровень экономического и социального развития [11].

Государство, в свою очередь, путем законотворческой и нормотворческой деятельности обеспечивает рамочные условия для проведения социальной политики по снижению бедности. Можно выделить три ключевых направления институциональной политики в рамках стратегии сокращения бедности:

1. Предупреждение расширения масштабов бедности: обязательность экспертизы социальных последствий при проведении всех масштабных экономических реформ.

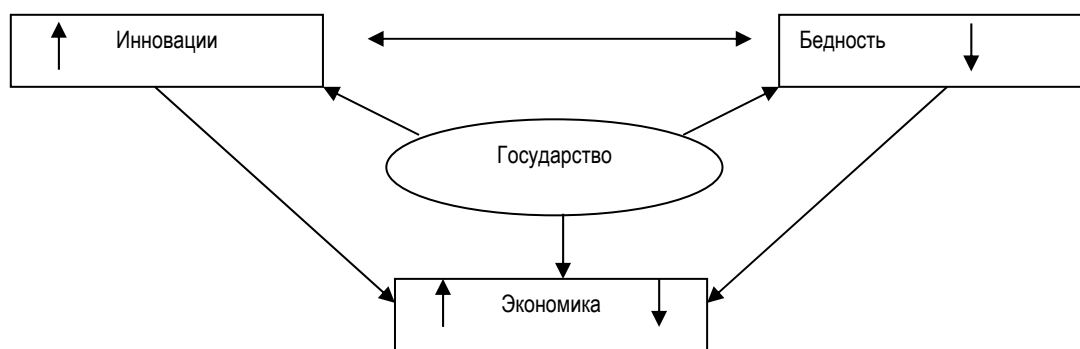
2. Создание условий для самостоятельного выхода из бедности трудоспособных слоев населения, в том числе: институциональное регулирование рынка труда, политика развивающего роста заработной платы и сокращения численности низкооплачиваемых работников в условиях экономического роста, содействие занятости и помощь безработным

3. Меры содействия сокращению бедности среди социально уязвимых групп населения: развитие принципа адресности и совершенствование системы выявления и учета малоимущих, продолжение политики ревизии и постепенного сокращения социальных льгот, отказ от скрытых льгот и неравенства в распределении качественных социальных услуг; создание механизма поэтапного увеличения размеров пенсий и социальных пособий по мере экономического роста; оптимизация системы мер сокращения бедности для отдельных социально уязвимых групп населения [12].

Таким образом, роль государства в снижении уровня бедности значительна. Во-первых, это выражается в создании благоприятных условий для ведения бизнеса, включая налоговый, инвестицион-

ный климат, в создании финансовой и институциональной инфраструктуры, в том числе условий для развития конкуренции для субъектов предпринимательства. Во-вторых, в планировании расходов бюджета по оказанию государственных услуг населению, как в области социального развития, так и в формировании общественной инфраструктуры. В-третьих, – в непосредственной социальной защите социально уязвимых групп населения.

Обобщая вышеизложенное, необходимо отметить, что тема данной статьи представляет особый интерес. Таким образом, на сегодняшний день инновационная экономика развивается с наименьшими препятствиями в странах с низким уровнем бедности. А в бедных странах теоретически очень сложно развитие инновационной экономики. Кроме того, бедность и инновации в той или иной степени взаимосвязаны друг с другом, а также могут влиять друг на друга как положительно, так и отрицательно. Схематично данная взаимосвязь представлена на рисунке.



Взаимодействие экономических процессов в государстве

Понятия эти разные, но цель у государства одна – это экономический рост, за счет снижения уровня бедности, что, в свою очередь, станет одним из условий развития инновационного типа экономики. Согласно данному рисунку государство во всех этих экономических отношениях занимает центральное место, но для эффективного развития экономики, преодоления бедности необходимо и участие общества. А преодоление барьеров, связанных с бедностью значительно обеспечит необходимые условия для эффективного, «цивилизованного» функционирования инновационного рынка.

Литература

1. *Исмаилов Т.А., Гамидов Г.С.* Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке // Журнал Инновации. 2003. № 1.
2. *Шугубаева И.К.* Инновационная деятельность в РК: состояние и перспективы.
3. *Власичева В.А.* Оценка институциональных барьеров инновационного развития российской экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Казань, 2012.
4. URL: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/572>.
5. *Кирьянова В.С.* Проблема бедности в России и пути ее преодоления // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 4.
6. *Перевозицкова Н.Н.* Качество роста экономики как условие преодоления бедности работающего населения России // Известия ТПУ. 2006. Т. 309. № 4.
7. *Ковальчук В.И., Слепова В.В.* Преодоление бедности: старый вызов нового времени // Государственное управление. Электронный вестник. Вып. 43. 2014.
8. *Капустин В.С.* Синергетика социальных инновационных процессов // Сайт Центра «Стратегии динамического развития» С. П. Курдюмова «СИНЕРГЕТИКА». М., 2007.
9. *Никонова Я.И.* Роль государства в формировании инновационной экономики России. URL: <http://www.pandia.ru/803179/>.
10. *Акылбаев Р.* Обеспечение инновационного экономического роста малого предпринимательства // Экономика и статистика. 2013. № 4.
11. *Кузык Б.Н., Яковец Ю.В.* Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. М.: Экономика, 2005. 624 с.
12. Программа развития ООН. Проект по снижению бедности в Казахстане, учебный курс по проблеме снижения бедности, Астана, 2002.

ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА СТРАНЫ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ, РОЛЬ ГОСУДАРСТВА И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Е. А. Капогузов, А. А. Хасанова

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Представлена субъектно-функциональная схема национальной инновационной системы. Рассматриваются отдельные элементы инновационной системы, как предприятия – создатели инноваций, так и практики, внедряющие инновации и элементы инновационной инфраструктуры. Показана активная роль государства как ключевого субъекта, оказывающего влияние на формирование инновационной системы в Российской Федерации.

The article presents the subject-functional scheme of the national innovation system. The elements of innovation system as businesses—creators of innovation and practice, innovate and elements of the innovation infrastructure are discussed. The active role of the state as a key subject that affects the formation of the innovation system in the Russian Federation is shown.

Ключевые слова: национальная инновационная система, инновационные предприятия, роль государства.

Keywords: innovation system, innovative enterprises, the role of the state.

Вопросы развития национальных инновационных систем на современном этапе развития экономической науки все более усилили свою актуальность при переходе к современному технологическому укладу. В ходе теоретического обобщения существующих тенденций и возникает термин «национальная инновационная система», предложенный К. Фримен в 1987 г. для объяснения национальных различий в уровне технологического развития.

Более современным определением является определение, предложенное С. Меткалфом, согласно которому национальной инновационной системой является «совокупность различных институтов, которые совместно и индивидуально вносят вклад в развитие и распространение новых технологий и образуют основу для формирования и осуществления правительством политики, влияющей на инновационный процесс» [5]. Б. Лундвалл дает следующее определение инновационной системы: «система инноваций формируется из элементов и отношений, которые взаимодействуют в производстве, распространении и использовании нового и экономически полезного знания, и такая национальная система включает элементы и отношения, расположенные или берущие начало внутри границ национального государства» [4].

В отечественной литературе существуют различные подходы к определению национальной инновационной системы. О.Г. Голиченко данную систему рассматривает как совокупность государственных, частных и общественных организаций и механизмов их взаимодействия, в рамках которых осуществляется деятельность по созданию, хранению и распространению новых знаний и технологий [1].

Н.И. Иванова, один из ведущих российских специалистов по проблематике развития инновационных систем, приводит следующее определение: «Национальная инновационная система – это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ. В то же время НИС – комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности» [2].

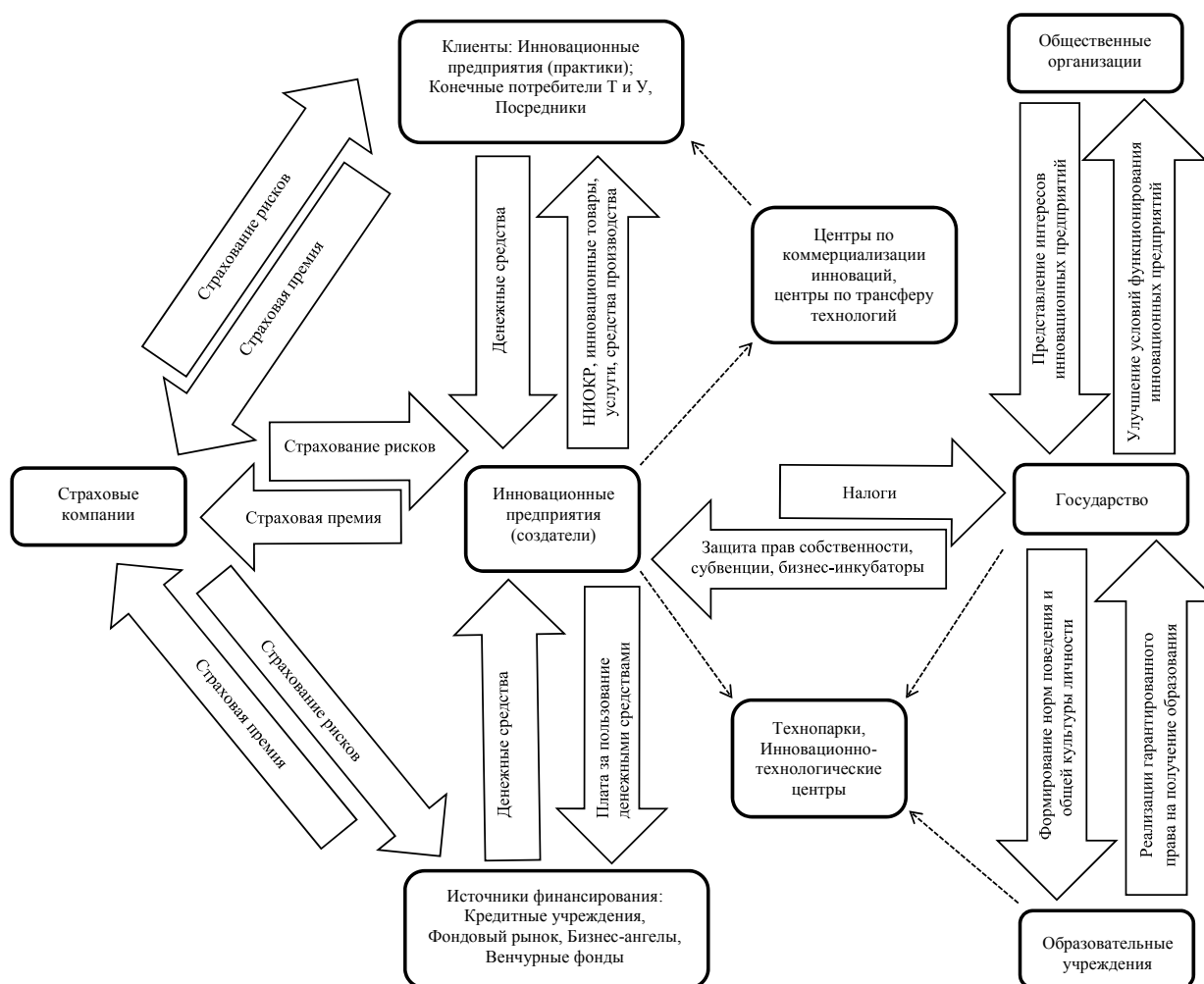
Наиболее соответствующим данной работе определением инновационной системы страны является следующее. Инновационная система страны включает в себя как элементы, непосредственно занятые в создании инноваций, так и те элементы, функцией которых является обслуживание элементов первого типа (под обслуживанием понимается финансирование, обеспечение кадрами, страхование, сбыт и т. д.), данная система включает в себя также особый элемент в виде государства, который выполняет ряд функций, недоступных другим элементам системы в силу наличия у государства особых прав (таких, как право принуждения) и доступа к информации.

Инновационная система включает в себя инновационные предприятия, как центральный элемент системы, а также группы элементов, относящихся к инфраструктуре и отражающих основные этапы функционирования инновационного предприятия (поиск источников финансирования, разработка инновации, поиск рынков сбыта), а также организации облегчающие функционирование на том или ином этапе и способствующие кооперации государства, науки и бизнеса.

Анализируя инновационную систему, целесообразно рассматривать в качестве отдельного элемента инфраструктуры страховые компании по причине высокого уровня риска инновационного вида деятельности. Выделение государства в качестве обособленного элемента инновационной системы обосновано.

вано с точки зрения формирования государством условий функционирования (начиная со ставки рефинансирования и заканчивая политикой в области инновационной деятельности), осуществления регулирования экономической системы, а, следовательно, влияния на развитие инновационной системы.

Представим субъектно-функциональную схему инновационной системы страны (рис.), так как понимание данного функционирования является первым шагом к выявлению проблем, стоящих на пути развития инновационной системы.



Субъектно-функциональная схема инновационной системы страны

Немаловажным аспектом является также понимание той роли, которую государство играет как субъект инновационной деятельности. В центре инновационной системы страны, по нашему мнению, находятся инновационные предприятия. Все остальные элементы системы, так или иначе, связаны с инновационными предприятиями и оказывают на них влияние так же, как и испытывают на себе влияние с их стороны.

Инновационные предприятия можно разделить на инновационные предприятия, создающие инновации, так называемые «создатели», и инновационные предприятия, применяющие в своей деятельности то, что изобрели создатели. Предприятия второго типа обозначаем как «практики». Такое деление на наш взгляд имеет смысл, поскольку предприятия выполняют разные функции в инновационной системе, представляющие собой разные стадии жизненного цикла инновации: возникновение и распространение.

Инновационные предприятия «практики» могут входить в группу «клиенты» в том случае, если они заказывают у инновационных предприятий (создателей) нужные им инновационные продукты или услуги. В данном случае связь между клиентами и инновационными предприятиями (создателями) предполагает заключение контрактов на финансирование НИОКР.

В том случае, если инновационные предприятия (практики) не являются клиентами инновационных предприятий (создателей), они так же, как и клиенты отвечают за распространение и использование изобретенных инноваций. Под распространением подразумевается не продвижение товаров на ры-

нок, а тот факт, что чем большее количество предприятий использует результат труда инновационных предприятий (создателей), тем большее распространение получают инновации.

Первоочередным вопросом для каждого инновационного предприятия являются источники финансирования. В качестве источников финансирования могут выступать кредитные учреждения, фондовый рынок, бизнес-ангелы и венчурные фонды (данный список не является исчерпывающим).

От вышеуказанных источников инновационные предприятия получают денежные средства, которые идут на реализацию инновационных проектов. От инновационных предприятий в адрес источника финансирования поступает плата за пользование денежными средствами. В случае если источником финансирования является банк, то такой платой будут являться проценты.

В некоторых случаях, например, в случае с бизнес-ангелами, денежные средства могут предоставляться инновационным предприятиям безвозмездно. Тогда такой платой могут стать не деньги, а что-то нематериальное, например, удовлетворение от оказания помощи, от создания нового предприятия, а также потоки будущих доходов успешных предприятий.

Инновационные предприятия также способны за счет собственных средств финансировать НИОКР и внедрять их на рынок самостоятельно. Тогда под клиентами будут подразумеваться не заказчики, а конечные потребители товаров и услуг, то есть результатом труда инновационного предприятия будет законченный продукт, который не предполагает использования в качестве составной части другого продукта. В данном случае клиентами могут выступать не только конечные потребители товаров и услуг, но и посредники. Посредниками могут быть оптовые и розничные сети, через которые товар попадает к конечному потребителю.

Если рассматривать осуществляемые инновационными предприятиями самостоятельно НИОКР, которые не перешли на стадию внедрения, то действия в отношении них ограничиваются защитой прав собственности через выдачу правоохранительных документов (патентов, лицензий).

Элементом, запускающим деятельность инновационных предприятий, естественно является не само по себе финансирование, так как финансирование идет на реализацию конкретного проекта. Соответственно, при отсутствии проекта отпадает необходимость финансирования. Иногда само начало разработки инновационного проекта требует наличия финансирования, что зависит от глобальности задуманного, времени, которое необходимо для разработки проекта, и многих других факторов. В этой связи элементом, запускающим деятельность инновационных предприятий, может являться даже не наличие конкретного проекта, а наличие инновационной идеи, которая относится к внутренним процессам инновационных предприятий.

Элементом, запускающим деятельность инновационных предприятий, может также являться инициатива клиентов, у которых есть потребность в каких-либо НИОКР. В этом случае источником финансирования может стать клиент.

Все элементы инновационной системы влияют на то, будет ли выгодно предприятию заниматься разработкой возникшей инновационной идеи, так как они в целом и составляют условия функционирования инновационного предприятия. Из факторов, влияющих на выгодность инновационной деятельности, не исключается рынок труда, который свидетельствует о сложившемся в инновационной сфере уровне заработной платы, финансовый рынок, выступающий в качестве альтернативы вложения денежных средств, и многое другое. Так, например, кредитные учреждения могут простимулировать инновационные предприятия к росту их активности через снижение платы, которую они взимают за пользование предоставляемыми в распоряжение денежными средствами, так как любое инновационное предприятие до начала своей деятельности будет оценивать выгоды и затраты, связанные с данным видом деятельности.

Альтернативой кредитным учреждениям в части кредитования инновационных проектов может стать фондовый рынок. Важная разница между этими двумя альтернативами состоит в том, что фондовый рынок должен быть достаточно развит, чтобы финансировать инновационные проекты, так как они связаны с высокой степенью риска. А развитие фондового рынка связано с включением механизма международной конкуренции. Между тем, как показывают в своем исследовании Ф. Агийон, Д. Асемоглу и Ф. Зилиботти, в странах, удаленных от технологической границы, неблагоприятные последствия, порождаемые закрытостью финансовых рынков, не очень велики [3].

Таким образом, делая ставку на финансирование инновационных предприятий кредитными учреждениями, не будет оказано чрезвычайно неблагоприятное воздействие на темпы экономического роста при том, что сохранение относительной закрытости экономики в инновационной сфере принесет только пользу в том смысле, что позволит вырастить инновационные предприятия, даст им возможность окрепнуть, прежде чем, выйти на международный рынок. Все это актуально для развивающейся инновационной системы. Для развитой инновационной системы возможным является использование ресурсов фондового рынка.

Реализация принципов частной собственности в нашей модели функционирования инновационной системы страны представлена в качестве взаимосвязи между государством и инновационными предприятиями, обозначенной как защита прав собственности. За выполнение государством его основной функции инновационные предприятия так же, как и другие экономические агенты, вносят плату в виде налогов.

При этом защита прав собственности не является единственной функцией, которую в авторской схеме выполняет государство. Оно также предоставляет субвенции и услуги бизнес-инкубаторов, тем самым оказывая помощь инновационным предприятиям.

Государство также может оказывать влияние на формирование новых норм поведения или изменение существующих. Носителями норм поведения являются все элементы инновационной системы. Репутацию государства в глазах элементов инновационной системы формируют все государственные структуры и то, каким образом они реагируют на обратную связь от элементов данной системы. Инструментом в руках государства является возможность влиять на издержки отклонения от формальных правил (например, штрафы за нарушение), а также возможность проводить масштабные социальные программы по формированию норм поведения, которые будут соответствовать внедряемым формальным правилам. Влияние на формирование норм поведения и культуры личности государство может оказать через образовательные учреждения. Под образовательными учреждениями подразумеваются все ступени образования, начиная с детских садов и заканчивая высшими учебными заведениями.

Если высшее учебное заведение занимается инновационной деятельностью, то в данной схеме оно будет находиться в элементе «инновационные предприятия», так как будет являться одной из форм функционирования инновационного предприятия. Это не означает смену образовательным учреждением организационно-правовой формы, это означает смену той функции, которую образовательное учреждение начинает выполнять в инновационной системе. Так как основной функцией данных учреждений является образовательная деятельность, в схеме они отражены по своей основной функции.

В схеме не нашла отражения такая взаимосвязь между образовательными учреждениями и остальными элементами инновационной системы как обучение кадров. Каждый участник инновационной системы, включая сами образовательные учреждения, берет на работу специалистов, которые получили квалификацию благодаря обучению в каком-либо из образовательных учреждений. Таким образом, данная связь могла бы быть представлена на схеме в виде стрелок, направленных от элемента «образовательные учреждения» к остальным элементам инновационной системы. Данный вид связи не нашел отражения в схеме в связи с тем, что это привело бы к информационной перегруженности.

По этой же причине не нашла отражения в схеме и обратная связь, которую государство получает от каждого элемента инновационной системы. Обратная связь выражается через показатели деятельности элементов системы, а также другие импульсы, которые способна посылать инновационная система, например, жалобы на работу государственных учреждений в части предоставления каких-либо услуг или оказания давления на экономических агентов и препятствования ведению их деятельности.

Таким образом, государство в случае своего неэффективного функционирования может блокировать обратную связь или получение обратной связи не будет иметь никаких последствий. В случае неэффективного функционирования государства, неэффективным будет и воздействие, оказываемое им на элементы инновационной системы. Государство оказывает воздействие на элементы инновационной системы через формальные институты, создаваемые с помощью законодательства, систему исполнительной власти, а также через различные виды реализуемой политики (кредитно-денежная, фискальная и т.д.).

Модель не исключает такие классические взаимоотношения между государством и другими элементами инновационной системы помимо инновационных предприятий, как трансферты, субсидии в обмен на налоги, а также государственные закупки и займы. В этой связи авторская модель дополняет уже известные модели по взаимодействию экономики (домохозяйств, фирм, рынков товаров и услуг) и государства.

В случае если государство в лице государственных предприятий или органов власти осуществляет государственные закупки, то оно будет относиться к элементу «клиенты», так как в данном случае для инновационных предприятий оно будет выполнять именно эту функцию. Если же государство предоставляет займы инновационным предприятиям, то оно будет относиться к элементу «источник финансирования». Оно может быть также представлено в виде государственной страховой компании или государственного инновационного предприятия. Таким образом, в зависимости от осуществляемой государством через конкретные его составляющие в каждый конкретный момент времени функции оно будет относиться к различным элементам инновационной системы. И, тем не менее, как говорилось выше, основной функцией государства является защита прав собственности, что послужило основанием выделения государства в качестве обособленного элемента инновационной системы.

Возникает вопрос, каким образом государство помимо защиты прав собственности может оказывать влияние на инновационные предприятия. Одним из направлений может выступать воздействие на

рынок страхования. Государство может стимулировать страховой рынок к росту страхования рисков инновационных предприятий и их клиентов, в результате чего повысится рейтинг инновационных предприятий и их клиентов в качестве заемщиков и банковский сектор станет более заинтересован в выдаче кредитов таким экономическим агентам. В связи с тем, что получение кредита станет более вероятным, увеличится активность инновационных предприятий и количество их клиентов.

Такой элемент как «общественные организации» в авторской схеме функционирования инновационной системы страны представляет интересы инновационных предприятий. Наиболее известными из них являются Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), представляющий в основном крупных предпринимателей, и Союз предпринимателей России (ОПОРА), представляющий интересы малого и среднего бизнеса.

Что же касается технопарков, они представляют собой такие организации, которые имеют тесные связи с инновационными предприятиями, высшими учебными заведениями, региональными и местными органами власти и управления, что и позволяет им осуществлять формирование инновационной среды на определенной территории и поддержку инновационного предпринимательства.

Инновационно-технологический центр осуществляет обучение кадров, совместные с инновационными предприятиями исследования, а также финансирует их на стадии становления. В этой связи инновационно-технологический центр может являться источником финансирования для инновационного предприятия.

Основной задачей центров по трансферу технологий является коммерциализация разработок, то есть их внедрение на рынок. Центры по коммерциализации инноваций имеют схожие функции и большое внимание уделяют маркетингу. Таким образом, инновационные предприятия могут сотрудничать с клиентами напрямую, а могут внедрять результат своей деятельности на рынок через вышеуказанные центры.

Необходимо отметить, что в качестве источников финансирования и клиентов приведен не исчерпывающий перечень всех возможных вариантов. Так, например, в качестве источника финансирования может выступать страховая компания или пенсионный фонд, но так как это достаточно редкий случай, в схеме были представлены наиболее вероятные источники финансирования.

Особенностями схемы являются гибкость и раскрытие роли государства как субъекта инновационной системы страны. Государство выступает как элемент, получающий обратную связь от всех остальных элементов системы. Из этого обстоятельства вытекает множество функций, которые может выполнять государство в инновационной системе, а именно: защита прав собственности, формирование норм поведения и общей культуры личности, предоставление субвенций и бизнес-инкубаторов, сотрудничество с общественными организациями, технопарками и инновационно-технологическими центрами. Таким образом, государство выступает в качестве элемента, способного направлять и изменять инновационную систему страны в целом.

Схема характеризуется гибкостью в определении функций субъектов и субъектных отношений, которая проявляется в том, что в зависимости от осуществляемой каким-либо субъектом инновационной системы в каждый конкретный момент времени функции он будет относиться к различным элементам инновационной системы. Государство при осуществлении государственных закупок может относиться к элементу «клиенты», при предоставлении займа к «источнику финансирования», при осуществлении инновационной деятельности через государственное предприятие – к «инновационным предприятиям», при страховании инновационных рисков – к «страховым компаниям». Это же касается и других элементов системы. Образовательные учреждения сами могут осуществлять инновационную деятельность, страховые компании могут финансировать инновационные предприятия, инновационные предприятия (практики) могут являться клиентами инновационных предприятий (создателей).

В представленной модели государство может оказывать влияние на инновационную систему страны в целом. От таких элементов системы как инновационные предприятия, кредитные учреждения, страховые компании, общественные организации, образовательные учреждения государство может получать обратную связь, что позволит оценить результаты мероприятий, проведенных государством, то, насколько они были эффективными, а также проанализировать и понять, какие необходимо предпринять шаги для того, чтобы приблизиться к поставленной цели.

Литература

1. *Голиченко О.Г.* Национальная инновационная система России и основные направления её развития // *Инновации.* 2003. № 6. С. 21.
2. *Иванова Н.И.* Национальные инновационные системы. М.: Наука. 2002. С. 7.
3. *Aghion P., Acemoglu D., Zilibotti F.* Distance to Frontier, Selection, and, Economic Growth [Электронный ресурс] // *Economics.harvard.edu: Harvard University Department of Economics.* 2007. URL:

http://www.economics.harvard.edu/faculty/aghion/files/distance_to_frontier.pdf (дата обращения: 01.09.2012).

4. *Lundvall B.-A.* National Systems of Innovation. London: Pinter. 1992. P. 2.

5. *Metcalfe S. Stoneman P.* (ed.) The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives // Handbook of the Economics of Innovation and Technical Change. London Backwell. 1995. P. 462–463.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА ЕврАзЭС

Н. А. Кныш

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Выделяются и описываются направления государственной политики по поддержке инновационного предпринимательства в странах Таможенного союза.

Main directions of government support in the sphere of innovative entrepreneurship in the Customs Union countries are listed and described in the paper.

Ключевые слова: государственные программы, инновационное предпринимательство, Таможенный союз.

Keywords: state programs, innovative entrepreneurship, the Customs Union.

В рамках интеграционных проектов стран Таможенного союза предусматривается создание общего предпринимательского пространства для малого и среднего бизнеса России, Белоруссии и Казахстана. В этой связи согласованность межгосударственной политики по стимулированию предпринимательства призвана способствовать формированию единого экономического пространства, декларируемого в официальных документах Таможенного союза. Другой аспект рассматриваемой темы – интеграционный процесс, связанный с формированием единого экономического пространства, ставит перед отечественными предпринимателями вопрос конкурентоспособности в рамках формируемого единого экономического пространства. И вопрос в тех условиях, которые каждое государство создает для отечественного предпринимателя. Этим и обусловлен интерес к государственной политике по поддержке предпринимательства стран Таможенного союза, в данном случае – инновационного. В статье дается обобщенная характеристика государственной поддержки инновационного предпринимательства в странах Таможенного союза.

В каждой из трех стран Таможенного союза поддержка предпринимательства, в том числе и инновационного, определена в качестве стратегических задач на уровне государства. В национальных стратегиях развития России, Белоруссии и Казахстана декларируется необходимость стимулирования частного бизнеса и формирования благоприятной предпринимательской среды. Работа в данном направлении осуществляется в рамках разрабатываемых государственных программ, составляющих организационную основу государственной политики в сфере предпринимательства в рассматриваемых странах.

Поддержка инновационного предпринимательства осуществляется в рамках реализации государственных программ по поддержке малого и среднего предпринимательства и государственных программ инновационного развития страны. Например, белорусские программы: «Государственная программа поддержки малого предпринимательства в Республике Беларусь на 2013–2015 годы»; «Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы» [1]. Аналогичные программы (с разницей в формулировке названия) реализуются и в России [2], и в Казахстане [3]. В обоих случаях программы включают мероприятия, направленные на поддержку инновационного предпринимательства. Данные мероприятия во всех трех странах Таможенного союза схожи: по целям (словесное и количественное выражение целевых показателей), по инструментам достижения сформулированных целей, по индикаторам выполнения мероприятий, по выделенному бюджету (федеральный, региональный, местный), обеспечивающему достижение индикаторов, по механизму учета/контроля выполнения мероприятий.

Направления государственной поддержки и ее инструменты в целом схожи в трех государствах (табл.). Наряду с финансовыми мерами поддержки осуществляется и нефинансовая поддержка субъектов предпринимательства, которая заключается в поддержке начинающих (в основном, государственные программы направлены на поддержку именно начинающих) предпринимателей (стартап проекты), в сервисной поддержке ведения действующего бизнеса и в обучении сотрудников предприятий.

Направления и инструменты поддержки инновационного предпринимательства в странах Таможенного союза

<i>Направления поддержки</i>	<i>Инструменты поддержки</i>
Формирование и развитие инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства	Организация структур (государственных и созданных по инициативе государства), осуществляющих различные формы государственной поддержки
Финансовое	Гранты, субсидии, гарантирование кредитования
Информационное	Интернет-сайты, организация мероприятий (конференций, форумов, семинаров, конкурсов и др.), публикации в СМИ, издание бюллетеней, справочников, пособий, каталогов и др.
Содействие в подготовке, повышении квалификации и переподготовке кадров субъектов инновационного предпринимательства	Организация программ/курсов обучения
Поддержка внешнеэкономической деятельности и межрегионального сотрудничества субъектов инновационного предпринимательства	Содействие в участии в международных конференциях, выставках, организация бизнес-миссий
Имущественное	Первоочередная продажа предприятию арендуемого им муниципального помещения

Источник: составлено автором на основе государственных программ поддержки предпринимательства России, Белоруссии, Казахстана.

Источниками финансирования мероприятий по поддержке инновационного предпринимательства являются средства федерального и местных бюджетов. Но, если в Белоруссии финансирование мероприятий в основном объеме предполагается из местных бюджетов, то в России большая часть финансов идет из федерального бюджета, а в Казахстане – только из федерального бюджета. Результативность выполнения выделяемых государством средств контролируется через выполнение/ достижение целевых показателей каждого мероприятия, прописанного в программах.

Во всех трех странах Таможенного союза алгоритм реализации государственной политики по поддержке инноваций примерно одинаков. Как правило, на основе анализа текущей ситуации в отраслях экономики определены приоритетные научно-технологические направления (предусмотрена и система поддержки науки, через финансирование фундаментальных и прикладных научных исследований, направленных на решение проблем реального сектора экономики, при этом большая часть финансирования приходится на прикладные исследования и ОКР) для поддержки и предложены для этого необходимые мероприятия.

Далее создается инфраструктура поддержки инновационного предпринимательства: технологические платформы, территориальные, промышленные, инновационные и логистические кластеры, технопарки, центры коллективного доступа к высокотехнологичному оборудованию, центры прототипирования и промышленного дизайна, центры технологической компетенции, центры трансферта технологий и др. Кроме этого, инфраструктура поддержки инновационного предпринимательства в трех странах Таможенного союза состоит из совокупности организаций (создаваемых государством или при участии государственных органов власти), оказывающих сервисную (консультационную, информационную, предоставление помещений, организация торговых миссий, международных встреч, выставок) и финансовую (гранты, кредитование, субсидирование, венчурное и проектное финансирование, инвестирование, страхование) поддержку. Направления деятельности данных организаций являются традиционными для структур, оказывающих поддержку предпринимательству в целом: координация, сопровождение, сервисная и финансовая поддержка предприятий. Среди оказываемых услуг (услуги проектных менеджеров, разработка бизнес-плана, презентации и проектной документации, определение рисков, контактные мероприятия, предоставление офисных помещений и оргтехники, лабораторных комплексов, поиск источников финансирования, подготовка заявки на финансирование проекта, содействие в патентовании, инжиниринг, сертификация, лицензирование и др.) особое значение придается технологическому бизнес-инкубированию, которое рассматривается как инструмент поддержки инноваторов с целью превращения их идей в малые инновационные компании. Все вышеперечисленные предпринимаемые меры в рамках государственной поддержки инновационного предпринимательства относятся ко всем трем странам Таможенного союза. Можно говорить об особенностях реализации указанных мер на местах, но это выходит за рамки данной работы.

Самим создаваемым субъектам инфраструктуры, которые призваны оказывать поддержку предпринимательству, рассматриваемые государства регулярно оказывает поддержку в имущественной и финансовой формах. Складывается ситуация, когда институты развития как, например, бизнес-инкубаторы, которые должны быть как минимум самокупаемыми, на практике функционируют за счет выделенных бюджетных средств. И основную долю реальных резидентов бизнес-инкубаторов составляют компании,

занимающиеся производством продуктов питания, мебели, сувениров, пошивом одежды и пр. и работающие в сфере услуг (обучение, консалтинг и строительно-ремонтные работы), и только незначительная часть резидентов бизнес-инкубаторов занимается технологическим бизнесом, тогда как основная задача бизнес-инкубирования – «взрастить» высокотехнологичные компании, начиная с их стартапа. И в основе оказываемой государствами поддержки лежит цель – развитие предприятий, ориентированных именно на создание новых высокотехнологичных производств с наибольшей добавленной стоимостью. Но для стран Таможенного союза остается характерной ситуация сохранения отраслевого дисбаланса, когда большой процент предприятий малого бизнеса составляют предприятия с низкой добавленной стоимостью. Сохраняется устойчивая первоначальная тенденция – наибольшую долю предприятия составляют в торговле, и с годами количество предприятий в сфере торговли увеличивается.

На практике получается, с одной стороны, перечень мер достаточно широк, но с другой – нет ожидаемых результатов по увеличению инновационных производственных предприятий. Называются схожие для стран Таможенного союза причины медленного развития инноваций – «недостаточное развитие инновационной инфраструктуры», в том числе институтов развития, осуществляющих комплексную поддержку формирования и развития высокотехнологичного сектора, содействие коммерциализации научно-технических разработок и развития инновационного предпринимательства. Подобные объяснения звучат и в отношении сферы предпринимательства в целом. Все принимаемые рассматриваемыми государствами меры в предпринимательской сфере начинаются с создания организаций инфраструктуры поддержки предпринимательства, с финансовых вложений в развитие данных организаций. «Создание и развитие инфраструктуры поддержки» и «институтов развития» выступает как панацея от всех проблем развития предпринимательства, как и само предпринимательство зачастую представляется как панацея от всех проблем экономического роста и считается одним из главных факторов развития экономики государства. В качестве примеров таких «институтов развития» можно привести Китайско-белорусский индустриальный парк, Национальный научно-технический парк в сфере фармацевтики, нано- и биотехнологий «БелБиоград», российский Сколково, которые во многом так и остаются проектами на бумаге (во всяком случае пока). В вопросе инфраструктуры можно было бы согласиться, если речь шла о создании и развитии инфраструктуры в виде дорог, доступных производственных площадей, энерго/ тепло/ водных коммуникаций и пр. – всего того, что необходимо в первую очередь для создания и функционирования предприятий. Но на данном этапе в России, как и в Белоруссии и Казахстане, продолжают декларировать необходимость создания «институтов развития» предпринимательства. Автор не оспаривает необходимость создания данных организаций и институтов, но обозначает актуальность пересмотра той роли, которая им отводится, а в связи с этим и выделяются деньги на данные мероприятия.

Сегодня можно говорить о том, что реализуемая странами Таможенного союза государственная политика по поддержке инновационного предпринимательства свидетельствует о широком круге решаемых государством вопросов с целью улучшить условия ведения инновационной предпринимательской деятельности. Но среди нерешенных вопросов остаются наиболее актуальные – налогообложение и доступ к финансовым ресурсам под конкретные проекты, имеющие высокую долю риска, на безвозвратной основе. Возможно, именно по этой причине, с одной стороны, мы наблюдаем организационные мероприятия со стороны государств, направленные на поддержку предпринимательства, но, с другой – не наблюдаем качественных изменений в динамике развития инновационного предпринимательства, более того, темпы и количественного прироста субъектов инновационного предпринимательства по сравнению с предыдущими годами замедлились [4–6].

В сфере налогообложения положительные тенденции наблюдаются в Казахстане, который на протяжении последних лет снижает налоговую нагрузку для всех направлений предпринимательской деятельности. Для инновационного – 150 %-ные вычеты из налогооблагаемого дохода затрат на НИОКР и 1 % обязательных отчислений на НИОКР недропользователями. Эксперты отмечают постоянно проводимую работу по совершенствованию налогового законодательства Казахстана, что призвано способствовать стимулированию экономической активности граждан республики и привлечению в страну инвестиций. В последнее время в России стали нередки случаи перерегистрации отечественных компаний в Казахстане по причине более выгодной налоговой нагрузки в республике. В данной ситуации российскому правительству, как минимум, нужно проводить политику снижения налоговых ставок до уровня казахстанских. Сообщество предпринимателей в лице Б. Титова предлагают государству установить мораторий на изменение налогового законодательства сроком на 10 лет, с возможностью изменения налоговых ставок в сторону уменьшения [7].

Получается, что государственная поддержка инновационного предпринимательства в странах Таможенного союза в большей части похожа – и в плане разработки и реализации государственных программ, и в плане направлений и инструментов, прописанных в них, и в плане формирования инновационной инфраструктуры и набора ее элементов, и в плане стоящих актуальных задач – внедрения новых научно-технических разработок в производство (приоритетными являются инновации в про-

мышленности). Каждая из рассматриваемых стран имеет свою специфику, проявляющуюся в практике реализации разрабатываемых государством мер. Можно сказать, что наиболее эффективно реализуются государственные программы по поддержке предпринимательства среди стран Таможенного союза в Казахстане. Основным критерий эффективности таких программ – капитал-фондоотдача, объем прироста продукции/ услуг в расчете на условную единицу денег, вложенных государством в рамках поддержки малого бизнеса. Такая оценка предметно подтверждается и позицией Казахстана в рейтинге Всемирного банка «Doing Business», характеризующем уровень благоприятности бизнес-климата и степень экономической эффективности предпринимательской деятельности в странах мира. Затем наиболее близкая позиция к Казахстану в рейтинге Всемирного банка у Белоруссии [8].

Среди общих для всех стран Таможенного союза положительных моментов можно отметить произошедшие за последние годы изменения на законодательном уровне, связанные с поддержкой инновационного предпринимательства. Если раньше стояли вопросы об отсутствии законодательной базы для функционирования предпринимательства и осуществления государственной поддержки данной сферы. Сегодня актуальность вопроса связана не с наличием законодательных, нормативно-правовых документов, регламентирующих сферу предпринимательства, а с их правоприменительной практикой на местах. Если судить по количеству принятых законодательных актов, можно прийти к выводу, что в странах Таможенного союза созданы декларируемые властями «благоприятные условия» для беспрепятственного развития предпринимательства и демонстрации им высоких темпов и показателей. Но как показывают статистические данные, целевые индикаторы по предприятиям не удается достигнуть в показателях, запланированных государством.

В каждой из стран Таможенного союза наблюдается незначительный количественный прирост зарегистрированных субъектов малого инновационного предпринимательства, который не обеспечивает достижения тех результатов, которые обозначены в государственных программах поддержки. И здесь мы не можем с вероятностью утверждать, что наблюдаемый рост является исключительно результатом реализации государственной поддержки. А что касается заявленного в официальных документах роста вклада инновационного предпринимательства в ВВП стран, то на сегодняшний день он не реализуем, как и ожидаемый объем налоговых поступлений. Механизмы налогового стимулирования, как правило, только декларируются, на практике вопрос остается не решенным. Изменения можно фиксировать в направлении оптимизации форм налоговой отчетности, необходимого времени для сдачи налоговых отчетов, уменьшение количества налогов, но ожидаемое предпринимателями снижение налоговых ставок не реализовано мероприятиями программ.

Реализуемая в настоящее время в странах Таможенного союза схожая государственная политика по поддержке инновационного предпринимательства (на практике выраженная конкретными мероприятиями) дает и одинаковый результат – незначительный прирост малых инновационных предприятий. В связи с этим возникает вопрос об эффективности осуществляемой государственной поддержки. Напрашивается вывод о пересмотре направлений/ мероприятий/ инструментов государственной поддержки. Что не отрицает разработку и реализацию государственных программ поддержки предпринимательства. Необходимо, чтобы планомерная деятельность органов государственного управления, выраженная в программах развития, была актуальна в своих целях/ направлениях/ мероприятиях/ инструментах поддержки современным потребностям предпринимательства. Как показывают результаты опросов, интервью в средствах массовой информации, тематические публикации и выступления на различных форумах представителей предпринимательского сообщества для предпринимателей важны не конкретно какие-то мероприятия со стороны государства, им важно, чтобы ведение предпринимательской деятельности в стране было выгодно, удобно и безопасно.

Литература

1. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. URL: <http://pravo.by>.
2. Портал государственных программ Российской Федерации. URL: <http://programs.gov.ru/Portal/>.
3. Программы поддержки бизнеса // Территория бизнеса: официальный бизнес-портал для предпринимателей Казахстана. URL: <http://business.gov.kz/ru/business-support-programs/>.
4. Агентство Республики Казахстан по статистике. URL: www.stat.gov.kz.
5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: <http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/>
6. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.
7. *Тумов Б.* Какие налоговые реформы нужны России. 20 октября 2014. URL: <http://ombudsmanbiz.ru/2014/10/kakie-nalogovye-reformy-nuzhny-rossii/#more-16979>.
8. Всемирный банк. Ведение бизнеса. Вашингтон: Группа Всемирного банка. DOI: 10.1596/978-0-8213-9615-5. Лицензия: Creative Commons Attribution CC BY 3.0. URL: <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business>.

Раздел II

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И РЕГУЛЯТОРЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СИСТЕМ

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ ЦЕНТРА КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Н. Я. Гарафутдинова

Омская экономическая лаборатория ИЭиОПП СО РАН

К. А. Самодинский

Министерство экономики Омской области

Определяются перспективы создания Центра кластерного развития Омской области. Авторами проанализирован опыт российских регионов, даны рекомендации по его использованию.

Article is devoted to the prospects of the creation of the Cluster Development Center of the Omsk region. The authors analyzed the experience of the Russian regions and gave recommendations for its use.

Ключевые слова: центр кластерного развития, кластер, региональная экономика, Омская область.

Keywords: Cluster Development Center, cluster, regional economy, Omsk region.

Утвержденная Стратегия социально-экономического развития Омской области до 2025 года, предполагающая создание в Омском регионе четырех приоритетных кластеров (агропищевого, лесопромышленного, нефтехимии и нефтепереработки и кластера высокотехнологичных компонентов и систем), учитывая инновационность такого подхода, заставляет осуществлять поиск эффективных путей для своей реализации. Одним из таких путей является создание центра кластерного развития.

Центр кластерного развития (ЦКР) – это организация, которая создается региональными органами исполнительной власти с целью формирования и развития кластеров. С 2010 года Министерство экономического развития РФ, в рамках финансирования стимулирования малого бизнеса, на конкурсной основе выделяет субсидии на создание и развитие ЦКР [1].

На данный момент ЦКР созданы во многих регионах Российской Федерации, и процесс их создания продолжается. Так, успешными примерами могут выступать ЦКР Республики Татарстан, Астраханской, Калужской, Курганской, Томской, Новосибирской областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга и многих других субъектов России. 30 сентября 2014 года создан Камский ЦКР субъектов малого и среднего предпринимательства, в ближайшее время запланировано создание ЦКР в Иркутской, Мурманской областях.

С точки зрения ЦКР как специализированной организации, осуществляющей методическое, организационное, экспертно-аналитическое и информационное сопровождение развития территориальных кластеров, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 06 марта 2013 года № 188 «Об утверждении Правил распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий, предусмотренных программами развития пилотных инновационных территориальных кластеров», он должен отвечать следующим требованиям. Целью деятельности специализированной организации должно являться создание условий для эффективного взаимодействия организаций-участников в рамках «тройной спирали» в интересах развития территориального кластера, обеспечения реализации проектов развития кластерной системы. К основным видам деятельности ЦКР должны относиться разработка и содействие реализации проектов развития территориального кластера; организация подготовки, переподготовки, повышения квалификации и стажировок кадров; оказание содействия в выводе на рынок новых продуктов (услуг), развитии кооперации организаций-участников в научно-технической сфере, в том числе с иностранными организациями; организация выставочно-ярмарочных и коммуникативных мероприятий в сфере интересов организаций-участников, а также их участия в выставочно-ярмарочных и коммуникативных мероприятиях, проводимых за рубежом. В рамках разработки и содействия реализации проектов развития терри-

ториального кластера необходимо оказание консультационных услуг организациям-участникам; организация предоставления услуг в части правового обеспечения, маркетинга и рекламы; проведение информационных кампаний в средствах массовой информации по освещению деятельности территориального кластера и перспектив его развития; проведение маркетинговых исследований на различных рынках, связанных с продвижением продукции территориального кластера [2].

Проведенный анализ деятельности ЦКР позволил выделить также следующие основные направления их функционирования:

- анализ потенциала формирования и перспектив развития;
- формирование инновационных кластеров, развитие технопарков в сфере высоких технологий, зон инновационного развития;
- организация мониторинга состояния инновационного, научного и производственного потенциала региональных кластеров;
- разработка совместных инвестиционных проектов развития региональных кластеров и инвестиционных проектов их участников;
- содействие в установлении и поддержании сетевого взаимодействия участников кластерных групп;
- оказание содействия участникам кластеров при получении государственной поддержки;
- организация и проведение исследований на различных рынках, связанных с продвижением продукции кластеров, в том числе с привлечением на договорной основе ученых и специалистов;
- формирование и ведение баз данных, содержащих технические требования к выпускаемой продукции и технологическим процессам предприятий участников региональных кластеров;
- организация системы мониторинга, формирования, накопления и распространения информации о перспективных научных, научно-технических разработках, объектах интеллектуальной собственности и инновационных проектах по профилю кластеров;
- координация проведения экспертизы инвестиционных проектов участников региональных кластеров, выдача заключения о целесообразности их реализации, включая обеспечение работы экспертного совета по развитию региональных кластеров;
- координация деятельности по созданию элементов инфраструктуры региональных кластеров, в том числе выполнение функции заказчика на разработку проектно-сметной документации для строительства объектов инфраструктуры;
- взаимодействие с институтами развития РФ: ОАО «Российская корпорация нанотехнологий», ОАО «Российская венчурная компания», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и др.;
- представление в органы исполнительной власти планов развития и строительства объектов инфраструктуры региональных кластеров;
- оказание содействия внедрению результатов важнейших прикладных исследований и научных разработок в реальный сектор экономики в интересах участников региональных кластеров;
- внесение предложений по привлечению инвестиций и кредитов, созданию новых, совместных, развитию действующих предприятий;
- организация внешнеэкономической деятельности, международного и межрегионального сотрудничества с целью развития региональных кластеров;
- продвижение имиджа региона-лидера инновационного развития в РФ;
- предоставление правовых услуг участникам кластеров;
- предоставление рекламных услуг участникам кластеров;
- организация проведения выставок, смотров, конкурсов товаров, а также других мероприятий, связанных с обеспечением деятельности организаций региональных кластеров;
- услуги по найму рабочей силы и подбору персонала;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, предоставления консультационных услуг в интересах участников кластеров.

Организационно-правовые формы создаваемых ЦКР различны. Так, в Воронежской области это Государственное бюджетное учреждение, в Республике Татарстан – Общество с ограниченной ответственностью, ЦКР Калужской области создан как ОАО «Агентство инновационного развития – Центр кластерного развития Калужской области». В Курганской области ЦКР действует как некоммерческое партнерство, учредителями которого выступают ГУП Курганской области «Бизнес-инкубатор Курганской области», БУ Департамент экономического развития, торговли и труда Курганской области. ЦКР Вологодской области был создан как Автономная некоммерческая организация в рамках реализации региональной кластерной политики, а 16 мая 2014 года АНО «Центр кластерного развития Вологодской области» была включена в состав АНО «Региональный центр поддержки предпринимательства Вологодской области» в качестве структурного подразделения. Функцию ЦКР Новосибирской области

выполняет Государственное автономное учреждение Новосибирской области «Агентство формирования инновационных проектов «АРИС», которое также осуществляет функции специализированной организации, координируя деятельность организаций-участников и некоммерческих партнерств Инновационного кластера информационных и биофармацевтических технологий Новосибирской области.

В зависимости от объема функций, которыми наделен ЦКР, различаются и способы его размещения. Так, Алтайский ЦКР расположен в административном здании в одном помещении с ГУ экономики и инвестиций Алтайского края, курирующему его деятельность, и занимает 2 офиса. Основная инфраструктура распределена по кластерам (Алтайский кластер энергомашиностроения и энергоэффективных технологий – центр коллективного пользования испытательного оборудования, научно-проектный центр, консультационный пункт по внедрению интегрированных систем менеджмента, а также единый маркетинговый центр). ЦКР Республики Татарстан в области переработки полимеров размещается на площадке технополиса «Химград» в современном «Модульном здании».

Полагаем целесообразным рассмотреть возможность создания ЦКР Омской области в виде хозяйственного общества и предусмотреть для него формирование развитой инфраструктуры в целях максимальной открытости и масштабности его деятельности.

Для этого одним из вариантов является создание на территории Омской области особой экономической зоны регионального значения и размещения ЦКР и вновь создаваемой кластерной инфраструктуры и потенциальных резидентов кластера, планируемых к включению в незавершенные цепочки формирования добавленной стоимости, на его территории. Для этого основой является проект федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», который предусматривает:

- разделение ОЭЗ по уровням на федеральные и региональные (с различным порядком создания и функционирования, объемом преференций);
- установление правовых основ создания и функционирования региональных ОЭЗ, в том числе целей и порядка их создания, процедуры регистрации резидентов, мер государственной поддержки;
- законодательное закрепление понятий промышленных (индустриальных) парков, технопарков, агропромышленных парков, туристических парков, которые представляют собой формы региональных ОЭЗ;
- возможность использования мер государственной поддержки региональных ОЭЗ, в том числе создания их инфраструктуры на основе механизма отложенных платежей (TIF) [3].

Принятие этого законопроекта позволит распространить механизм особых экономических зон с передачей в полном объеме всех полномочий по их созданию и управлению на региональный уровень; определить порядок создания и функционирования промышленных (индустриальных) парков, технопарков, агропромышленных парков, туристических парков; оптимизировать порядок применения режима свободной таможенной зоны.

Общую структуру создаваемого ЦКР Омской области предлагаем определить следующим образом.

1. Общехозяйственная и организационная инфраструктура – формирование связано с необходимостью обеспечения деятельности ЦКР в хозяйственной, информационной, документационной, правовой сферах.

2. Аппарат управления ЦКР – руководитель ЦКР и его заместители.

3. Аналитический отдел как институт определения текущего состояния и перспектив развития региональной кластерной системы.

4. Отдел консультационной поддержки резидентов кластеров как институт предоставления помощи резидентам кластеров в части организации юридических консультаций, составления бизнес-планов, содействия в получении государственной поддержки, в проведении маркетинговых исследований.

Отдельно стоит отметить, что кластер, в первую очередь, предполагает ориентацию на инновационное развитие, что соответствует общероссийской парадигме перехода на инвестиционно-инновационную модель экономического роста, однако данный переход в силу ряда причин, в том числе и отсутствия навыков инновационного менеджмента у большинства руководителей организаций, затруднен, в связи с чем инновационное консультирование является возможным решением данной проблемы. Так, в научной литературе, центры консалтинга наряду с центрами трансфера технологий, инновационными и коучинг-центрами, выделяются как неотъемлемые элементы экспертно-консалтинговой составляющей инновационной инфраструктуры. Таким образом, развитие инновационного консалтинга является одним из важнейших условий организации региональной кластерной системы [4].

5. Отдел научного обеспечения реализации кластерной политики. Предлагаем ориентировать предполагаемую инфраструктуру ЦКР в рамках особой экономической зоны регионального значения на создание современных лабораторий и научных и испытательных центров.

6. Отдел кадрового обеспечения реализации кластерной политики. Учитывая остроту стоящей перед регионом проблемы кадрового голода в приоритетных отраслях социально-экономического развития, ЦКР также может выступить образовательной базой: иметь ряд учебных аудиторий, заключить договоры с ведущими образовательными организациями Омской области по привлечению профессорско-преподавательского состава. К рассмотрению может быть представлено законодательное внедрение обязанности по реализации программ развития кадрового потенциала, однако конституционность нововведения возникает при соблюдении норм трудового права: внесении соответствующих изменений в трудовые договоры и коллективные соглашения организаций кластера. При достижении данных условий и наступлении возможности введения таковой законодательной нормы, необходимо учесть, что каждая категория работников определенной специальности имеет разный период амортизации знаний. В упрощенном период составляет 3 года, однако для наиболее полного достижения цели развития кадрового потенциала кластера следует определить периоды амортизации для каждой профессионально-квалификационной группы занятых в кластере – создать единый справочник, указанные нормы которого и станут основой реализации перспективного правового акта. Финансовая составляющая мотивации организаций является, по нашему мнению, важнейшей для развития кадрового потенциала кластероориентированной экономики, в связи с этим предложим два основных направления государственной поддержки: 1) целевое выделение средств на реализацию программ развития кадрового потенциала (субсидирование) – в отношении организация с нестандартной ставкой налога на прибыль, необходимость подтверждения целевого расходования средств; 2) задействование методов оптимизации налоговой нагрузки (предоставления налоговых льгот) в рамках существующего налогового механизма на основе достигнутых организациями результатов в развитии кадрового потенциала сотрудников: использование организациями со стандартной ставкой налога на прибыль; упрощенный механизм контроля [5].

В целом стоит отметить, что возникающие институциональные проблемы реализации региональной кластерной политики (в частности недостаточный уровень развития социального капитала, детерминированный российскими надконституционными ценностями) являются типичными для всей российской экономики, и оптимального пути по их решению еще не найдено. Тем не менее задача Омской области по эффективной реализации кластерной политики может быть достигнута за счет значительного увеличения качества институциональной среды путем проведения комплексных реформ, направленных на снижение административных барьеров, развитие кластерной инфраструктуры, ремоделирование надконституционных ценностей, повышение социального капитала – уровня доверия между властью, бизнесом и обществом, упрощение регистрации прав собственности – снижение совокупных транзакционных издержек. Существующая институциональная инерция, удерживающая Омский регион в существующей траектории развития, может быть преодолена за счет изменения текущей парадигмы управления в сторону повышения прозрачности действий органов государственной власти и в частности увеличения доступности информации о мерах поддержки резидентов кластеров. Решением данной задачи может выступать создание Центра кластерного развития Омской области.

Литература

1. Российская кластерная обсерватория. Кластеры [Электронный ресурс]. URL: <http://cluster.hse.ru/clusters/> (дата обращения: 31.10.2014).
2. Об утверждении Правил распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий, предусмотренных программами развития пилотных инновационных территориальных кластеров: Постановление Правительства РФ от 06 марта 2013 года № 188 (в ред. от 15.09.2014). Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Проекты федеральных законов «О внесении изменений в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» и «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/ria/announce/doc20140211_3 (дата обращения: 31.10.2014).
4. *Гарафутдинова Н.Я., Самодинский К.А.* Государственная поддержка развития института управленческого консультирования как элемент региональной кластерной политики // Вестник Сибирского отделения академии военных наук. 2014. № 25. С. 86–91.
5. *Гарафутдинова Н.Я., Самодинский К.А.* Финансовые механизмы управления развитием кадрового потенциала регионального кластера // Актуальные вопросы развития региональной экономики: матер. Междунар. науч.-практ. конф. (4 дек. 2013 г.) / Мин. экон. Омской обл., Омский филиал Фин. ун-та при Правительстве РФ, Ун-т г. Хаддерсфилда [и др.]. Омск, 2013. С. 169–173.

КОНТРОЛЛИНГ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ю. В. Масленникова

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

В статье сделана попытка выяснить сущность контроллинга как концепции, способа внедрения его на промышленном предприятии, а также определить место применения системы контроллинга.

In this article an attempt is made to clarify the essence of controlling as a concept, as a way of introducing it to the company and to determine the place of application of the controlling system.

Ключевые слова: контроллинг, управление, планирование, бухгалтерский учет, контроль.

Keywords: controlling, management, planning, accounting, control.

Контроллинг – это концепция, касающаяся управления предприятием в целом, контроллинг получил высокое признание на практике, как в США, в начале 20 в., так и в Европе во второй половине прошлого века. Система контроллинга широко популярна в Германии, где она была впервые заимствована из США. В конце 20-го и начала 21-го вв. контроллинг находит широкое применение как в России, так и в Восточно-европейских странах. Целью применения контроллинга состоит в том, чтобы попытаться догнать ведущие страны рыночной экономики, в том числе и во время кризиса [5, с. 739].

Слово « контроллинг» происходит от английского глагола « to control» – бегать, управлять. Концепция контроллинга была разработана в 70-х годах 20-го века как средство, предназначенное для предотвращения кризисных ситуаций, ведущих промышленные предприятия к банкротству. Ключевым принципом этой концепции, именуемой как «управление по отклонениям», является оперативное сравнение основных плановых, нормативных и фактических показателей с целью описания и преодоления этих отклонений.

Контроллинг – это инструмент для планирования, учета, анализа и контроля операций в пределах промышленного предприятия; этот инструмент используется для принятия решений на основе сбора и обработки данных, которые представляют собой систему постоянной оценки структурных подразделений, филиалов, менеджеров и сотрудников предприятия, и которые включают в себя бухгалтерский учет, анализ и контроль [3, с. 227]. Для внедрения системы контроллинга на промышленном предприятии требуется: повышение уровня знаний специалистов в рамках организации и активации их интуитивного и логического осознания, которое будет способствовать гибкости системы управления и достижения целей предприятия; формирование системы контроллинга, которая станет основой для улучшения информационной и методической поддержки менеджмента; создание документов в области прогнозирования эффективности взаимодействия контролируемых органов и управление внутри предприятия; выбор рационального направления развития предприятия и анализ производственных процессов и реализации продукции.

Контроллинг как сложная и универсальная система не может быть полностью внедрена без соответствующих методических основ. Прежде чем начинать исследовательскую деятельность, необходимо иметь четкое представление о системе управления на промышленном предприятии, функциях управления, инструментах контроллинга, а также сформулировать и систематизировать основные принципы и требования к уровню выполнения системы контроллинга в структуре предприятия.

В научной литературе предлагается ряд различных определений контроллинга, которые отличаются в основном в связи с исследованием используемых подходов. Во-первых, контроллинг использовался и понимался как совокупность задач, решаемых в области отчетности и финансов, а контроллером являлся главный бухгалтер. Позже, термин был раскрыт в более широком смысле: финансовый контроль и оптимизация средств и источников, которые используются для достижения общих целей и результатов от хозяйственных операций [4, с. 304]. Развитие контроллинга и его внедрение на предприятиях было в значительной степени под влиянием экономического кризиса. Годы депрессии привели к осознанию, что успешный менеджмент тесно связан с планированием и прогнозированием на промышленном предприятии. Это, в свою очередь, привело к эволюции взглядов на контроллинг. В настоящее время, контроллинг рассматривается как элемент системы управления, используемый для принятия оперативных и стратегических решений.

Основная цель контроллинга – ориентация управленческого процесса на достижение задач, поставленных предприятием. Для этого, существует набор инструментов контроллинга: бенчмаркинг,

анализ и сравнение с конкурентами, сценарный анализ, проектирование сценариев развития, стоимостной анализ и др.

Вопросы, относящиеся к организации управления, следует решать в индивидуальном порядке для каждого предприятия, учитывая специфику ее деятельности. Однако когда дело доходит до наиболее общих требований и подходов к организации системы контроллинга, то можно выделить следующие ключевые из них:

1. Создание собственного контрольного отдела. Этот вариант имеет следующие преимущества: сотрудники хорошо знакомы с внутренней организацией работы предприятия и отраслевыми особенностями бизнеса; привычки и опыт остаются внутри предприятия; менеджмент может использоваться как подразделение для профессионального роста и карьерного развития будущих управленческих кадров.

2. Участие в аутсорсинге – выполнение всех или некоторых функций, связанных с корпоративным управлением с помощью внешних специалистов, т.е. контролирующие функции полностью или частично возлагается на специализированную компанию или внешнего консультанта.

3. Косорсинг означает создание контролирующих органов в рамках предприятия, и, в некоторых случаях с привлечением экспертов из специализированных компаний или внешних консультантов.

Потенциальные выгоды от подходов аутсорсинга и косорсинга включают в себя: возможность использовать услуги экспертов в различных областях; доступ к высоко квалифицированным управленческим кадрам; гибкость в отношении привлечения ресурсов; доступ к ведущим технологиям и прибыли, методам управления.

Некоторые предприятия предпочитают применять аутсорсинг и косорсинг, к ним относят малые и средние предприятия, которые не имеют достаточно средств для создания собственного отдела контроллинга, и некоторые крупные предприятия.

Если посмотреть на опыт европейских государств, например, Германии, где управление применяется с 50-х годов 20-го века, крупные предприятия более заинтересованы в контроле, что вполне понятно. Крупные предприятия могут позволить себе финансировать внедрение новых управленческих технологий, потому что, если хотя бы одна из этих технологий, дает результаты, эффект от ее реализации будет покрывать расходы всех остальных инноваций. Руководство промышленного предприятия первыми заинтересованы в создании системы контроллинга. Острая ценовая конкуренция в большинстве отраслей производства, постоянное обновление технологий, сокращение жизненного цикла продукции и роста косвенных расходов – все эти факторы требуют постоянного поиска внутренних резервов для повышения эффективности функционирования предприятия. Однако растущая конкуренция и динамика окружающей среды стали причиной для внедрения системы контроллинга на малых и средних предприятиях.

Внедрение системы контроллинга – это сложный и длительный процесс, который может состоять из нескольких последовательных этапов. Первый этап характерен для промышленных предприятий, которые работают в течение длительного периода времени. Задачами этапа являются описание и анализ существующей информационной системы предприятия, в основном в системе бухгалтерского учета. Как результат, появляются схемы организационно-управленческой структуры, информационных потоков предприятия. Особенности и недостатки существующей системы должны определяться на этом этапе.

На втором этапе определяется качество и количество информации, необходимой для эффективного управления промышленным предприятием. Упущения в существующих информационных системах отражены, причины этого выявляются и объем изменений, управления системы оцениваются.

Третий этап включает в себя создание соответствующих формализованных систем, которые должны собирать, обрабатывать и получать информацию, имеющую отношение к потребностям менеджеров. Центры ответственности назначаются на данном этапе в подразделениях на предприятии, возглавляемые лицами, в процессе принятия решений.

Четвертый этап характеризуется внедрением системы управленческого учета. Управленческий учет представляет собой совокупность отчетности и сводной информации, взятой по центрам ответственности.

На пятом этапе строится анализ системы внутреннего производства. Основная цель анализа – это оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе управленческого учета и разработка рекомендаций для руководителей. Таким образом, главной задачей контроллинга является предоставление информации для руководства предприятия.

Кроме того, систему контроллинга на промышленном предприятии можно разделить на стратегический, оперативный и диспозитивный контроллинг. Целью стратегического контроллинга является успешное управление предприятием, кроме этого то, как предприятие осуществляет и намерено в дальнейшем осуществлять свою деятельность. Вот почему крайне важно для предприятия, создание

контролирующих структур, или так называемых «контролеров», чтобы выступать в качестве внутренних консультантов, которые помогают руководству в разработке миссии предприятия, установление ключевых целевых показателей деятельности предприятия и разработке стратегии для их выполнения, с указанием факторов успеха разработки мероприятий, необходимых для достижения поставленных задач. Более того, необходимо разработать методы для постоянного мониторинга функционирования стратегического плана, выбранного для сбора информации, системы раннего обнаружения отклонений от заданного пути и помощь руководству в необходимости адаптации стратегического плана и мероприятия, необходимые для выполнения поставленных целей с учетом изменяющихся условий.

Оперативный контроллинг обеспечивает постоянное движение в направлении стратегической цели предприятия год за годом, путем разработки и достижения конкретных задач. Предприятию необходимо установить оперативные задачи в соответствии с общей стратегией, выполнять эти задачи шаг за шагом, достигая стратегических целей [2, с. 104]. Еще одним важным аспектом этого процесса является горизонтальная координация оперативной цели отдельных направлений промышленного предприятия так, чтобы они совпадали с оперативными задачами предприятия в целом. Очевидно, что выполнение задач осуществляется разными способами. Очевидно также, что оптимальное достижение цели предполагает наиболее эффективное использование имеющихся ресурсов. Здесь мы можем повторить основные функции менеджмента или управления: планирование, организация, управление и контроль ресурсов предприятия. Система оперативного контроллинга включает в себя такие подсистемы, как планирование, учет, контроль и анализ.

Необходимо помнить, что существует тесная взаимосвязь между стратегическим и оперативным контроллингом. С одной стороны, стратегический контроллинг определяет направление оперативного контроллинга, с другой стороны, в процессе оперативного контроллинга ресурсы используются в соответствии со стратегическими целями и, при необходимости можно пересмотреть эти цели или достигать их по-разному.

Диспозитивный контроллинг показывает, что делать, если работа не выполняется в рамках, регулирующих достижения оперативного плана. Диспозитивный контроллинг включает в себя сравнение оперативного плана, поиск отклонений и принятия решений в соответствии с бизнес-процессами, т.е. в ходе диспозитивного контроллинга мероприятия направлены на правильное расположение текущего состояния деятельности предприятия, чтобы достичь поставленных оперативных задач. Это могут быть сокращение расходов на персонал, изменения в политике дебиторской задолженности или любые другие незапланированные мероприятия и перераспределения ресурсов, которые могли бы улучшить ситуацию в ходе выполнения оперативных задач [1, с. 128].

В то же время, поправки должны быть внесены в оперативные планы под предлогом диспозитивного планирования. Неверное применение диспозитивного планирования получается в том случае, когда внеплановые мероприятия, направленных на выполнение операционного плана не корректируются в ходе реализации диспозитивного контроллинга, в связи с текущими обстоятельствами, это не поможет предприятию продвинуться в направлении желаемых целей. Таким образом, основания для пересмотра годового плана работы может быть только пересмотр стратегических целей предприятия и корректировка стратегического плана.

В целях осуществления контроля в соответствии с целями необходимо четко поставить задачи для отдела контроллинга, кроме того, необходимо в нужное время предоставлять информацию о состоянии внутренней и внешней среды и, сроках планирования и прогнозирования, тогда можно говорить о более долгосрочных перспективах. Эта система должна включать в себя выявление, измерения сбора, анализа, подготовки, интерпретации и предоставления информации. Для того, чтобы организовать такую комплексную систему, контроллеры должны создать и поддерживать базу данных, и впоследствии, при необходимости, усовершенствовать применяемые методы, правила и процедуры, определенных бизнес-процессов, таких как планирование, бюджетирование, бухгалтерский учет, контроль и анализ работы промышленного предприятия.

Что касается планирования, то очевидно, что любой бизнес-процесс будет работать эффективно, только если он профессионально создан и организован, это может быть достигнуто только профессионалами. В нашем случае, мы говорим о контроллере, который не только прекрасно разбирается в предмете, т.е. владеет методами планирования и технологиями, но также может хорошо ориентироваться в специфике бизнеса своего предприятия, в связи с этим, появляется возможность четко видеть цель планирования внедрения системы. Контроллер отвечает не только за организацию системы планирования, но и за адаптацию персонала к эксплуатации системы, обучение персонала. В обязанности контроллера входит также предоставление всей необходимой экономической информации руководству, например, предоставление фактических данных за прошлые периоды, целевые показатели в перспективе, планирование значений различных коэффициентов, пределов и норм, прогнозируемого уровня инфляции и др. Контроллер не принимает непосредственного участия в разработке планов, т.е. он не вы-

полняет работу менеджеров по продажам, закупкам, производству и другие подразделения или его подчиненных подразделений. Каждый из них отлично знает, что именно может быть достигнуто за плановый период и какие необходимы ресурсы для этого. В то же время, менеджеры должны обращаться к услугам специалистов по планированию, т. е. контроллеров во всех случаях, когда им нужна помощь и советы. Контроллер должен предупредить менеджеров или руководство предприятия о существующих отклонениях, позволяя руководству предпринять корректирующие меры. Контроллер совместно с менеджерами, анализирует информацию и интерпретирует ее результаты. Задача контроллера уточнить экономический смысл результатов сравнения плановых и фактических показателей и помочь менеджерам прояснить для себя причины отклонений, не навязывая свое собственное мнение этих причин, и более того, не предлагая готовых решений. Вмешательство это возможно только тогда, когда становится очевидным, что менеджер не может решить проблему. В любом случае, на стадии корректирующих решений по устранению отклонений каждый менеджер действует самостоятельно в пределах своей компетенции.

Таким образом, контроллинг как инструмент системы управления, может найти подходящие условия для внедрения на промышленное предприятие, особенно если, руководство и различные уровни управления, осознали необходимость этого, независимо от того, что контроль необходим только на крупных, мощных предприятиях. По мнению автора, контроллинг может найти применение на любом предприятии независимо от его размера. В этом смысле, контроллинг применяется как один из самых серьезных инструментов для повышения эффективности управления и для скорейшего преодоления экономического кризиса, восстановления и достижения целей, поставленных перед предприятием.

Литература

1. *Анискин Ю.П., Павлова А.М.* Планирование и контроллинг. М.: Омега-Л, 2007. 259 с.
2. *Башкатова Ю.И.* Контроллинг: учебно-методический комплекс. М.: Изд. Центр ЕАОИ. 2009. 104 с.
3. *Дайле А., Штайгмайер Б.* Контроллер и контроллинг: пер. с нем. Вена : Пауль Хаупт, 1993. 227 с.
4. *Манн Т., Майер Э.* Контроллинг для начинающих: пер. с нем. Ю.Г. Жукова / под ред. и с предисл. д-ра экон. наук В.Б. Ивашкевича. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1995. 304 с.
5. *Хан Д.* Планирование и контроль: концепция контроллинга. М.: Финансы и статистика, 1997. 800 с.

Раздел III

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ РАЗЛИЧНОЙ ОТРАСЛЕВОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ

РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

М. Б. Абаева

Казахский национальный университет им. аль-Фараби, г. Алматы

Раскрыты предпосылки развития кластерных отношений в условиях конкурентной среды. Исследованы внутренние и внешние ограничения кластера. Обоснована устойчивость кластерных отношений посредством нивелирования влияния факторов среды.

Preconditions of development of the cluster relations in the conditions of the competitive environment are opened. Internal and external restrictions of a cluster are investigated. Stability of the cluster relations by means of leveling of influence of factors of the environment is proved.

Ключевые слова: кластерные отношения, конкурентная среда, устойчивость, факторы среды.

Keywords: cluster relations, competitive environment, stability, environment factors.

В результате преобразования отечественной экономики созданы объективные условия для становления и развития новых экономических, финансовых, социальных и других отношений, базирующихся на формировании в качестве ведущего субъекта хозяйствования кластерных образований. Кластеры, в целом, как явление, отражают всю систему отношений, которые объективно возникают у хозяйствующих субъектов: друг с другом, с потребителями, поставщиками всех факторов производства (сырья, материалов, оборудования, топлива, энергии и т. п.), с субъектами рынка, с наемными работниками и государством в лице соответствующих органов исполнительной власти субъектов РФ и местного самоуправления. Как экономическое явление кластеры отражают товарный характер отношений с другими хозяйствующими субъектами на основе действия экономических законов (спроса и предложения, конкуренции, стоимости и др.) и всех инструментов товарного производства и обращения.

На основании вышеизложенного можно определить результативность кластеров как устойчивость работы субъекта хозяйствования, а источником дохода считать полученную прибавочную стоимость на вложенный капитал. Развитие кластеров актуализирует со своей стороны развитие кластерных отношений, как вне, так и внутри кластера. В свою очередь развитие кластерных отношений зависит от экономической устойчивости и стабильности функционирования кластеров.

Применительно к исследованию речь идет о создании такого механизма, который бы предупредил факторы опасного отклонения от нормального режима функционирования кластера в условиях конкурентной среды. Задача состоит в том, чтобы иметь на вооружении достаточно действенный методический инструментарий, с помощью которого можно было бы с наибольшей вероятностью и точностью фиксировать состояние хозяйственной системы и формулировать на этой основе меры по преодолению возникшего дисбаланса.

Как экономическая категория экономическая устойчивость имеет качественную и количественную стороны: качественное содержание и количественное выражение. Содержание категории экономическая устойчивость является, в известной степени, общим для всех хозяйственных систем, в то время как количественные характеристики ее, проявляющиеся в конкретных экономических показателях, имеют отраслевую и национальную специфику.

Резюмируя, следует констатировать, что экономическая устойчивость отражает состояние хозяйственной деятельности структуры по ряду количественных и качественных параметров. Термин «экономический» предполагает присутствие здесь элементов созидательного процесса, результатом которого является удовлетворение определенных общественных потребностей. Иными словами, это процесс развития – то есть, движение, которое происходит в пространстве и во времени. Что касается экономической устойчивости, то именно она характеризует качество движения, которое находит отраже-

ние в процессе развития хозяйствующих субъектов. Она указывает на способность хозяйственной системы не отклоняться от главной линии развития, не снижать темпов, скорости и объемов создания благ, оперативно нивелировать факторы конкурентной среды.

Такое толкование возможно, поскольку экономические процессы протекают согласно общим закономерностям, а на различных уровнях иерархии их специфические особенности лишь проявляются, не искажая общих тенденций развития.

В процессе своего развития хозяйствующим субъектам приходится испытывать на себе воздействие как внешних факторов, например, инфляция, рост цен на сырье, введение новых налоговых платежей и т.п., так и внутренних, отражающих состояние уже сформировавшейся структуры хозяйствующих субъектов. Отсюда развитие любой хозяйственной системы может быть представлено как процесс взаимодействия противоположных сторон и тенденций, вытекающих из сущностных характеристик этих противоположностей. Под противоположностями в данном случае понимаются такие элементы хозяйственной системы, которые находятся в неразрывном единстве, взаимоисключают друг друга и взаимопроникают друг в друга.

К таким противоположностям можно отнести экономические интересы хозяйствующих субъектов, работников, общества (в получении максимальной прибыли, заработной платы, дохода и т. д.). Взаимосвязи субъекта хозяйствования с внешним миром и внутренние отношения на нем порождают обычно ряд дополнительных противоположностей. Например, различны интересы предприятия: как поставщика и как покупателя: купить – дешевле, продать – дороже, приобрести с отсрочкой платежа, а оплату за реализуемые товар получить немедленно. Работники помимо получения максимальной заработной платы заинтересованы в гарантированности рабочих мест, социальной защищенности. Инвесторы, делающие взнос в капитал предприятия, заинтересованы в максимизации дохода и минимизации риска и т. д.

Таким образом, отношения субъектов хозяйствования являются точкой пересечения многообразных взаимосвязей, которые потенциально противоречивы. Это происходит потому, что стороны, а в данном случае кластеры, вступающие в отношения, изначально стремятся к достижению определенных экономических целей, пытаясь сочетать свои требования с наименьшими обязательствами или свои обязательства с максимально высокими требованиями. Однако существенно важно не только определить точки расположения противоречий или согласия, но и взаимоувязать на системной основе таким образом, чтобы, в конечном счете, достигалась искомая гармония функционирования хозяйственной системы, которая и определяется состоянием развития кластерных отношений вне зависимости от влияния факторов конкурентной среды.

Исходя из этого, можно определить развитие кластерных отношений как развитие системы отношений по поводу формирования и использования всех видов ресурсов. В рамках кластерных отношений их участники преодолевают объективные внешние ограничения посредством внутренних перестроек и приспособлений, (а в ряде случаев и посредством активного противодействия) и получают возможность осуществлять расширенное воспроизводство с целью систематического получения прибыли.

Развитие кластерных отношений достигается при таком состоянии общественных и экономических отношений, при котором отсутствуют угрозы критического характера и в то же время сохраняется полноценная способность кластера адекватно реагировать на эти угрозы, коль скоро они возникнут, маневрируя финансовыми ресурсами, производственными программами, технологиями. Иначе говоря, кластерные отношения – это такое состояние общего равновесия участников этих отношений, которое характеризуется «иммунитетом» к воздействию внешних и внутренних факторов конкурентной среды, нарушающих их воспроизводственную деятельность и которое позволяет осуществлять развитие и получать прибыль.

Исследование состояний экономических систем, к числу которых можно отнести и кластеры, привело к выводу, что система тем устойчивее в экономическом отношении, чем большими адаптивными возможностями она располагает. При этом под адаптацией понимается двусторонний процесс, заключающийся не только в приспособлении системы к данной конкурентной среде, но и в приспособлении ее к себе.

Число внутренних перестроек системы является количественной характеристикой адаптивных возможностей системы. Это дает основания для выделения помимо текущей устойчивости отношений, которой обладает система в данный момент времени, также потенциальной – в виде возможного спектра преобразований в ответ на динамично изменяющиеся внешние условия конкурентной среды.

На наш взгляд, можно подразделить устойчивость кластерных отношений на формальную и реальную. Реально устойчивые отношения обладают способностью осуществлять расширенное воспроизводство на качественно новой основе (в условиях конкурентной среды воспроизводство на экстенсивной основе приводит к моральному устареванию, деградации и в конечном итоге к краху системы кластеров). Формально устойчивые отношения отражают возможность экономической системе занять

монопольное положение в системе производственных отношений, воспроизводство которых искусственно стимулируется.

Изменение степени стабильности кластерных отношений происходит согласно закону перехода количественных изменений в качественные. По мере достижения этими отношениями определенного уровня развития происходит изменение количественных параметров, характеризующих его экономическое состояние кластера – показателей устойчивости отношений. По мере изменения показателей устойчивости отношений происходит переход их в качественно новое состояние: от наименее устойчивых к наиболее устойчивым, и наоборот.

Ухудшение состояния кластерных отношений может привести к возникновению кризиса. При этом под кризисом понимаются определенные количественные диспропорции, нарушение равновесия между необходимым объемом производства материальных благ и наличным объемом факторов производства, что в конечном итоге на определенном этапе приводит к качественным преобразованиям кластера. Количественные изменения служат признаками – следствиями кризиса. В подобной трактовке накопление до определенного уровня чисто количественных изменений, не сопровождающиеся качественными, не является кризисом, но могут породить предкризисное состояние.

Происходящие при кризисе качественные преобразования могут быть как отрицательными, так и положительными для кластера. Происходящие при трансформационном кризисе изменения системы экономических отношений вызывают коренные изменения мотивов, целей деятельности кластера.

Как известно, устойчивость кластера зависит от многих факторов. Всю совокупность факторов, определяющих устойчивость кластера, можно подразделить на внутренние и внешние. К внутренним относятся факторы, определяющие работу производственного коллектива и зависящие от его деятельности. Внешние факторы – это факторы, которые не зависят от деятельности коллектива, но влияют на уровень использования производственных и финансовых ресурсов данного кластера. Другими словами, любая экономическая система имеет как внутренние ограничения, обусловленные внутренним потенциалом кластера, так и внешние ограничения, обусловленные действием макрофакторов (рис. 1).

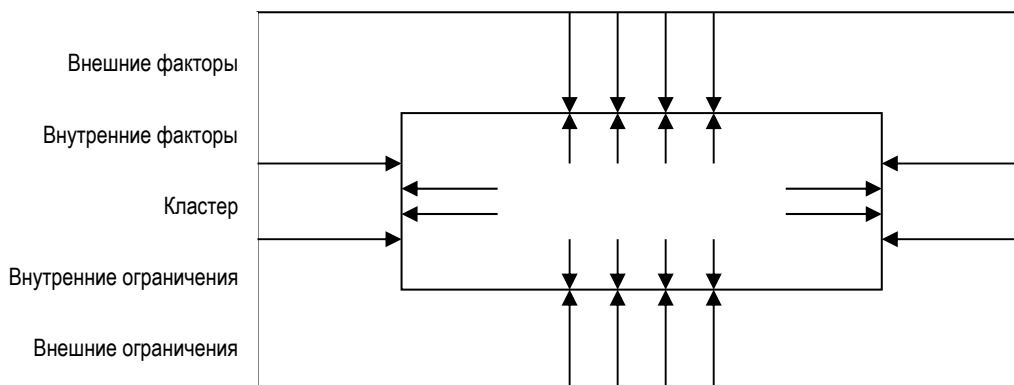


Рис. 1. Внутренние и внешние ограничения кластера

Обобщенно внутренние факторы – это внутреннее пространство кластера, или микросреда, которая представляет собой интегрированную совокупность производственно-технологических, финансово-экономических, социокультурных, организационно-технических и административных условий, которые определяют характер и формы процессов внутри кластера. Внутренние переменные тесно взаимосвязаны, поэтому изменения любого из них в определенной степени влияют на остальные.

Для управления внутренними ограничениями необходимы построение или доработка имеющейся, как производственной, так и организационной структуры. Наиболее удачным организационным решением для управления совокупностью внутренних факторов может стать матричная структура. Множественные информационные каналы позволяют матричной организации получать и анализировать поступающие из внешней конкурентной среды данные. Ее избыточная надежность специально предназначена для того, чтобы преодолевать ограниченность интересов отдельных организационных групп. Это в свою очередь позволяет кластеру обрести необходимую гибкость.

Внешние факторы (или макросреду) формируют политические, социальные, макроэкономические условия. Кластеры зависимы от внешней среды, как в отношении ресурсов, так и в отношении потребителей. Термин «внешняя среда» включает экономические условия, потребителей, профсоюзы, конкурирующие организации, природные факторы, действующее законодательство и другие составляющие. Эти взаимосвязанные факторы оказывают влияние на функционирование кластера, на ее производственную, инновационную, коммерческую, финансовую деятельность (рис. 2).

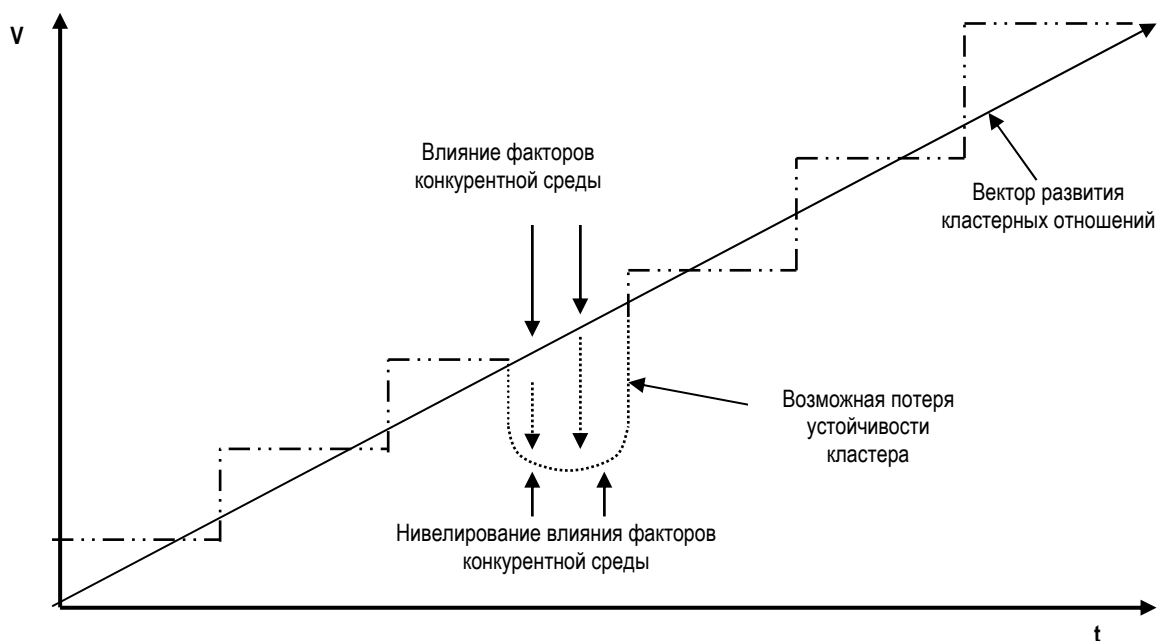


Рис. 2. Сохранение устойчивости кластерных отношений посредством нивелирования влияния факторов конкурентной среды

Таким образом, в современных условиях развитие кластерных отношений формируется под воздействием сложного комплекса факторов. При всем многообразии конкретных хозяйственных ситуаций, по нашему мнению, наблюдается определенное единство, характеризующее экономически устойчивый кластер. Это единство проявляется в наличии кластерного подхода к организации производственной, финансовой, маркетинговой деятельности; умении улавливать изменения как внешней, так и внутренней конкурентной среды и быстро реагировать на них посредством приспособления, активного противодействия; способности кластера эффективно использовать персонал посредством гармонизации интересов кластера и отдельных работников; постоянном обновлении технологий, динамизме и инновациях.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СЕТИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ: ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ

В. В. Алещенко

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Омск

Дополнены положения теории предпринимательских экосистем в системных исследованиях процессов и явлений развития агропромышленного комплекса. Выявлены типологические модели формирования предпринимательских экосистем в России и за рубежом. Разработаны теоретические основы формирования и развития агропредпринимательских экосистем.

Provisions of the theory of enterprise ecosystems in system researches of processes and the phenomena of development of agro-industrial complex are added. Typological models of formation of enterprise ecosystems in Russia and abroad are revealed. Theoretical bases of formation and development of agroenterprise ecosystems are developed.

Ключевые слова: малый бизнес, агропромышленный комплекс, кооперация, государственная поддержка.

Keywords: small business, agro-industrial complex, cooperation, state support.

Анализ процессов и тенденций территориального развития в развитых рыночных странах свидетельствует о формировании нового уровня экономических отношений между субъектами предпринимательской деятельности: современными драйверами экономического развития секторов и отраслей становятся предпринимательские сети, объединяющие в себе широкий спектр участников, в том числе, некоммерческого и общественного сектора, для достижения индивидуальных и коллективных целей. Разнородные по своей форме системы имеют две общие ключевые особенности: внутри предпринима-

тельской системы доминируют сетевые, кооперационные взаимоотношения, тогда как между системами – отношения конкуренции. При этом некоторые из этих систем могут также кооперироваться между собой (на временной или постоянной основе), чтобы успешнее конкурировать с другими более крупными предпринимательскими сетями. Государственная поддержка, в свою очередь, направлена на широкомасштабное стимулирование этих кооперационных процессов с учетом специфики местных территорий. В современных исследованиях эта сетевая форма экономического взаимодействия получила название «предпринимательская экосистема».

В результате в мировой экономике на протяжении трех последних десятилетий можно наблюдать заметно усилившийся процесс «дробления» единого экономического пространства современного государства на множество предпринимательских экосистем, концентрирующих в себе имеющийся производственный, финансовый, трудовой потенциал территорий и генерирующие новые «точки роста», при этом конкурирующие друг с другом за ресурсы и потребителей. Причем в последнее время экосистемы стали выходить за традиционные административные границы, объединяя смежные регионы и города. Более того, в ряде случаев они вообще начинают терять привязку к конкретной территории: локальные системы начинают формироваться по отраслевому, продуктовому или технологическому принципу, «мигрируют» в другие регионы и страны с более подходящими условиями ведения бизнеса и т. п.

В агропромышленном комплексе (АПК) наблюдаются сходные процессы дефрагментации экономического пространства на предпринимательские экосистемы («агропредпринимательские экосистемы»), при этом в России они усиливаются факторами географически и исторически сложившейся территориально-отраслевой сельскохозяйственной специализации.

Между тем, наблюдается существенная разница как в принципах формирования систем, так и в подходах государства к развитию малого и среднего бизнеса в АПК в рамках сложившихся моделей предпринимательских экосистем в нашей стране и за рубежом (табл.).

Модели формирования агропредпринимательских экосистем

<i>Ключевые характеристики</i>	<i>Российская модель (региональная конкуренция)</i>	<i>Европейская модель (региональная кооперация)</i>	<i>Северо-Американская модель (технологическая и отраслевая кооперация)</i>
Связи внутри системы	вертикальные	горизонтальные	вертикально-горизонтальные
Связи между системами	отсутствуют	присутствуют	отсутствуют
Методы управления	административные	рыночные	рыночные
Форма сотрудничества участников	конкуренция (кооперация только в интегрированных структурах)	кооперация	кооперация
Длительность взаимоотношений	долгосрочные/среднесрочные	среднесрочные/краткосрочные	среднесрочные/краткосрочные
Проектная деятельность	отсутствует	присутствует	присутствует
Инициатива формирования сети	сверху	снизу	снизу
Роль государства	определяет участников и формы связи	поддерживает кооперацию	поддерживает кооперацию

В западных моделях развитие малого и среднего бизнеса в АПК и сельской местности происходит за счет активной государственной, надгосударственной и местной поддержки процессов интеграции локальных компаний в многочисленные территориальные и отраслевые кооперационные проекты. Последнее, в свою очередь, и обеспечивают успех конкуренции локальной компании на глобальном уровне. В качестве примера можно привести самую успешную на российском рынке финскую компанию по переработке молока Valio Ltd. (Валио), владельцами которой являются 18 кооперативов, из которых 9 формируют Valio Group («Группа Валио»), включающую около 8800 фермеров – производителей молока.

В России превалирует подход к стимулированию развития малого и среднего бизнеса за счет поддержки наиболее «сильных» участников локальных экономических систем в условиях слабой внутререгиональной кооперации и одновременном усилении межрегиональной конкуренции. В результате происходит конкурентоспособное развитие только самых «сильных» компаний (вариант – самых «сильных» территорий). При этом предприниматели-«соседи» не могут опереться на возможности самого сильного участника локального предпринимательского сообщества и активизации сетевых взаимоотношений не происходит.

Как итог, в конкурентную борьбу на российском рынке между собой вступают уже не предприятия-производители АПК разных стран, а участники разных агропредпринимательских экосистем и, соответственно, субъекты двух разных моделей формирования и государственной поддержки локальных экосистем.

Так, многие сельхозпроизводители российских регионов традиционно имеют проблемы с «вхождением» на полки крупных зарубежных сетевых розничных компаний, действующих на территории их дислокации. Но происходит это не по причине более низкого качества или более высокой цены товара, а по причине невозможности преодолеть «барьер входа» в локальную систему торговой сети. В то время, как аналогичные зарубежные сельхозпроизводители-участники этой предпринимательской агроэкосистемы «автоматически» получают доступ к покупателю любого региона или даже страны в каждом новом открывшемся магазине торговой сети. Существенное ослабление позиций локальных российских сельхозпроизводителей, в этой логике, является следствием более низкой конкурентоспособности локальных агропредпринимательских экосистем в целом.

Таким образом, важнейшим направлением повышения конкурентоспособности малых и средних российских сельхозпроизводителей в условиях конкуренции агропредпринимательских экосистем следует признать максимизацию использования возможностей сетевой бизнес-кооперации. В условиях перехода к сетевой экономике именно этот фактор определяет конкурентное положение малого и среднего бизнеса на местном рынке. От того, насколько успешно локальные субъекты сформируют структуру будущей агропредпринимательской экосистемы, зависит соотношение конкурентных позиций на нём уже в самом ближайшем будущем.

Все это, в результате, требует принципиального изменения подходов в России к развитию малого и среднего бизнеса в АПК и сельской местности как на федеральном, так и местном уровнях управления: с учетом сложившейся системы федеративных отношений и государственной политики регионального развития современные условия диктуют необходимость перехода к модели поддержки локальных агропредпринимательских экосистем, формирующихся на принципах кооперации и учитывающих уникальную местную специфику.

Проведенный автором анализ глобальных, тектонических сдвигов в постиндустриальной экономике показал, что роль малого и среднего предпринимательства (МСП) в формировании и развитии агропредпринимательских экосистем со временем возрастает.

Для объяснения ключевых закономерностей развития агропредпринимательских экосистем автором предложено использовать методологию систем. Костяк или «скелет» агроэкосистемы – это локальное сообщество субъектов предпринимательской деятельности, связанных «узами» экономической кооперации (рис.). При этом внутренняя среда каждой экосистемы обладает сходством производственных, инфраструктурных, социальных, природно-климатических или иных условий для осуществления предпринимательской деятельности в АПК (гомогенностью) и, одновременно, отличается заметной разнородностью (гетерогенностью) в сравнении с соседними экосистемами.

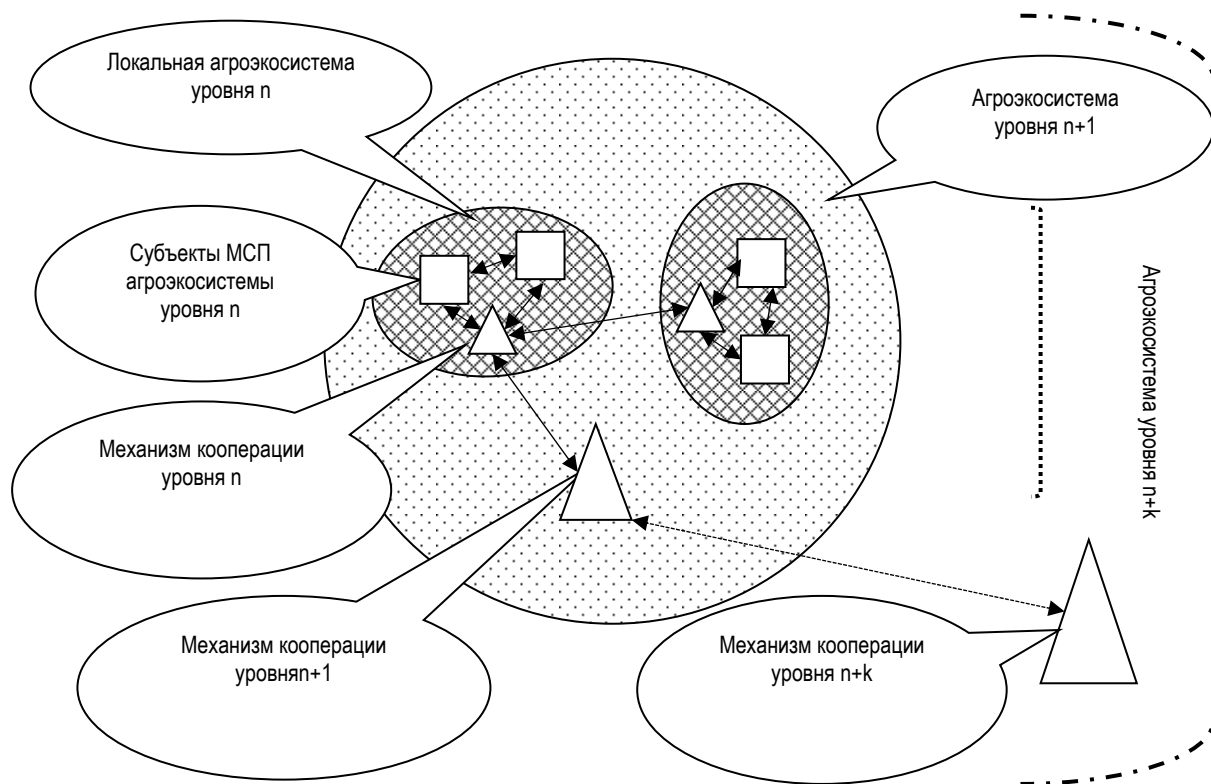


Схема внутренних связей и внешней среды в агропредпринимательских экосистемах

Естественным ограничителем развития субъектов МСП в рамках агропредпринимательских экосистем при данном подходе выступают транс-кооперационные издержки, сдерживающие сетевую экономическую самоорганизацию (дополнительные расходы на поиск контрагентов, обработку информации, получение финансирования и т.п.). Для их преодоления субъектам предпринимательской деятельности необходимо увеличение количества экономических взаимосвязей, для чего требуется создание специальных механизмов, отвечающих за «искусственное» формирование предпринимательских взаимосвязей. Создание механизмов кооперации позволяет предпринимателям увеличить число экономических взаимосвязей и перейти всем субъектам экосистемы на следующий уровень развития. Данная ситуация хорошо известна физикам и химикам и носит название реакции второго порядка: скорость процесса зависит не от количества участвующих элементов, а от числа взаимосвязей между ними (пример – ядерная реакция). Механизмы кооперации выступают же здесь в роли своеобразных «катализаторов», ускоряющих скорость процесса. Классическим примером агропредпринимательской экосистемы может служить экосистема сельскохозяйственного кооператива (фермеры, предприниматели-посредники, органы власти, потребители и т. п.).

Автор предлагает следующие методологические основы взаимодействия агропредпринимательской экосистемы с внешней средой.

Во-первых, объекты внешней среды, оказывающие влияние на агропредпринимательскую экосистему, могут быть разнообразны. Так, помимо органов государственного управления могут влиять на экосистему транснациональные компании, ассоциации регионов и городов, торговые миссии и представительства иностранных государств и т. п.

Во-вторых, внешняя среда накладывает определенные ограничения на развитие агропредпринимательской экосистемы. Здесь можно выделить три наиболее значимых вида ограничений: ресурсные (финансовые, информационные, человеческие и т. д.), временные и структурные.

В-третьих, при изменении условий внешней среды внутри агроэкосистемы необходимо обеспечить два условия:

а) наладить эффективную обратную связь, позволяющую адаптировать происходящие в агропредпринимательской экосистеме процессы к новым условиям;

б) осуществить изменение правил взаимодействия субъектов агропредпринимательской экосистемы в соответствии с динамикой внешней среды.

В-четвертых, можно выделить две модели взаимодействия субъектов агропредпринимательской экосистемы с внешней средой:

– простое восприятие условий внешней среды и следование ее основным тенденциям (используется, если протекающие во внешней среде процессы напрямую благоприятны для предпринимательской экосистемы и пригодны для «непосредственного» использования – например, благоприятный климат и подходящие почвы благоприятствуют развитию локальных экосистем в растениеводстве);

– активная трансформация характера и форм связей с субъектами внешней среды, непосредственно взаимодействующих с локальной агроэкосистемой (когда во внешней среде отсутствуют ресурсы в «готовом виде» и их необходимо преобразовывать в «подходящую для потребления» субъектами экосистемы форму, например, путем создания соответствующих институтов кооперации).

В-пятых, возможны четыре режима взаимодействия агропредпринимательской экосистемы с внешней средой:

1) агропредпринимательская экосистема функционирует стационарно, а ресурсы внешней среды, которые используются системой, постоянны и пополняются от независимых от него факторов (например, бюджетные трансферты на поддержку малого и среднего предпринимательства в сельской местности);

2) чаще всего выделение ресурсов внешней средой происходит на паритетных началах (софинансирование сельских муниципальных программ поддержки субъектов МСП);

3) локальная агроэкосистема функционирует стационарно, но используемые ею ресурсы субъектов внешней среды исчерпаемы, при этом длительность существования данного режима обуславливается возможностью «перемещения» к новым субъектам внешней среды с аналогичными ресурсами (грантовая система федеральной поддержки региональных проектов в АПК);

4) неритмичное поступление ресурсов из внешней среды по независимым от территории обстоятельствам – самый непредсказуемый режим взаимодействия; выходом из данной ситуации может быть создание специальных элементов системы, аккумулирующих эти ресурсы (например, целевой фонд на сетевые проекты в АПК).

Таким образом, для развития малого и среднего бизнеса в рамках теории агропредпринимательских экосистем в условиях существования особого рода издержек – транскооперационных – возникает необходимость содействия со стороны государства развитию процессов экономической кооперации. Механизмом реализации этих процессов предлагается использовать механизмы реализации государ-

ственной политики в области поддержки субъектов МСП. В то же время возникает необходимость разработки методик, определяющих основных участников, формы их взаимосвязи и характер государственного регулирования процессов развития агропредпринимательских экосистем. Формальные методики позволяют обеспечить предсказуемость и скорость преодоления транскооперационных издержек и обеспечивают развитие как локальной агроэкосистемы, так и всей территории в целом.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ: ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ СЛУЖБА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

М. А. Амирова

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

В данной статье обсуждаются вопросы формирования информационно-консультационных служб агропромышленного комплекса ряда зарубежных государств и, в частности, совершенствование информационно-консультационных услуг, которое является наиболее действенным средством в развитии сельского хозяйства.

This article discusses the issues of information and advisory services of the agro-industrial complex of some foreign States and, in particular, the improvement of information and advisory services, which is the most powerful tool in the development of agriculture.

Ключевые слова: информационно-консультационная служба, агропромышленный комплекс, информационное обеспечение.

Keywords: information and advisory service, agro-industrial complex, information provision.

Аграрная информационно-консультационная служба, наиболее динамично развивающаяся служба в мире в последние годы. Это объясняется тем, что из всех мер государственного регулирования аграрного сектора развитие информационно-консультационных услуг является наиболее действенным средством в стимулировании развития сельского хозяйства и формировании его конкурентоспособности.

Особое значение в условиях рыночных отношений имеет осведомленность товаропроизводителей о ситуации на рынке сельскохозяйственной продукции: сведения о ценах, спросе и предложении, как на внутреннем, так и на мировом рынке; о достижениях научно-технического прогресса, нововведениях в нормативно-правовой базе, а также в других вопросах развития агропромышленного комплекса (АПК).

Чтобы успешно решать эти проблемы, необходимо иметь специальную службу, организационно самостоятельную, действующую на республиканском и региональном уровнях, и тесно связанную с сельхозпроизводителями и переработчиками, научными институтами, информационными учреждениями, вузами и учебными центрами и другими субъектами АПК. В этой службе должны работать высококвалифицированные специалисты, сочетающие выполнение функций исследователей, преподавателей, консультантов-практиков. Подобного рода службы действуют в разных странах мира, во многом определяя эффективность производства продуктов сельского хозяйства и развития сельских территорий.

Анализ мирового опыта по созданию и функционированию информационно-консультационных структур показывает, что существует, пять наиболее распространенных моделей служб [1]:

1. Службы, созданные в структуре органов управления АПК.
2. Службы, созданные в структуре научно-исследовательских и образовательных учреждений сельскохозяйственного профиля.
3. Службы, созданные по инициативе сельхозпроизводителей.
4. Службы, созданные как структурные подразделения коммерческих фирм (поставщиков материальных ресурсов, услуг и т. д.).
5. Службы, созданные как самостоятельные коммерческие организации.

Анализ принципов построения уже созданных систем консультационных служб, функционирующих в различных странах, позволяет выявить общие черты и различия. Основная черта состоит в том, что с момента создания и до типового оформления все они находились на содержании государства и осуществляли услуги бесплатно. Сегодня по всем странам доля государственной поддержки составляет около 40 %.

Модели таких структур различаются по следующим параметрам:

- структура функционирования;
- разная доля государственной поддержки (от 20 до 100 %);

– разграничение оплаты услуг (широкий круг вопросов общей аналитической и маркетинговой информации предоставляется пользователям бесплатно, полная и специализированная информация – на коммерческой основе);

– формирование информации (в большинстве стран основным источником являются научные центры и высшие учебные заведения);

– методы распространения информации (преобладающими как для государственных служб, так и для частных фирм, являются личное общение с товаропроизводителями, знакомство с хозяйством, обучение на курсах переподготовки, специализированных семинарах, выставках и т. д.);

– способы распространения информации (все страны поэтапно идут к глобальной телекоммуникационной системе; к примеру, в США и Австралии она действует в полном объеме, в Канаде завершается ее оформление.)

Мировой опыт создания сельскохозяйственных информационно-консультационных систем показывает, что формирование их основывается в первую очередь на социально-экономических особенностях конкретного государства, но все они являются неотъемлемым инструментом аграрной политики.

Многолетний опыт деятельности информационно-консультационных служб накоплен в Нидерландах, Германии, Шотландии, Англии, Америке и Хорватии [1].

Основные виды деятельности информационно-консультационных систем заключаются в предоставлении ценовой и маркетинговой информации, проведение исследований в сфере аграрной экономики, разработка и распространение методического материала и литературы по всем вопросам развития агропромышленного комплекса, интересующим сельхозпроизводителей, в том числе совершенствованию и внедрению новых технологий, разъяснению вопросов развития малого бизнеса и предпринимательства, основ бизнес-планирования, налогообложения, ведения бухгалтерского учета.

Например, Центральное Агентство рыночной и ценовой информации Германии (ZMP) предоставляет информационные услуги всем участникам, задействованным в сельскохозяйственной маркетинговой цепи при помощи современных передовых и информационных методов [1].

Основными задачами ZMP являются:

– сбор, обработка, описание и оценка фактов, цифр, тенденций и направлений на сельскохозяйственных рынках, в частности относительно предложения, спроса и цен;

– представление информации в виде статей, комментариев и графиков;

– распространение информационных материалов в собственных информационных бюллетенях, службах он-лайн и факсовых рассылках, а так же в качестве статей в других средствах массовой информации (информационные бюллетени ZMP в Германии и имеют статус, приравненный официальной статистике);

– консультирование и проведение исследований по запросам сельхозпроизводителей;

– маркетинговые исследования германских и международных продовольственных рынков.

Финансирование ZMP осуществляется из федерального бюджета, а также от предоставления платных услуг. Но в основном финансовые ресурсы поступают из Немецких фондов сельскохозяйственного маркетинга (Absatzfonds) и древесины (Holzabsatzfond), которые пополняются за счет взносов сельхозпроизводителей с каждой торговой сделки на финансирование маркетинговых организаций, в том числе ZMP.

То есть, немецкий фермер, продавая 1 тонну молока, помимо налоговых и других отчислений обязан выплатить в Фонд 1,22 евро, тем самым, обеспечивая себя периодической ценовой и другой маркетинговой информацией. Из общей суммы маркетинговых сборов 85 % идет на финансирование Центрального Маркетингового Аппарата (СМА), остальные 15 % идут на финансирование ZMP.

В США Служба рыночных новостей является государственной и подчиняется Департаменту сельского хозяйства США. Задача данной Службы заключается в обеспечении всех участников аграрного рынка оперативной, точной и объективной информацией о текущем состоянии рынка: предложение, спрос, цены и их тенденции, движение товарной продукции и пр., на основе которой принимаются маркетинговые решения. Служба федерального уровня осуществляет общее методическое руководство и техническую поддержку функционирования системы, а также занимается сбором информации за рубежом.

Специалисты служб рыночных новостей различных отраслей выпускают бюллетени, содержащие цены на продукцию, действующие в целом ряде зарубежных стран, включая и США. Информация помещается на Web-сайте Департамента сельского хозяйства США и является бесплатной для всех пользователей, как в США, так и за рубежом. Благодаря использованию Службой спутниковой связи, на распространение отчетов и получение их клиентами уходит очень мало времени. Финансирование Службы осуществляется из федерального бюджета (около 21 млн долл. в год), а также бюджетов штатов, в которых функционируют офисы Службы (около 4 млн долл.). Около 10 % этой суммы возвращается в бюджет в результате оплаты потребителями стоимости почтовых расходов, услуг связи по по-

сылке факсов, бумаги и труда технических специалистов Службы, непосредственно связанного с подготовкой к рассылке рыночных отчетов по почте [2].

Например, в Польше первый консультационный центр появился около 100 лет назад. Сегодня консультационный центр с тремя отделениями в городах: Краков, Познань и Радом насчитывает 322 человека. Они являются структурами Министерства сельского хозяйства и развития села. В регионах существуют центры областного и районного звена, порядка 4993 консультантов [1].

Финансирование затрат связанных с содержанием консультантов и оказанием консультационных услуг производится полностью из средств республиканского и местных бюджетов. Только на республиканский уровень ежегодно приходится примерно свыше 2,0 млн долл. США. Кроме того, есть отдельные программы которые финансируются из Евросоюза, а также выделяются средства по линии международных грантов.

Консультационные центры сотрудничают с научно-исследовательскими институтами, государственными и самоуправленческими учреждениями, а также с организациями и фирмами, функционирующими в сфере сельского хозяйства и работающими для развития села и сельского хозяйства, распространяют полезную информацию для эффективного ведения агробизнеса и повышения квалификации фермеров и жителей села.

Все это происходит в формах прямых контактов с фермерами на курсах, семинарах, сельскохозяйственных ярмарках, выставках и различного рода мероприятиях по презентациям, а также через Интернет, собственные консультационные издания, пресс-бюллетени, журналы, буклеты, плакаты, видеокассеты и т. п. Будучи полностью на государственном обеспечении, Центру даны права заниматься другой хозяйственной и коммерческой деятельностью.

Например уже сейчас имеется собственная гостиница, компьютерный класс, лингафонные кабинеты и другое, необходимые для проведения семинаров и других целей. В текущем году будет выделен специальный земельный пай для организации своего хозяйства с последующим прохождением на нем производственной практики обучаемых. Кроме того, в соответствии с существующим Законом «О сельскохозяйственном консалтинге» платежное агентство по госдотациям не выделяет средства без бизнес-плана составленного или согласованного с консультационным центром [2].

Все перечисленные мероприятия позволяют преодолеть недостаток спроса на наукоемкую продукцию; способствуют образованию государственных центров науки и высоких технологий; создают биржи технологий и других информационных систем подобного рода; способствуют доступу к информационным сетям, базам и банкам данных; формируют информационные системы по международному научно-технологическому, промышленному и коммерческому сотрудничеству; способствуют восстановлению научно-производственных связей со странами участниками СНГ; позволяют осуществить на основе использования современных информационно-телекоммуникационных технологий международный обмен информацией по высоким технологиям.

Информационное обеспечение должно способствовать:

- а) разработке и внедрению современных научно-исследовательских проектов, в том числе международных;
- б) созданию структур ценового мониторинга;
- в) созданию баз данных генетических ресурсов пород животных и сортов растений.

В настоящее время сельскохозяйственные производители недостаточно информированы о научных достижениях ученых-аграриев. Это связано с недостаточным освещением их разработок в средствах массовой информации, на радио и телевидении. Мало издается такая специальная литература, как специализированные информационные листки и буклеты. Такая ситуация препятствует развитию системы образования рынков наукоемких технологий, уменьшает спрос на высоко технологическую продукцию, замедляет приток инвестиционных средств в сельскохозяйственную отрасль.

В связи с этим, развитие информационного пространства должно сопровождаться реформированием существующих информационных структур, которые должны стать более мобильными, гибкими и максимально приближенными к потребителю.

Таким образом, проведенный анализ зарубежного опыта ряда стран показывает, что сельхозпроизводители остро нуждаются в услугах информационно-консультационных служб, так как невозможно быть конкурентоспособным, без своевременной и достоверной информацией в рыночных условиях.

Литература

1. *Фортов В.Е.* Научные и образовательные аспекты цифрового (информационного) неравенства // Проблемы преодоления «цифрового неравенства» в России и странах СНГ: матер. Междунар. семинара. 2003. С. 8.
2. *International Journal of Social Science Tomorrow Vol. 1#.* 4 Rural Infrastructure: A Pathway for Sustainable Agricultural Development in Nigeria. June, 2012. P. 5.

УСЛОВИЯ И СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ ГИБКИХ РЕЖИМОВ ТРУДА

М. В. Березовская

Омская юридическая академия

Рассматриваются виды гибких режимов труда, выделяются их преимущества и недостатки, определяются сферы и условия их применения.

The article is devoted to the types of flexible labor regimes, their advantages and disadvantages are highlighted, application conditions are determined.

Ключевые слова: гибкий режим труда, нестандартная занятость, неформальная занятость, нетипичная занятость, неустойчивая занятость.

Keywords: flexible mode of labor, precarious employment, informal employment, atypical employment.

В теории и на практике нет однозначного отношения к гибким режимам труда. Одни рассматривают их как форму адаптации работников, позволяющую достичь оптимального баланса между работой, семьей и увлечениями («work-life balance») [1; 2]. Другие – как вынужденную меру, токсично влияющую на жизнь и здоровье людей, приводящую к их маргинализации [3; 4]. Для того, чтобы разобраться в причинах таких полярных мнений и выявить те условия и сферы, при совпадении которых применение гибких режимов труда будет не только не опасным для работников и работодателей, но и эффективным и целесообразным, необходимо сначала определиться с тем, что мы понимаем под гибкими режимами труда.

Среди специалистов в данной области нет единства мнений по поводу сущности и видов гибких режимов труда. Можно выделить два основных подхода. С точки зрения соответствия общепринятым формам занятости гибкие режимы труда рассматриваются как нестандартные и нетипичные формы занятости [5–7]; с точки зрения гарантированности социальных прав работников – как неустойчивые и неформальные [8; 9]. Поскольку в обоих подходах понятие гибких режимов труда рассматривается с позиции противопоставления стандартным режимам, необходимо дать определение последним.

Режим труда с институциональной точки зрения включает в себя определенную совокупность элементов, от индивидуальных параметров которых (степени фиксированности или гибкости) зависит степень стандартности или нестандартности режима труда. К таким элементам относят: режим рабочего времени, рабочее место, нормативно-правовое обеспечение отношений между работником и работодателем (трудовой договор, договор возмездного оказания услуг и др.). В соответствии с данной структурой стандартный режим труда представляет собой режим, при котором работник работает полный восьмичасовой рабочий день (с фиксированным началом и окончанием рабочего времени) по бессрочному трудовому договору, обеспечивающему ему определенный минимальный набор прав и гарантий, на рабочем месте, предоставленном работодателем. Соответственно любые режимы труда, один или несколько элементов которых отличаются определенной степенью гибкости по сравнению со стандартным режимом труда, классифицируются как нетипичные или неформальные. При этом интересно заметить, что в зависимости от того, какие именно элементы режима труда поддаются влиянию флексибилизации, данная тенденция рассматривается как токсичная либо нет. Рассмотрим классификацию режимов труда по степени гибкости их составляющих (см. табл.).

Приведенные в таблице виды режимов труда могут быть оформлены как по трудовому договору, так и по договору возмездного оказания услуг. При этом токсичными, на наш взгляд, являются именно вторые, поскольку:

- не дают работникам определенного пакета социальных гарантий (медицинское страхование, пенсионное обеспечение),
- снижают профессиональный уровень работников (у работодателя отсутствует заинтересованность в инвестировании в человеческий капитал таких сотрудников),
- снижают мотивацию работников,
- ухудшают качество выпускаемой продукции (что приводит к падению её конкурентоспособности на рынке)
- приводят к маргинализации сотрудников,
- делают невозможным участие работников в кредитных программах для населения (из-за отсутствия трудовой книжки).

Виды режимов труда по степени гибкости рабочего времени и рабочего места

		Рабочее время	
		Характеристики элементов	Гибкое
Рабочее место	Гибкое	Индивидуальный режим (фриланс, надомная работа, мобильная занятость)	Аутстаффинг (агентский/заемный труд)
	Фиксированное	<ul style="list-style-type: none"> – ненормированный рабочий день, – режим жесткой временной привязки, – сменный режим, – вахтовый режим, – система гибких бригад, – режим гибкого временного коридора в рамках нормальной продолжительности рабочего дня – (рассредоточенные графики), – сжатая неделя, – режим неполного рабочего времени (частичная занятость), – режим гибкого временного коридора в рамках нормальной продолжительности рабочей недели (месяца). 	Стандартный режим труда (нормированный режим рабочего времени)

Безусловно, гибкие режимы труда, оформленные по трудовому договору, также могут приводить к негативным последствиям для работников в том случае, если они являются для сотрудников не добровольными, а вынужденными. На эти недостатки гибких режимов труда указывают многие исследователи (в особенности при переходе на сокращенные формы рабочего времени с урезанием заработной платы по инициативе работодателя). Тем не менее, при условии должного оформления трудовых отношений и добровольного согласования режима рабочего времени, гибкие режимы труда характеризуются следующими преимуществами:

1. Для работника:

- достижение оптимального баланса между семьей и работой, сокращение расходов на оплату услуг лиц и учреждений, осуществляющих уход за членами семьи (детьми, престарелыми родителями), возможность проводить больше времени с семьей;

- осуществление контактов со сторонними организациями, имеющими строго регламентированный график работы (больницы, паспортные службы, организации ЖКХ и др.;

- уменьшение времени и затрат на транспорт, исключение попадания в дорожные пробки и стрессов, с ними связанных;

- соблюдение индивидуальных биологических ритмов, времени труда и отдыха, отсутствие необходимости просыпаться рано или работать до позднего вечера.

2. Для работодателя:

- экономия затрат на содержание офисных помещений, оборудования, парковок и др.;

- повышение продуктивности работы и сокращение времени реагирования на производственные задачи, сокращение потерь времени на переезды, доступность сервиса;

- возможность привлечения служащих к работе круглосуточно, без оплаты сверхурочных;

- оплата труда сотрудников в соответствии с достигнутыми результатами, а не с затраченным временем;

- уменьшение количества отпусков, связанных с семейными обстоятельствами и проблемами со здоровьем, а также пропусков работы по различным причинам;

- уменьшение прерываний рабочего процесса, исключение занятия рабочего времени личными вопросами;

- организация работы сотрудников, находящихся в разных часовых поясах;

- повышается мотивация и лояльность работников, поскольку такой режим означает улучшение условий труда, работники расценивают его как знак особого доверия.

Реализация указанных преимуществ возможна при соблюдении определенных условий применения гибких режимов труда. В отношении работников высокие требования предъявляются к их способности к самоменеджменту. Сотрудник, работающий по гибкому графику, должен обладать высоким уровнем самоорганизации, уметь планировать свое время, четко определять приоритеты и уметь работать на результат. Если сотрудник недостаточно самоорганизован, для него может стать проблемой правильно распределить сроки, выделять определенное время на выполнение той или иной работы каждый день. Поэтому стоит отметить, что гибкие режимы труда подходят не всем работникам. Есть люди, которые в силу своих особенностей, привычек, мировоззрения, неспособны продуктивно трудиться дистанционно либо самостоятельно определять время начала и окончания рабочего дня. Многим важен социум, принадлежность к нему, атрибуты этой принадлежности. Работать на дому вне этих атрибутов таким людям будет неинтересно, более того, продуктивность их работы упадет [10].

С позиции работодателя условием применения гибких режимов труда будет в первую очередь необходимость построения четкой системы текущего и последующего контроля за результатами труда, определение ключевых показателей деятельности сотрудников и внедрение механизмов целеполагания.

При соблюдении указанных условий сфера применения гибких режимов труда достаточно обширна, о чем свидетельствуют данные различных исследований. Так, по данным исследования 27000 европейских компаний, проведенного в 2009 году Европейским фондом (the European Company Survey 2009) 57 % респондентов со штатом более 10 человек применяют различные варианты гибких режимов. В некоторых странах (Дания, Финляндия, Швеция, Великобритания) более 60% компаний используют те или иные формы гибкости рабочего времени. Режимы гибкого рабочего времени, применяемые в европейских компаниях, варьируются от стандартных схем, позволяющих работникам самостоятельно определять время начала и окончания рабочего времени, до усовершенствованных вариантов, так называемых банков рабочего времени (working time accounts), согласно которым работник может накапливать сверхурочные часы для дополнительных дней отпуска [11].

Согласно результатам данного исследования европейские компании во всех секторах экономики используют те или иные режимы гибкого рабочего времени, в том числе в ресторанном и гостиничном бизнесе, где особенно важно, чтобы персонал был доступен клиентам за пределами стандартного рабочего дня. Наибольшее распространение гибкие режимы труда получили у риэлтеров и специалистов по оказанию финансовых услуг, в меньшей степени – в сфере образования и строительства.

В 2011 г. специалисты Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» и интернет-портала Free-lance.ru опросили 10 943 фрилансера, работающих с российскими работодателями и выяснили, что с 2008 г. по 2011 г. профессиональная структура удаленной работы изменилась: существенно выросла доля занимающихся работой с текстами, а также доля занятых маркетингом и инжинирингом, и немного снизилась доля фрилансеров, занятых разработкой и поддержкой сайтов, графикой и дизайном. Фриланс особенно распространён в таких областях деятельности, как журналистика (и другие формы деятельности, связанные с написанием текстов), компьютерное программирование и дизайн во всех его проявлениях (реклама, веб-дизайн, дизайн интерьера и т. д.), перевод, разного рода консультационная деятельность, частная фото- и видеосъемка.

Таким образом, можно сделать вывод, что гибкие режимы труда могут успешно использоваться в тех сферах, где важен не процесс, а результат работы, при этом нет необходимости постоянно находиться на рабочем месте для взаимодействия с коллегами или клиентами. Гибкие режимы труда являются эффективной формой адаптации к изменяющимся условиям внешней среды и при соблюдении определенных требований могут принести пользу не только работодателю, но и работнику.

Литература

1. Чемерчей Е.Н. Зарубежный опыт использования гибких форм организации труда и рабочего времени // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2011. № 4–2. С. 278–283.
2. Working time in the EU 2012. URL: <http://www.eurofound.europa.eu/surveys>.
3. Гатти М., Фёдорова А.Э. Токсические элементы корпоративных социально-трудовых отношений: рабочее место, руководство и персонал // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2014. № 2. С. 46–51.
4. Козина И.М. Люди заёмного труда: социальный состав и характеристики работы // Социологические исследования. 2008. № 11. С. 3–12.
5. Чеканов А.Е. Нестандартные формы занятости в предпринимательских структурах // Модернизация. Инновации. Развитие. 2013. № 14. С. 40–43.
6. Саликова Н.М. Гибкие и нетипичные формы занятости: необходимость и целесообразность // Российский юридический журнал. 2012. № 5. С. 176–182.
7. Злобин Р. Р. Гибкий рынок труда: стандартные и нестандартные формы занятости // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2011. № 4. С. 166–169.
8. Варшавская Е.Я., Донова И. В. Неформальная занятость по найму: грани явления. // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2012. № 6. С. 130–135.
9. Моцная О.В. Нетипичная трудовая занятость: некоторые проблемы теории и практики: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Институт государства и права Российской академии наук. М., 2009.
10. Работа 2.0: прорыв к свободному времени. URL: <http://www.top-personal.ru/issue.html?2294>.
11. European Company Survey 2009: Flexibility profiles of European companies. URL: <http://www.eurofound.europa.eu/surveys/>

ТУРИСТСКИЙ КЛАСТЕР КАК ОБЪЕКТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Р. С. Беспяева

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

В целях достижения национальных целей диверсификации экономики и повышения благосостояния и качества жизни населения Республики Казахстан индустрия туризма Республики Казахстан должна развиваться в определенных туристских кластерах с конкурентоспособным туристским бизнесом.

For achievement of the national purposes of diversification of economy and increase of welfare and quality of life of the population of the Republic of Kazakhstan the industry of tourism of the Republic of Kazakhstan has to develop in certain tourist clusters with competitive tourist business.

Ключевые слова: туризм, туристский кластер.

Keywords: tourism, tourist cluster.

В эпоху высокой международной конкуренции туристский спрос претерпевает значительные динамические изменения. В этой связи необходима разработка новых принципов и подходов к формированию и продвижению туристского продукта Республики Казахстан со стороны заинтересованных структур в целях создания наиболее эффективной системы туристского «опыта» для внутреннего и международного посетителя. Следует принять во внимание, что, несмотря на уникальность и качество туристского продукта, отсутствие высокоразвитой инфраструктуры (транспортной инфраструктуры, телекоммуникационных каналов связи, бытового обслуживания и т.д.) снижает степень удовлетворения от путешествия, что, как следствие, приводит к сокращению количества туристских прибытий и снижению уровня конкурентоспособности территории на внутреннем и мировом туристских рынках.

В связи с этим необходима разработка новых подходов в организации туризма на различных территориальных уровнях (страны, области, района, города). Одним из таких методов является кластерный подход.

В настоящее время для отечественного туризма задача формирования кластеров с целью повышения конкурентоспособности соответствующего административно-территориального образования стала наиболее актуальной.

Рассмотрим опыт кластеризации в других странах, таких как ЕС и США. В настоящее время в Западной Европе правительства играют значительную роль в создании смешанной, частно-государственной информационной инфраструктуры инновационного бизнеса. Элементами такой инфраструктуры являются независимые организации по прикладным исследованиям, научные парки, внедрение новых технологических стандартов, кластерные проекты, а также региональные центры коммерческой реализации изобретений, способные осуществлять соответствующие маркетинговые мероприятия.

В 1990-х годах ряд европейских стран трансформировали программы усиления мобильности научных кадров и субсидирования НИОКР в комплексные программы по стимулированию сотрудничества между исследовательскими центрами, университетами, группами предприятий и компаниями. В инновационной политике западноевропейских государств центральное место начинает занимать стимулирование кластеров. Если в 70–80-х гг. стимулирование нововведений было связано, прежде всего, со стимулированием высоких технологий как таковых, то в настоящее время этот подход постепенно заменяется кластерными стратегиями, направленными на создание специализированных сетей знаний.

Инновационные кластеры в отличие от получивших развитие в 70–80-х гг. предпринимательских сетей зависят от глобальных рынков, в них упор делается на активное использование знаний и высока доля новых инновационных компаний [1, с. 87]. В то же время европейские правительства по-разному понимают и трактуют само понятие «кластеры». В целом выделяется три широких определения кластеров:

- регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанных к научно-исследовательским учреждениям;
- вертикальные производственные цепочки и сети, формирующиеся вокруг головных фирм;
- отрасли с высоким уровнем агрегации или совокупности секторов (агропромышленный кластер);
- крупные города – научно-исследовательские и деловые центры, представляющие собой мультикластеры.

В отличие от политики, ориентированной на отдельные отрасли, кластерная стратегия предусматривает развитие взаимосвязей между различными секторами. Наиболее ярко кластерный подход

проявляется в новых инициативах по поддержке малых фирм. Государство не только способствует созданию кластеров, но и само активно становится участником сетей.

Рассмотрим предлагаемые кластерные методики в зарубежных странах, начиная с опыта Российской Федерации.

Первые попытки применения кластерных принципов в РФ имелись еще в 1990-е годы. В настоящее время элементы кластерной политики заложены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года. Согласно Методическим рекомендациям Министерства экономического развития РФ основными направлениями кластерной политики являются: содействие институциональному развитию кластеров, предполагающее, в том числе, инициирование и поддержку создания специализированной организации развития кластера, а также деятельности по стратегическому планированию развития кластера, установлению эффективного информационного взаимодействия между участниками кластера и стимулирование укрепления сотрудничества между ними.

Развитие механизмов поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий и содействие эффективности их взаимодействия.

Предполагается, что предоставление поддержки соответствующим проектам должно оказываться вне зависимости от принадлежности участвующих в их реализации предприятий к тому или иному кластеру.

Обеспечение формирования благоприятных условий развития кластеров, включающих повышение эффективности системы профессионального образования, содействие развитию сотрудничества между предприятиями и образовательными организациями, осуществление целевых инвестиций в развитие инженерной и транспортной инфраструктуры, жилищное строительство, реализуемое с учетом задач развития кластеров, предоставление, налоговых льгот, в соответствии с действующим законодательством и снижение административных барьеров.

Наиболее сильно кластерный подход доказал свою эффективность при применении его в развитых странах. В настоящее время подход широко применяется в Финляндии, Швеции, США, Японии, Германии, Франции.

Опишем специфику кластеров в некоторых странах.

В Британии и Франции существуют сходные методы формирования кластера, который выступает как государственно-частное партнерство [3], при этом основное внимание уделяется государственно-частному партнерству с крупными фирмами, что кажется нам применимым и в казахстанских условиях.

Важное значение имеет кластерная модель в Японии, однако она и там имеет определенную национальную специфику. При этом в основе работы кластера лежит лидерство одной крупной фирмы, которая интегрирует бизнес как вертикально, так и горизонтально. Мелкие фирмы выстроены в кластере иерархическим образом и получают заказы согласно месту в иерархии.

Например, автопромышленный кластер, возглавляемый фирмой «Тойота», имеет многоступенчатую сеть из 122 прямых поставщиков и почти 36 тысяч субподрядных малых и средних предприятий [4]. Так как головная фирма в такой системе имеет ограниченное количество основных поставщиков, с ними имеются весьма доверительные отношения, они могут даже в какой-то степени влиять на политику компании. Кроме того, в организационной структуре кластера большое значение имеют ассоциации, но они в Японии носят, как правило, неформальный характер и в основном предназначены не для продвижения кластера вовне, а для отстаивания интересов поставщиков перед основной компанией.

К основным преимуществам японской модели можно отнести: возможность производить технологически сложный продукт высокого качества, а также производить крупномасштабные исследования. При этом имеются высокие издержки производства, которые могут быть компенсированы только за счет ориентации на экспорт в связи с маленькими размерами внутреннего рынка Японии. Маленькие фирмы полностью лишены инициативы и во всем зависят от крупной.

Государство играет огромную роль в японской модели, при этом, в отличие от США, оно поддерживает не конкуренцию, а именно концентрацию, то есть помогает, прежде всего, крупным концернам. Связь фирм с вузами и научно-исследовательскими институтами осуществляется через государство, кроме того, большая японская монополия может проводить и собственные исследования.

Большое значение в японской организационной структуре кластера играют технопарки. «После принятия в 1983 г. концепции развития технополисов в Японии было создано более 100 технопарков, обеспечивших образование исследовательских комплексов, которые способствовали быстрому развитию деловых и научно-технических связей» [5].

Кластерная политика в Японии довольно эффективна. Так, например, с 2004 по 2011 года продажи у кластерных участников увеличились на 28,1 % (в среднем по Японии всего на 3 %), прибыль на 113 % (27,6 %), занятость на 1,8 % (по всей стране имелось падение на 5,4 %) [5].

Представляется, что, поскольку казахстанский туристский сектор ориентирован именно на экспорт, то есть не имеет ограничений, свойственных внутреннему рынку Казахстана, есть существенные основания внедрять в Казахстане элементы именно японской модели туристского кластера, тем более евразийская ментальность Казахстана имеет точки соприкосновения с японским менталитетом, ориентированным на солидарность и иерархичность.

Поэтому опыт кластеризации Японии должен тщательно изучаться при формировании казахстанских туристских кластеров.

Создание кластеров в туризме способно дать ряд очевидных преимуществ региональной экономике по следующим направлениям:

- региональное развитие;
- сближение фундаментальной науки и практических комплексных разработок, что приводит к появлению новых типов продукции и улучшению условий выпуска старых;
- развитие производственной инфраструктуры за счет введения инноваций.

Туристский кластер – это сосредоточение в рамках одной ограниченной территории взаимосвязанных предприятий и организаций, занимающихся разработкой, производством, продвижением и продажей туристского продукта, а также деятельностью, смежной с индустрией туризма и рекреационными услугами.

Цель создания туристского кластера – повышение конкурентоспособности территории на туристском рынке за счет синергетического эффекта, в том числе: повышения эффективности работы предприятий и организаций, входящих в кластер; стимулирования инноваций и развития новых туристских направлений.

Создание туристского кластера фактически определяет позиционирование территории и влияет на формирование положительного имиджа региона, что в целом создаст высоко интегрированные туристские предложения и конкурентоспособные туристские продукты. В Казахстане возможно создание пяти туристских кластеров: Астана, Алматы, Восточный Казахстан, Южный Казахстан и Западный Казахстан [6].

В туристском кластере его участники могут более слаженно взаимодействовать между собой и властными структурами, а также с партнерами в Казахстане и за рубежом, создаются более выгодные условия для производства новых туристских продуктов и услуг, благодаря чему создается инновационная и деловая конкурентная среда. Иностранный опыт также свидетельствует о том, что даже в развитых рыночных странах огромное значение в формировании туристских кластеров играют государственные органы и меры по государственной поддержке кластера.

К особенностям кластеризации Казахстана отечественные ученые относят формирование кластерных объединений для реализации масштабных проектов – «Восстановление Аральского моря», создание транспортных коридоров, в том числе «Великого Шёлкового Пути». Данный тип кластеризации вокруг проекта характерен и для формирования туристских кластеров во всем мире, которые обычно формируются вокруг какого-то конкретного туристского ресурса [7].

Основной целью при формировании кластеров является развитие внутреннего туризма и факторов, способствующих продвижению туристского продукта РК на внутренний и международный рынки. Международный опыт свидетельствует, что государственные инициативы ориентированы на поддержку устойчивых компаний и создание благоприятной среды, в которой аутсайдеры могут повышать свою конкурентоспособность. Следует отметить, что внутренний туризм является системообразующим фактором оздоровления, отдыха, рекреации местного населения, ресурсом решения демографической проблемы, долгосрочной инвестицией в собственное здоровье и здоровье своей семьи. И развитие внутреннего туризма начинается с продвижения регионального туристского продукта, прежде всего, на внутренний туристский рынок.

Поэтому формирование туристских кластеров вполне адекватно соответствует текущим тенденциям кластеризации экономики Казахстана.

Литература

1. *Simmie J., Sennet J.* Innovative clusters: global or local linkages // National Institute Economic Review. 1999. October. №. 170/
2. *Соколенко С.И.* Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры. К., 2002. 645 с.
3. *Черноуцан Е.М.* Полюса конкурентоспособности как важнейший инструмент реализации нового курса промышленной и региональной политики Франции // Проблемы государственной политики регионального развития России: матер. Всерос. науч. конф. М: Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования, 2008.

4. Формирование конкурентоспособных промышленных кластеров в регионе: модели организации и инструменты политики // Воробьев П. В., Центр региональных экономических исследований экономического факультета Уральского государственного университета. Екатеринбург, б/и, 2011.

5. Опыт создания кластерных структур. URL: <http://www.ekportal.ru/page-id-1910.html>.

6. Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 г., 28 февраля 2013 года № 192. URL: www.adilet.zan.kz.

7. *Шашкова О.* Туризм на Шелковом пути // Курсивъ. 2010. № 15. С. 40.

ОТРАСЛЕВАЯ РАМКА КВАЛИФИКАЦИЙ КАК РЕГУЛЯТОР СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ*

К. В. Гилева

Сибирский государственный университет путей сообщения, г. Новосибирск

Статья посвящена современным регуляторам социально-трудовых отношений – национальной и отраслевой рамкам квалификаций. Представлен краткий обзор места и функций отраслевых рамок квалификаций (ОРК) в национальной системе квалификаций, отображены необходимость ее разработки для сферы железнодорожного транспорта.

The article is devoted to modern regulators of social and labor relations – national and sectoral qualifications frameworks. The author provides a brief overview of the place and function of sectoral qualifications frameworks in the national system of qualifications, it displayed the need for the development of the rail sector.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, национальная система квалификаций, отраслевая рамка квалификаций, дескрипторы отраслевой рамки квалификаций.

Keywords: labor relations, national system of qualifications, sectoral qualification framework, descriptors of sectoral qualifications framework.

Обострение социально-политических отношений на мировой арене, сопровождающееся активными экономическими санкциями со стороны США и стран Европы, в новом свете актуализируют необходимость переориентации российской экономики от ресурсно-сырьевой к ресурсно-инновационной модели. Активная реализация инвестиционной политики в сфере науки и технологий, государственная поддержка инновационной деятельности по созданию наукоемкой продукции стимулирует развитие новых отраслей экономики и формирует новый тип социально-трудовых отношений. В современных экономических реалиях наиболее востребованным ресурсом является интеллектуальный ресурс, основным носителем которого является множественный субъект (работник – коллектив – общество). Актуализация этого ресурса возможна только в рамках таких социально-трудовых отношений, которые основаны на принципах социального партнерства и трехстороннего сотрудничества, социальной справедливости, гуманизации труда и правового регулирования, предполагающих защиту интересов всех участников СТО. Реализация указанных принципов подчеркивает значимость экономического и социального вектора СТО и предполагает формирование новых регуляторов сферы труда.

С одной стороны, интеграционные процессы, которые являются необратимыми реалиями современного общества, требуют от России обращения к регуляторам, принятым в Европе. Эти регуляторы нацелены на формирование единой экономической зоны, предполагающей однотипные механизмы регулирования рынка труда, основанные на рыночных принципах и применении гармонизированных правовых норм, а также существовании единой инфраструктуры развития и оценки профессиональных квалификаций, обеспечивающей свободное движение рабочей силы. Более чем в 120 странах мира эти задачи решаются посредством формирования и развития национальных систем квалификаций, основанных на нескольких признанных во всем мире моделях (А.Е. Волков, А.А. Климов (2008); О.Д. Пряшников, А.Н. Лейбович (2008); Л.С. Щур-Труханович (2010) и др.).

Национальная система квалификаций (НСК) – это совокупность механизмов правового и институционального регулирования спроса на квалификации работников со стороны рынка труда и предложения квалификаций со стороны системы образования и обучения [1].

Ключевым элементом НСК выступает национальная рамка квалификаций, которая представляет собой системное и структурированное по уровням описание признаваемых квалификаций. Каждый уровень характеризуется посредством системы дескрипторов (критериев), позволяющих выделить со-

* Работа проведена при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ, в рамках государственного задания вузам в части проведения научно-исследовательских работ на 2014–2016 гг., проект № 2378.

держательные (качественные) отличия в выполняемых работником трудовых функциях в зависимости от уровня ответственности, характера требуемых от работника знаний и умений. Наличие четки и понятных критериев обеспечивает прозрачность и доступность применения этой системы в целях стандартизации и независимой сертификации профессиональной деятельности.

Национальная рамка квалификаций, описанная в России через уровни квалификаций [2] основана на Европейской рамке квалификаций (ЕРК), которая представляет собой рамку квалификаций международного уровня, общих для всего Европейского союза. Европейская рамка квалификаций является инструментом обеспечения сопоставимости академических степеней и квалификаций в странах-членах ЕС, кроме того, ЕРК выступает механизмом сопоставления национальных квалификаций [1].

Согласно требованиям построения единого общеевропейского пространства, российская рамка квалификаций согласована и совместима с ЕРК: она содержит в себе девять уровней квалификации с характеристикой соответствующих каждому уровню образовательных траекторий. Методологической базой НРК является разработанная Федеральным Институтом Развития Образования система дескрипторов. В настоящее время НРК утверждена Минтрудом РФ в виде документа «Уровни квалификаций в целях разработки проектов ПС» – Приказ от 12.04.2013 №148н [2]. Таким образом, при формировании НРК учтена общеевропейская методология, что позволяет решать внешнеэкономические интеграционные задачи России.

Вместе с тем, национальная рамка квалификаций должна отражать специфику требований рынка труда к системе образования в рамках конкретного государства, а также задавать методологические и нормативно-методические рамки формирующихся отраслевых и корпоративных систем квалификаций.

Необходимость детализации и учета изменений, происходящих в различных отраслях экономики, требует дополнительных усилий со стороны крупнейших отечественных работодателей и саморегулируемых объединений, связанных с разработкой отраслевых рамок квалификаций (ОРК).

Отраслевая рамка квалификаций является составной частью национальной системы квалификаций и представляет собой обобщенное описание квалификационных уровней по уточненным для отрасли дескрипторам, признаваемое ведущими в данной отрасли организациями.

Содержание отраслевых рамок квалификаций позволяет сформировать перечень требований к видам экономической деятельности, осуществляемых в рамках той или иной отрасли. На сегодняшний день целый ряд промышленных и социально-культурных отраслей российской экономики предпринимают действия к формированию отраслевой рамки квалификаций. Подобный опыт имеется в медицинских вузах (Н.Б. Водолазский, А.А. Свистунов, В.А. Акулинин, 2012), у предприятий топливно-энергетического комплекса (Г.Э. Афанасьев, 2010; А.В. Пекарников, 2010), в IT-сфере (С.М. Авдошин, 2008). В современной периодической печати публикуется информация о проводимой в этом направлении работе в строительстве и ЖКХ (А.А. Збрицкий, Л.Н. Чернышов, А.К. Шрайбер, 2013), в сфере бытового обслуживания (К.Г. Кречетников, 2014).

Железнодорожная отрасль РФ, являясь крупнейшим мировым транспортным комплексом, находится на заключительном, четвертом этапе структурной реформы, связанной с внедрением новой корпоративной модели управления и функционирования Холдинга ОАО «РЖД». Реформа отрасли, а также общенациональные тенденции, требуют активного включения ОАО «РЖД» как крупнейшего работодателя России в процесс формирования системы квалификаций [3]. С этой целью в 2013 г. Министерством труда и социальной защиты РФ был объявлен конкурс на разработку профессиональных стандартов, регламентирующих трудовые функции некоторых рабочих профессий железнодорожной отрасли. На период 2013–2014 гг. разработано и утверждено восемь профессиональных стандартов рабочих профессий железнодорожного транспорта. Разработка этих документов осуществляется на основе национальной рамки квалификаций [2] и единых квалификационных справочников [3]. Отраслевая рамка квалификаций для железнодорожной отрасли на данный момент не сформирована, что существенно затрудняет переход к новым механизмам регулирования отраслевого рынка труда.

Основываясь на анализе зарубежного [5] и отечественного опыта построения отраслевых систем квалификаций [6–10] одним из первых этапов данного процесса должна стать разработка ОРК, которая является системообразующим элементом, необходимым для формирования профессиональных стандартов и модернизации отраслевой системы профессиональной подготовки работников. Установленные на федеральном уровне сроки формирования системы профессиональных стандартов не позволили провести необходимую подготовительную работу в части разработки отраслевой рамки и перечня необходимых для стандартизации видов профессиональной деятельности, имеющих отраслевую специфику. В условиях отсутствия отраслевой рамки для транспортной отрасли разработки стандартов могут столкнуться с существенными затруднениями, особенно при формировании профессиональных стандартов на сложные виды деятельности, функции которых могут относиться к разным квалификационным уровням. Кроме того, отсутствие отраслевых рамок и перечней видов трудовой деятельности, относящихся к различным отраслям, не позволяет выполнить основную задачу системы квалификаций

любого уровня – обобщенное описание трудовых функций в рамках укрупненных, по сравнению с квалификационными справочниками, видов трудовой деятельности. Вне системного подхода, внешние границы которого образует национальная система квалификаций и единая методология к разработке отраслевых систем квалификаций, невозможно решить следующие задачи:

- сформировать преемственность национальной и отраслевых рамок квалификаций и профессиональных стандартов;
- сформировать систему требований к работникам отрасли с учетом современного состояния технологий, процессов и материально-технической базы;
- обеспечить единство в описании требований к квалификации работников при разработке отраслевых профессиональных стандартов, ФГОСов и программ дополнительного профессионального образования;
- разработать процедуры сертификации квалификаций работников, что требует обращения к отраслевой рамке квалификаций.

Таким образом, для формирования отечественной системы квалификаций и ее дальнейшего качественного функционирования, на федеральном уровне требуется разработать методические рекомендации по формированию отраслевых рамок квалификации, которые будут утверждать единое методологическое поле, правовые рамки и технологию создания ОРК.

Вместе с тем, анализ структуры современной экономики показывает различную степень заинтересованности отечественных работодателей в разработке отраслевых квалификационных систем. Так, монопольные зоны, к которым относятся государственные корпорации или акционерные общества со стопроцентным участием государства, например, ОАО «РЖД», имеют необходимые ресурсы для формирования всех элементов системы. При этом, отсутствие механизмов согласования национального и отраслевого уровня может привести к манкированию межотраслевых профессиональных стандартов и формированию квалификационных требований к работникам сквозных профессий и специальностей на основе отраслевой специфики. Таким образом, стоявшая перед разработчиками профессиональных стандартов задача, связанная с обобщением большого количества профессий и должностей, описанных в системе ЕКС и ЕТКС, окажется недостижимой. Кроме того, такой подход снижает устойчивость экономики страны в целом, а также конкурентоспособность отдельных работников как субъектов национального рынка труда, так как существенно затрудняет переход готовых специалистов из отрасли в отрасль.

Для олигопольных рынков требуется общая позиция нескольких крупных работодателей относительно содержания отраслевой рамки квалификаций и профессиональных стандартов. В данном случае, дополнительные сложности создает необходимость координации работы со стороны нескольких субъектов, имеющих разный опыт хозяйствования, интеграции собственных производственных систем с международными партнерами, организации внутренних процессов и т.д. Это определяет разные требования работодателей к работникам в рамках отрасли и может создавать препятствия при разработке, внесении изменений в содержание профессиональных стандартов и их применения в процессе регулирования социально-трудовых отношений.

Организации, функционирующие в рамках высококонкурентных рынков отличаются крайне низкой заинтересованностью в отраслевых системах квалификации. Для решения задач, связанных с подбором, оценкой и обучением работников, как правило используются корпоративные модели компетенций или корпоративные профессиональные стандарты. Такой опыт реализуется в большинстве финансово-кредитных учреждений, телекоммуникационных компаниях, на предприятиях пищевой промышленности и т.д. Некоторое исключение составляет строительная отрасль, где профессиональной стандартизация актуальна в связи с участием компаний в международных проектах, требующих от работников соответствующих допусков и сертификатов.

Таким образом, сегодня необходимо формировать особые механизмы вовлечения работодателей в решение задач профессиональной стандартизации на отраслевом уровне в зависимости от особенностей рынка и традиционно сложившихся механизмов саморегулирования отрасли. При формировании отраслевой рамки квалификаций нам видится следующее пространство взаимодействия участников отраслевой системы квалификаций и научно-методологического анализа (рис.).

Формирование отраслевой рамки квалификаций требует от разработчиков последовательных действий, которые должны быть сформированы в виде единого алгоритма [11] (таблица 1).

ФЗ «Об образовании»		Методическое обеспечение разработки и применения документов, регламентирующих НСК	
		Документы, формирующие НСК, в том числе:	
	НРК	– Реестр ПС – ПС сквозных профессий	– ОКВЭД – ЕКС, ЕТКС
↓		↓	
ФГОСы для профильных направлений подготовки, согласованные по содержанию с ПС и формирующие компетенции согласно уровням отраслевой рамки квалификаций	Программы ДПО, учитывающие отраслевую специализацию для сквозных видов деятельности	Отраслевая рамка квалификаций	Профессиональные стандарты на профильные для отрасли виды деятельности
↑		↑	
Участники процесса формирования отраслевой рамки квалификаций			
– Министерство образования и науки РФ – Профильные ВУЗы и ССУЗы, в том числе реализующие программы ДПО – Корпоративные университеты		– Министерство труда и социальной защиты РФ – Совет по профессиональным квалификациям – СРО, ассоциации работодателей	

Пространство взаимодействия участников отраслевой системы квалификаций

Этапы формирования отраслевой рамки квалификаций применительно к железнодорожной отрасли

<i>Виды работ</i>	<i>Содержание</i>	<i>Основной результат</i>
Анализ основных бизнес-процессов, реализуемых в рамках отрасли, выделение приоритетных видов трудовой деятельности	Анализ нормативных правовых документов (функциональных стратегий, регламентов, орг. структуры Холдинга) определяющих профессионально-квалификационную структуру отрасли, в том числе, общероссийских классификаторов и корпоративных документов в области труда, профессионального образования и обучения и пр. Моделирование карты бизнес-процессов Холдинга.	Карта бизнес-процессов Холдинга. Перечень приоритетных видов трудовой деятельности основных и вспомогательных бизнес-процессов отрасли.
Исследование содержания и классификация по квалификационным уровням приоритетных видов трудовой деятельности	Описание и оценка содержания видов трудовой деятельности в соответствии с параметрами основных показателей профессиональной деятельности (полномочия и ответственность, характер умений, характер знаний), определяемыми Уровнями квалификаций. Классификация видов трудовой деятельности по квалификационным уровням.	Описания видов трудовой деятельности в терминах дескрипторов уровней квалификаций
Конкретизация содержания дескрипторов ОРК	При необходимости конкретизация параметров основных показателей профессиональной деятельности (полномочия и ответственность, характер умений, характер знаний) в соответствии с отраслевой спецификой. Введение и описание дополнительных показателей	Уточненное содержание дескрипторов ОРК
Конкретизация квалификационных границ ОРК и выделение квалификационных подуровней	На основе результатов описания и оценки содержания видов трудовой деятельности определение квалификационных уровней, образующих ОРК. При необходимости внутри конкретных квалификационных уровней выделение подуровней, дифференцирующих виды трудовой деятельности по анализируемым параметрам	Квалификационные границы ОРК. Квалификационные подуровни в рамках конкретных квалификационных уровней
Описания видов трудовой деятельности по параметрам ОРК	Описание видов трудовой деятельности через параметры дескрипторов ОРК. Выделение типичных должностей в видах трудовой деятельности. Конкретизация привязки видов трудовой деятельности к уровням системы образования в отраслевых образовательных комплексах. Уточнение путей достижения конкретной квалификации	Для каждого вида трудовой деятельности приводятся: – квалификационный уровень/подуровень; – описания дескрипторов; – списки рекомендуемых должностей; – пути достижения квалификации
Классификация видов трудовой деятельности по квалификационным уровням и формирование ОРК	Объединение видов трудовой деятельности в иерархическую структуру в рамках конкретного квалификационного уровня и их объединение в ОРК	Сформированная ОРК
Согласование ОРК	Согласование ОРК с заинтересованными органами, отраслевыми советами и объединениями профсоюзов	Согласованная ОРК

Реализация представленных этапов позволит провести систематизированную работу по описанию профильных для отрасли видов деятельности в рамках процессного подхода и заложить основу дальнейшего развития отраслевой системы квалификаций для железнодорожного транспорта.

Литература

1. Коулз М., Олейникова О.Н., Муравьева А.А. Национальная система квалификаций. Обеспечение спроса и предложения квалификаций на рынке труда. М.: РИО ТК им. А.Н. Коняева, 2009. 115 с.
2. Об утверждении уровней квалификации в целях разработки проектов профессиональных стандартов: Приказ Минтруда России № 148н от 12.04.2013 г.
3. Николаенко В.М. Отраслевые профессиональные стандарты – основа повышения эффективности деятельности персонала ОАО «РЖД» // Инновации в науке: сборник статей по материалам XXVII Междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск: Изд-во СибАК, 2013. С. 132–140.
4. Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих. Вып. 56. Раздел: Железнодорожный транспорт и метрополитен (утв. постановлением Госкомтруда СССР и ВЦСПС от 6 декабря 1983 г. № 283/24-82) (с изменениями от 3 октября, 26 декабря 1988 г., 11 ноября, 19, 25 декабря 1996 г., 28 мая 1997 г., 29 июня 1998 г.).
5. Об утверждении Отраслевой рамки квалификаций в сфере транспорта и коммуникаций: Приказ Министра транспорта и коммуникаций Республики Казахстан № 188 от 14 марта 2014 года.
6. Водозазский Н.Б., Свистунов А.А., Акулинин В.А. Рамка квалификаций профессорско-преподавательского состава медицинских вузов. Опыт проектирования. Омск: КАН, 2012. 122 с. Вып. 2. Серия «Методические пособия и информационные материалы».
7. Афанасьев Г.Э. Методика разработки профессиональных стандартов \ квалификационных требований для персонала различных секторов экономики, включая требования к аттестации. URL: <http://presentaci.ru/prezentacii-raznie/5510>.
8. Пекарников А.В. Создание системы профессиональных стандартов в отраслях топливно-энергетического комплекса. URL: www.fsk-ees.ru/upload/docs/Pekarnikov.ppt.
9. Авдошин С.М. Об опыте использования профессиональных стандартов при формировании учебных образовательных программ по направлению 230400 «Программная инженерия» // Профессиональные стандарты в области информационных технологий: сб. М.: АП КИТ, 2008. С. 35–44.
10. Збрицкий А.А., Чернышов Л.Н., Шрайбер А.К. Концептуальные подходы к формированию отраслевой системы квалификаций в строительстве и ЖКХ // Экономика строительства. 2013. № 5. С. 3–15.
11. Методические рекомендации по разработке отраслевых рамок квалификаций. URL: <http://www.minzdravsoc.ru/docs/mzsr/projects/1455>.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУРАХ С УЧАСТИЕМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Л. М. Давиденко

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

Рассматриваются особенности экономических отношений в интегрированных хозяйственных структурах нефтяной промышленности и отраслях, связанных с ней. Акцентируется внимание на необходимости интеграции, основанной на принципах обеспечения высокой добавленной стоимости конечной продукции.

In article features of the economic relations in the integrated economic structures of oil industry and related are considered by branches. The attention to need of the integration based on the principles of providing a high value added of end products is focused.

Ключевые слова: промышленная интеграция, добавленная стоимость, модернизация, нефтехимия, нефтепереработка.

Keywords: industrial integration, value added, modernization, petro chemistry, oil processing.

Введение. Экономика промышленности основывается на интеграции, которая представляет собой совокупность технологических процессов участников производства. Механизмы промышленной интеграции постоянно совершенствуются за счет вызовов внешней и внутренней среды участников объединения. Последние события в геополитике накладывают отпечаток на характер экономических

отношений между субъектами хозяйствования внутри интегрированных структур, в частности, на экономическую деятельность глобальных промышленных корпораций, в составе которых функционируют представители крупного, среднего бизнеса с различной географией [1].

Научный и практический интерес представляет собственный опыт в развитии производственной интеграции и опыт иностранных партнеров по ведению бизнеса. В связи с этим целесообразно построить данное исследование на следующих позициях:

- во-первых, выявить особенности современного состояния промышленного производства в нефтедобывающей отрасли, как стратегически важной отрасли для российской экономики;
- во-вторых, дать характеристику интеграционным процессам, протекающим в настоящее время в нефтедобывающей промышленности и в связанных с ней отраслях;
- в-третьих, рассмотреть оптимизацию интегрированных промышленных структур как процесс на основе инноваций и модернизации производства.

1. Современное состояние нефтяного сектора российской экономики и связанных с ним отраслей промышленности. Мировые лидеры нефтегазовой отрасли, такие как Exxon Mobil Corporation, Chevron Corporation, BP p.l.c., Royal Dutch Shell plc.com, Petróleo Brasileiro S.A. – Petrobras, ConocoPhillips Company, TOTAL S.A., Statoil ASA, PetroChina Company Limited, Eni S.p.A. функционируют в виде крупных интегрированных комплексов, имеют налаженные производственные и экономические связи с малыми и средними предприятиями, обладающими инновационной базой и находящимися в единой производственно-технологической и сбытовой цепочке практически во всех направлениях вертикальной и горизонтальной интеграции.

Отслеживая динамику изменения объемов добычи нефти в России за последние три года, можно прийти к выводу, что тенденция является прогрессивной, как по отдельным корпорациям, так и в целом по отрасли (табл.1). В 2014 году тенденция роста объемов добычи нефти сохранилась.

Таблица 1
Ранжирование российских интегрированных групп по объему добычи нефти за период 2011–2013 гг.

Наименование интегрированной группы	Объем добычи нефти по годам, млн тонн			Доля объема добычи нефти нефтегазовых компаний в общем объеме добычи по годам, %			Ранг по объему добычи нефти по годам		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
ОАО «Нефтяная компания «Роснефть»»	114,50	117,47	191,00	22,4	22,7	36,5	1	1	1
ОАО «ЛУКОЙЛ»	85,32	89,86	90,81	16,7	17,4	17,4	2	2	2
ОАО «Сургутнефтегаз»	60,78	61,41	61,45	11,9	11,9	11,7	4	4	3
ОАО «Газпром нефть»	31,50	32,90	33,40	6,2	6,4	6,4	5	5	4
ОАО «Татнефть» им. В.Д. Шашина	26,19	26,31	26,42	5,1	5,1	5,1	6	6	5
ОАО «НГК Славнефть»	18,09	17,86	16,80	3,5	3,5	3,2	7	7	6
ОАО АНК «Башнефть»	15,11	15,44	16,07	3,0	3,0	3,1	8	8	7
ОАО НК «РуссНефть»	13,64	13,87	8,81	2,7	2,7	1,7	9	9	8
ОАО «НОВАТЭК»	4,12	4,20	4,34	0,8	0,8	0,8	10	10	9
ОАО «ТНК-ВР Холдинг»	72,64	72,45	0,00	14,2	14,0	0,0	3	3	–
Прочие производители	69,55	66,27	74,13	13,6	12,8	14,2	–	–	–
Итого	511,43	518,04	523,30	100,0	100,0	100,0	–	–	–

Сост. по открытым данным официальных сайтов компаний [2; 3, с. 54; 4, с. 29; 5; 6; 7, с. 19].

Российский нефтегазовый сектор представлен вертикально-интегрированными компаниями (далее «ВИНК»). Согласно официальным данным на начало 2014 года в сфере добычи нефти и газового конденсата (нефтяного сырья) на территории Российской Федерации функционировали 294 организации, которые имеют лицензии на право пользования недрами. Численный состав распределяется следующим образом: 111 организаций, которые входят в структуру десяти ВИНК, включая ОАО «Газпром»; 180 независимых добывающих компаний не входят в структуру ВИНК; 3 компании осуществляют деятельность на условиях соглашений о разделе продукции [2].

В число пяти крупнейших российских нефтедобывающих компаний входят ОАО «НК «Роснефть»», ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Газпром нефть», ОАО «Татнефть» им. В.Д. Шашина. Прогнозная оценка добычи нефти сводится к показателю 526 млн тонн нефти к концу 2014 года [8]. Вероятность сохранить объемы на достигнутом уровне в ближайшие три года высокая. Однако некоторые факторы внешней макроэкономической среды могут оказать негативное влияние, в частности:

- падение цен (либо спроса) на нефть и газ, что неизбежно приведет к дефициту бюджета компаний и, в конечном счете, поступлений в виде налоговых сборов и платежей;

– долгосрочный эффект от секторальных санкций США и отдельных стран европейской части на поставку новых технологий и товаров целевого назначения для нефтегазовой отрасли, что отрицательно скажется на материально-техническом обеспечении действующего производства в краткосрочном периоде, а также может существенно увеличить расходы на реализацию крупных инвестиционных проектов;

– финансовые барьеры по обслуживанию российских предприятий нефтегазовой отрасли, что может вызвать проблемы обеспеченности кредитными ресурсами для развития основного производства и смежных отраслей, в которых задействованы не только представители крупного бизнеса, но и малое, и среднее предпринимательство.

Для российской экономики одним из приоритетных направлений развития нефтепереработки и нефтехимии является применение газа в качестве моторного топлива. Наряду с альтернативными вариантами использования в народном хозяйстве продуктов, сопутствующих добыче углеводородного сырья, перед промышленными компаниями стоит задача производства продукции с высокой добавленной стоимостью и инновационными характеристиками. Оценка динамики производства инновационных товаров и услуг показала, что на протяжении четырех последних лет в добыче полезных ископаемых, в том числе нефтегазодобывающей отрасли и связанных с ней отраслями обрабатывающей промышленности, наблюдается рост объемов производства готовой продукции. Доля инновационной продукции, товаров (услуг) в добыче полезных ископаемых в 2013 году составила 6,5 % от всей продукции. Тенденция к ее снижению в 2012–2013 годах по сравнению с 2011 годом служит толчком к активизации инновационной деятельности в сырьевых отраслях экономики (табл.2).

В отраслях обрабатывающей промышленности доля инновационных товаров, работ (услуг) превышает долю в сырьевых отраслях, составив в 2013 году 11,57 % от общего объема продукции. Удельный вес инновационной продукции химического производства и следующего за ним передела – производства изделий из резины и пластмассы ниже 10 %, при этом очевидна динамика снижения по сравнению с предыдущим годом.

Таблица 2

Доля инновационных товаров по видам экономической деятельности в России за период 2010–2013 гг.

Вид производственной деятельности	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами							
	Всего, млн рублей				в том числе доля инновационных товаров, работ, услуг, %			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Добыча полезных ископаемых	5569989,5	7702395,5	8006699,5	8654604,7	2,72	6,71	6,53	6,05
Обрабатывающая промышленность всего,	14733363,2	19132991,7	20516455,4	21763846,9	6,72	6,84	9,62	11,57
в том числе:								
– химическое производство	1098549,7	1541860,6	1643831,7	1679998,2	11,49	10,17	10,04	9,58
– производство резиновых и пластмассовых изделий	307510,6	405020,0	428640,0	436154,8	6,52	7,84	10,41	9,24
– производство машин и оборудования	723721,1	994573,2	1031561,3	1105423,0	6,53	5,87	6,04	6,22

Сост. и рассчитано по открытым данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [9]

2. Характеристика интеграционных процессов в нефтедобывающей промышленности и связанных с ней отраслях. Интеграционные процессы на уровне крупных компаний нефтегазового сектора опираются на сделки по реорганизации бизнеса, а именно, слиянию и поглощению (аббревиатура М&А). Так в 2013 году отраслевая структура добычи нефтяного сырья претерпела некоторые изменения. Одно из них связано с объединением на уровне двух компаний: ОАО «НК «Роснефть» и ОАО «ТНК-ВР Холдинг». ОАО «НК «Роснефть» завершила приобретение в совокупности 100 %-ной доли участия в капитале компании TNK-BP Limited, конечной холдинговой компании ТНК-ВР, и ее дочерней компании TNK Industrial Holdings Limited. Корпорация ТНК-ВР является интегрированной группой с географией производственных активов на территории России, Украины, Беларуси, Венесуэлы, Вьетнама и Бразилии. Синергетический эффект от интеграции заключается в ряде преимуществ, которые получили партнеры [3]:

– во-первых, достигнуто соглашение об унификации подходов к ведению бизнеса по основным дочерним компаниям;

– во-вторых, состоялась оптимизация производственных расходов, при этом синергетический эффект в операционных затратах сохранился и в 2014 году;

– в-третьих, были разработаны современные механизмы для внедрения инновационных предложений в крупных проектах разведки и добычи.

Важно отметить, что в формировании интегрированных структур, наряду с неформальными связями, присутствуют чисто производственные отношения. В данном случае речь идет о производственных взаимоотношениях, когда между заказчиком и поставщиком заключается договор, как «результат стратегического выбора двух сторон; с его помощью устанавливаются отношения, основанные на разделении между структурами задач и ответственности за их исполнение» [10, с. 53].

Результаты научных исследований ведущих специалистов показывают, что более тесные взаимодействия в рамках вертикальной интеграции производственных структур находят воплощение в сокращении их размеров, свертывании нерентабельных производств и создании так называемых виртуальных корпораций с отказом от иерархической структуры управления в пользу подвижной матричной модели организации производства. При этом в качестве основного источника повышения эффективности выступает снижение транзакционных издержек, в том числе управленческих расходов, потерь от адаптации в период после интеграции, затрат на поиск выгодного партнера и др. [11, с. 105].

Если анализировать интеграционные процессы на мировом рынке, то прослеживается тенденция к объединению предприятий с целью увеличить долю инновационной, технологичной и наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью. Интеграция российского действующего производства и инфраструктурных объектов нефтепереработки и нефтегазохимии происходит сразу в рамках нескольких проектов, а именно: Нижегородский индустриальный инновационный кластер в области автомобилестроения и нефтехимии, нефтехимический территориальный кластер (Республика Башкортостан), Камский инновационный территориально-производственный кластер Республики Татарстан, Омский кластер нефтепереработки и нефтехимии [12; 13].

В качестве препятствий для развития кластерной системы можно назвать причины, которые затрагивают не только проблемы нефтегазохимии, но и других отраслей российской экономики, в частности: постепенное отставание в технологическом вооружении производства; недостатки в формировании инновационной, транспортной инфраструктуры; отсутствие системных механизмов поддержки аутсорсинга бизнес-процессов.

Для преодоления этих барьеров совершенствуются сложившиеся технологические цепочки путем интеграции предприятий топливно-энергетического комплекса и других компаний с субъектами предпринимательства, научно-исследовательскими центрами, университетами, ассоциациями. «Критическая» масса участников отталкивается от 50 партнеров и выше. Последние изменения в геополитике позволяют раскрыть потенциал наращивания добавленной стоимости на локальном российском рынке путем создания новых рабочих мест для производства нефтегазового оборудования, сервисного обслуживания и др.

3. Оптимизация интегрированных промышленных структур на основе инноваций и модернизации производства. Важно подчеркнуть, что усиление интеграционной активности часто связывают с модернизацией производства. Именно модернизация предприятий отражается на технологическом уровне производственного процесса, росте конкурентоспособности нефтехимической промышленности, доведя ее уровень до мировых стандартов качества [14].

В качестве основной меры по оптимизации интегрированных промышленных структур можно предложить частную и государственную поддержку интеграционных процессов на уровне крупных предприятий нефтегазохимии и инновационных предприятий малого и среднего предпринимательства. Интеграцию лучше всего прогнозировать с помощью специальных научных приемов, в том числе путем форсайтных технологий. Форсайт сможет обеспечить траекторию развития интеграции с выходом на заранее определенные параметры интеграционного процесса (рис.).

Сочетание частных и государственных рычагов влияния на промышленную интеграцию в виде налоговых льгот, регулирования уровня налога на добычу полезных ископаемых, совместного финансирования инвестиционных проектов стратегического назначения может привести к внедрению прорывных технологий в этих отраслях, повышению компетенции работников. При разработке механизмов модернизации производства необходимо учитывать тот факт, что введение в эксплуатацию нового высокотехнологичного оборудования будет способствовать высвобождению рабочей силы. С целью смягчения социальных последствий целесообразно заранее оценивать возможность открытия рабочих мест в интегрированных с основным промышленным комплексом структурах. При прогнозировании новой интеграционной модели важно предусмотреть альтернативные варианты обеспечения производственного процесса с привлечением конкурирующих друг с другом субъектов малого и среднего предпринимательства.



Заключение. Для российской экономики особое значение имеет исследование экономических отношений в интегрированных структурах с участием промышленных предприятий нефтедобычи, нефтепереработки и нефтегазохимии. Именно этот отраслевой пласт экономики определяет национальное богатство государства.

Нефтехимическая отрасль является одной из важнейших в мировой экономике, как по созданию добавленной стоимости, так и по технологическому развитию. Принципиальные особенности характерны для промышленной интеграции в рамках традиционных и инновационных связей, что напрямую касается работы кластеров нефтехимической специализации, в том числе функционирующих самостоятельно и в рамках проекта территорий размещения крупного высокотехнологичного бизнеса.

Модернизация производства является необходимостью при выборе стратегии повышения качества готовой продукции, увеличения глубины переработки нефти. Однако, нельзя снимать со счетов, что программа модернизации производства должна соотноситься с интеграционной моделью, в рамках которой осуществляется производственный процесс. Возможность осуществления полного технологического цикла производства нефтехимической продукции, включая переделы более высокого уровня должно основываться на превентивной оценке по критериям, в числе которых доступность и качество сырьевой базы, состояние логистики, человеческий капитал.

Литература

1. Конопляник А., Ларионова М., Орлова Е. Россия – ЕС – Украина: новый узел противоречий // Нефть России. 2014. № 9. С. 4–9.
2. Статистика нефтяного комплекса // Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации. URL: <http://minenergo.gov.ru/activity/oil/>.
3. Management's discussion and analysis of financial condition and results of operations for the quarters ended december 31 and september 30, 2013 and for the twelve months ended december 31, 2013, 2012 and 2011. OJSC Rosneft. 49 p.
4. Annual report of the LUKOIL oil company 2013. Always moving forward. Reserves and Production / Field Development and Production. 198 p.
5. Management report of the Gazprom Group 2013. URL: <http://www.gazprom.com/investors/reports/2013/>.
6. Добыча газа и нефти ОАО «Газпром нефть». URL: <http://www.gazprom.ru/about/production/extraction/>.
7. Годовой отчет ОАО АНК «Башнефть» за 2013 год». 243 с. URL: <http://www.bashneft.ru>.
8. Новак А.В. Развитие нефтегазового комплекса: новые вызовы и решения // Материалы Национального нефтегазового форума, октябрь 2014 года.
9. Технологическое развитие отраслей экономики. Объем инновационных товаров, работ, услуг в целом по Российской Федерации по видам экономической деятельности за период 2010–2013 годы / Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.
10. Миллер А.Е. Процедура оценки результативности организационно-технологических изменений на предприятии // Управленец. 2011. № 5–6 (21–22). С. 52–55.
11. Миллер А.Е. Исследование альтернативных вариантов интеграционных взаимодействий производственных структур // Вестн. Ом. ун-та. Серия «Экономика». 2013. № 3. С. 105–113.
12. Давиденко Л.М. Современные тенденции промышленной интеграции в нефтехимии и нефтепереработке // Вестн. Ом. ун-та. Серия «Экономика». 2014. № 3. С. 130–135.

13. Инновационные территориальные кластеры. Единый информационно-аналитический портал государственной поддержки инновационного развития бизнеса. URL: <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/545>.

14. *Davidenko L.M.* Modernization as factor of growth of economic capacity of the integrated industrial structures (best practices) // Модернизация старопромышленных территорий: факторы успеха в глобальной экономике: сб. ст. Всерос. науч.-практ. конф. / сост. И.Д. Тургель, С.А. Маковкина, Н.К. Шеметова. Екатеринбург: УИУ РАНХиГС, 2014. 268 с.

ДОСТИЖЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК ОДНА ИЗ ВАЖНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

С. К. Жанузакова

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар

Рассматривается социально-экономическая безопасность как одна из важных стратегических целей предприятия.

The socio-economic security as one of the most important strategic goals of enterprise is considered in this article.

Ключевые слова: социально-экономическая безопасность, стратегические цели.

Keywords: socio-economic security, strategic goals.

В современных условиях стратегические планы предприятия реализуются в условиях неоднозначности, неопределенности как внутренних, так и внешних факторов воздействия, что может привести к нежелательному развитию событий. В результате намеченные цели предприятия могут быть не достигнуты. Поэтому одной из важных стратегических целей предприятия является достижение им социально-экономической безопасности.

Социально-экономическая безопасность предприятия – это такое состояние, при котором жизненно важные компоненты структуры и деятельности предприятия характеризуются высокой степенью защищенности от нежелательных изменений. Для этого предприятию следует определить такую стратегию, которая будет обеспечивать достаточный уровень и наращивание социально-экономического потенциала, устойчивое развитие бизнеса и подготовленность к возможным нежелательным изменениям в сфере его жизнедеятельности [1].

Говоря о нежелательном развитии событий мы понимаем такие изменения которые отдалают субъект от его желаемого состояния.

Таким образом, стратегию социально-экономической безопасности можно определить как совокупность наиболее значимых решений субъекта, направленных на обеспечение приемлемого уровня безопасности функционирования предприятия [2].

Рассматривая понятийный аппарат проблемы экономической безопасности необходимо выделить такую составляющую как управление хозяйственным риском.

Руководитель предприятия, находясь под воздействием тех или иных отклоняющих факторов, вынужден рисковать, т. е. принимать решения в условиях неполной информации, «без точного расчета», надеясь на удачу, что требует от него определенной смелости и решительности. Риск является неизбежной составной частью любой хозяйственной деятельности. Однако само по себе наличие риска, сопровождающего деятельность того или иного рыночного субъекта, не является ни достоинством, ни недостатком. Более того, отсутствие риска, т. е. опасности наступления непредсказуемых и нежелательных для субъекта событий или последствий его действий, как правило, в конечном счете вредит экономике, подрывает ее динамичность и эффективность. Поэтому существование риска и неизбежные изменения его распределения выступают постоянным и сильно действующим фактором развития предпринимательской сферы экономики [3].

Рассматривая крупные промышленные предприятия можно отметить, что для них характерным является принятие решений и действий, ориентированных на уменьшение риска. В этом смысле они принципиально отличаются от тех хозяйственных структур, экономическая активность которых связана именно с использованием ситуаций повышенного риска (операции на фондовых рынках, спекуляция с ценными бумагами, венчурное финансирование и т. п.).

Производственные предприятия в своей хозяйственной деятельности вынуждены быть более осмотрительными, так как обременены освоенной технологией, установленным оборудованием, подготовленным и обученным персоналом и т. п.

При этом руководитель предприятия может избрать одну из трех альтернатив: отказаться от принятия сомнительного решения; не раздумывая, согласиться с принятием повышенного риска; попытаться обосновать свое решение, затратив усилия на добывание дополнительной информации и ее осмысление.

Отказ от реализации новых идей и проектов рано или поздно приводит к застою, стагнаций. Безоглядное принятие непродуманных, не подкрепленных анализом и расчетом решений как правило, не приводит к стабильному успеху. Но существует еще и третий путь – это рациональное осмысление ситуации принятия «рискованного» решения, выяснение возможных последствий, т. е. плюсов и минусов от принятия данного решения или от его отклонения, выявление скрытых препятствий на пути достижения поставленной цели и, наконец, выяснение возможностей «подстраховаться» на случай неудачного или нежелательного развития событий.

Конечно, в период подготовки и принятия любого хозяйственного решения нельзя с полной уверенностью утверждать, какая конкретно конъюнктура сложится на рынке, какие могут возникнуть неожиданные препятствия или конструктивные проблемы, какой будет реакция окружающей среды. Покупателям может не понравиться новый товар, позиция данного предприятия может измениться по причинам, неподконтрольным предпринимателю и т. п. Однако, подвергнув выдвинутую идею разностороннему критическому разбору, идентифицируя потенциальные опасности и анализируя возможные последствия, привлекая дополнительно добытую информацию, можно предусмотреть меры по нейтрализации или по смягчению нежелательных последствий проявления тех или иных факторов риска.

То есть, можно сказать, суть концепции приемлемого риска основывается на двух подтвержденных практикой постулатах: это признание невозможности полного устранения риска, с одной стороны, и всегда существующей возможности найти такие «антирисковые» меры, которые обеспечили бы приемлемый для данного хозяйственного агента уровень риска, с другой.

Практическое использование данной концепции риска требует определенных затрат на добывание информации и ее обработку. Однако при этом меняется информированность лица, принимающего решения, а иногда и степень неопределенности всей ситуации принятия решения.

Возможные отрицательные последствия стратегических решений, принятых и реализуемых без учета риска, могут оказаться весьма болезненными для предприятия и бизнеса. Для предприятия, выработывающего свою стратегию, игнорирование риска может проявиться в различных нежелательных хозяйственных результатах. К их числу относятся, например, снижение котировок акций, уменьшение размеров прибыли, снижение эффективности инвестиций, неэффективные затраты материальных, трудовых или финансовых ресурсов, образование сверхнормативных запасов нереализованной продукции, другие виды упущенной выгоды и экономических потерь.

Таким образом, концепция приемлемого риска, ориентируя хозяйственного руководителя на сознательное, рациональное отношение к риску, предлагает важные для деловой активности в сфере материального производства методические рекомендации. Во-первых, риск – это не статическая характеристика, а управляемый параметр, на его уровень можно и, самое главное, необходимо оказывать воздействие. Во-вторых, риск надо анализировать, т. е. выявлять и идентифицировать факторы риска, оценивать последствия их проявления и т. д. В-третьих, для корректного учета риска в деятельности производственного предприятия полезно различать «стартовый» уровень риска, или риск замысла первоначальной идеи проекта (хозяйственного мероприятия) или варианта стратегии, и «финальный» уровень риска, оценка которого произведена (для выбранной стратегии предприятия, принятого варианта проекта, намеченного к осуществлению хозяйственного мероприятия и т.п.) после выполнения необходимых процедур оценки риска и разработки комплекса мероприятий по смягчению или нейтрализации последствий проявления факторов риска [4].

В практической хозяйственной деятельности предприятия с учетом концепции приемлемого риска чаще всего рекомендуется:

- принимая хозяйственные решения, учитывать возможность снижения уровня «стартового» риска до приемлемого «финального» уровня;
- выявлять потенциально возможные ситуации и факторы риска, которые могут явиться причиной недостижения поставленных целей;
- оценивать характеристики возможного ущерба, связанного с нежелательным развитием событий;
- заблаговременно, на стадии подготовки хозяйственных решений, планировать и при необходимости осуществлять меры по снижению риска до приемлемого уровня;
- учитывать при принятии решений расходы, связанные с предварительным анализом и оценкой риска и подготовкой мероприятий по достижению приемлемого «финального» уровня риска.

Разработка комплексной стратегии предприятия направлена, в частности, именно на обретение предприятием социально-экономической безопасности. Понятие риска используется в этом смысле как характеристика процесса и результата принятия стратегических решений. В таком аспекте риск – это возможность таких последствий принимаемых стратегических решений, при которых поставленные цели (генеральная цель предприятия или стратегические цели) частично или полностью не достигаются. Таким образом, здесь рассматривается риск, который обусловлен принятием стратегических решений, причем риск возникает тогда, когда решения выбираются из нескольких альтернатив.

Исходя из этого определения риска, рассмотрим такие понятия как факторы, причины, уровень и показатель уровня риска.

Факторами риска стратегического решения предприятия называют предпосылки, увеличивающие вероятность или реальность наступления событий, которые, не входя в круг планируемых, потенциально могут осуществиться и в этом случае могут оказать отклоняющее воздействие на ход реализации стратегического замысла (стратегии предприятия). Результатом проявления фактора риска будет нежелательное развитие событий, последствия которого приведут к отклонению от поставленной стратегической цели предприятия, т. е. к ущербу.

Причины риска – это объективные или субъективные действия или решения, которые влекут за собой нежелательное развитие дальнейших событий, неблагоприятных для реализации некоторой стратегии предприятия.

Уровень риска стратегии (стратегического плана) принимается в качестве общей характеристики риска, величина которого в результате соответствующего специального исследования выражается некоторым показателем уровня риска.

Определение уровня риска стратегии какого-либо вида (технично-технологической, товарно-рыночной, интеграционной, финансово-инвестиционной и т. п.) сводится к оценке возможности отклонения стратегической цели и связанных с этим хозяйственных результатов предприятия от заданных.

Показателем уровня риска, или просто показателем риска стратегии называют уровень риска, выраженный по определенному правилу в некоторой шкале. Выбор оценочных показателей риска – сложная многоаспектная задача. В вопросах анализа риска существенным является не только получение конкретного значения оценочного показателя, но и описание метода получения оценки, описание рассмотренных ситуаций, причин и факторов риска, а также доверительные границы практического использования полученных оценок. В качестве показателя риска, например, может использоваться средневзвешенная оценка величины ущерба по всем возможным цепочкам НРС и др.

При разработке стратегии предприятия исследование риска характеризуется двумя главными особенностями. Первая из них связана с тем, что для стратегических решений характерна значительная отдаленность результатов реализации запланированных стратегических решений и мероприятий от момента их рассмотрения и принятия. Другой особенностью является опосредованный характер воздействия стратегических решений на результаты деятельности предприятия, так как стратегические решения реализуются посредством принятия и осуществления тактических и оперативных решений. Эти особенности существенно осложняют анализ последствий принятых стратегических решений.

В настоящее время при учете риска стратегических решений полезнее перейти на поиск, систематизацию и подробное описание факторов риска и разработку функциональных методов управления риском. Для поддержания социально-экономической безопасности производственного предприятия в условиях рынка необходимо учитывать все виды факторов.

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятиям необходимо определить свой «профиль» риска и составить свой перечень возможных препятствий для достижения социально-экономической безопасности как одной из важных стратегических целей предприятия.

Литература

1. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность. М.: Ось-89, 2007.
2. Клейнер Г.Б. Стратегия бизнеса: аналитический справочник. М.: КОНСЭКО, 1998.
3. Хохлов Н.В. Управление риском. М. : Юнити-Дана, 1999.
4. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОТНОШЕНИЙ

А. Е. Миллер

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

На основе организационно-управленческого подхода раскрыты организационно-экономические предпосылки развития предпринимательских отношений. Аргументированы основополагающие принципы развития предпринимательских отношений. Структурированы современные тенденции организации предпринимательских отношений.

On the basis of organizational and administrative approach organizational and economic prerequisites of development of the enterprise relations are opened. The fundamental principles of development of the enterprise relations are reasoned. Current trends of the organization of the enterprise relations are structured.

Ключевые слова: предпринимательские отношения, тенденции развития, принципы, организационные предпосылки.

Keywords: enterprise relations, development tendencies, principles, organizational prerequisites.

Рассмотрение важнейших этапов развития предпринимательских отношений в рамках экономико-управленческого подхода позволило выявить объективные экономические процессы, в частности, изменения в ходе воспроизводства и использования ресурсов, усложнение организационных форм производства. Развитие предпринимательских структур отражает ту закономерность, что по мере поступательного экономического развития система все более усложняется, приобретает новые черты и формы. Это позволило сделать вывод о том, что структура и информация – элементы, определяющие по отношению к одним элементам, и зависимые по отношению к другим элементам: структура органов управления и должностей, распределение между ними полномочий и ответственности предопределяет и технику управления, процесс, методы и функции, и в свою очередь зависит от технологического уклада и процессной организации предпринимательской деятельности.

Результатом этих выводов стало теоретическое определение понятия комплексной информационной системы как интегрированного механизма управления предпринимательской деятельностью, соответствующей по структуре общей типологии системы управления, состоящей из следующих основных модулей: аналитический – система формализованной обработки учетных данных; учетный – система документооборота для информационного обеспечения управленческих решений (управленческий, маркетинговый и финансовый учет); организационный – структура управления (функции и регламент координации, соподчинения и контроля деятельности управленческих служб) для обеспечения процесса управленческого и финансового планирования; программно-технический – программный продукт, поддерживающий аналитический, учетный и организационный блоки.

Раскрывая содержательную сущность модульной системы управления, доказано, что экономические процессы являются следствием преобразования информации, которая в настоящее время стала их важнейшей составляющей и следует уточнить, что ценность информационных ресурсов основана на временной сущности процессов, наибольшей величины она (ценность) достигает в момент возникновения, а качество управления зависит от быстроты анализа информации.

Подводя итог оценке предпринимательских структур, следует констатировать, что в качестве использования для ведения работ по организации и успешному выполнению методических работ, наиболее подходит матричная среда координации проектно-функциональных групп. Таким образом, предпринимательскую деятельность можно рассматривать как совокупность четырех элементов: информация, функции, структура и ресурсы.

Кроме того, важным является то обстоятельство, что разбиение предпринимательских структур не по тем звеньям, которые выполняют какие-то функции, а по тем, с которыми связано ведение учета, позволяет проводить учетную политику, предназначенную для счета средств и, следовательно, для ведения самого производства. Для предпринимательских структур производственной направленности главным является не только выполнение каких-то видов деятельности, но и получение прибыли. Следовательно, главным становится выделение бизнес-процессов, центров, которые и будут ее зарабатывать. В этом случае организационная структура должна в известном смысле подчиняться финансовой, быть организационным каркасом, то есть одним из способов достижения финансовых целей, которые стоят перед предпринимательскими структурами.

С помощью соединения этих двух видов структур – организационной и финансовой достигается стереоскопичность взгляда на производство профильной продукции. Необходима протяженность тако-

го подхода во времени, после того как структура центров финансовой ответственности определена, ее нужно отслеживать дальше: любое изменение в этой структуре подразумевает появление какой-то новой программы, проекта в производстве, и это должно находить отражение в финансовом планировании и в получении оперативной информации.

С учетом приведенных обстоятельств определены в качестве организационно-экономических предпосылок развития предпринимательских отношений следующие признаки системы: взаимосвязь – целостное множество элементов, характерных взаимными отношениями, иерархическая структура, целеустремленный характер функционирования; динамичность – последовательно развивающаяся система; адаптивность – приобщение бизнес-системы к изменениям входных и выходных товарно-финансовых потоков, которые выступают как случайные процессы с присутствием регулярной компоненты: влияние внешней среды, изменения которой обуславливают изменения бизнес-системы профильного производства.

Обеспечение развития предпринимательских отношений базируется на пяти основополагающих принципах (рис. 1).

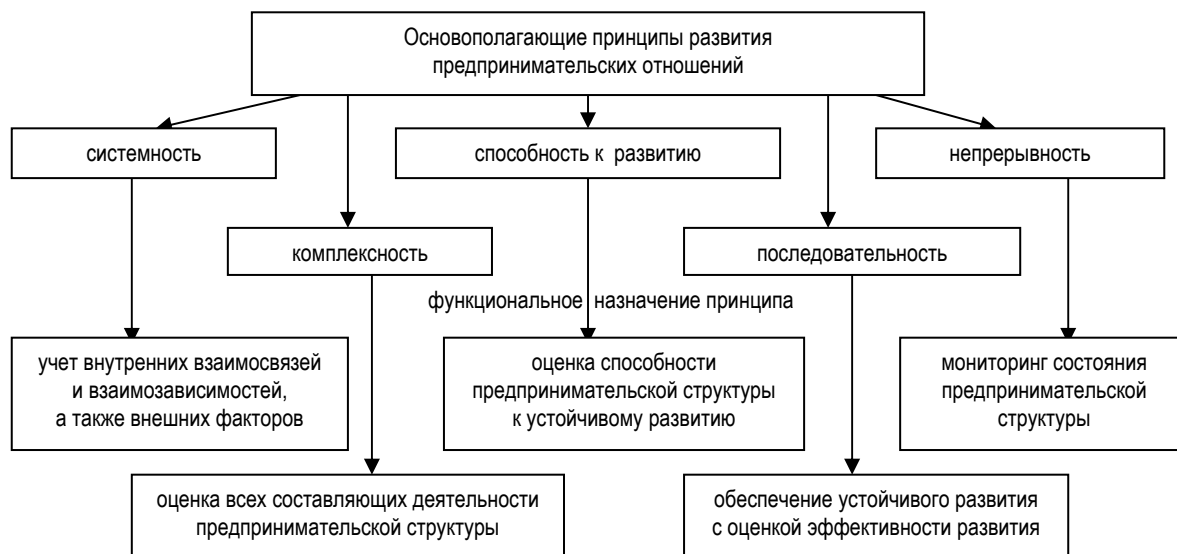


Рис. 1. Основополагающие принципы развития предпринимательских отношений

Содержательная часть указанных принципов заключается в следующем:

- системность позволяет учесть как внутренние взаимосвязи и взаимозависимости, так и внешние факторы;
- комплексность обеспечивает необходимость оценки всех составляющих деятельности предпринимательской структуры;
- способность предпринимательской структуры к устойчивому развитию находит свое выражение в росте выпуска продукции, способности структуры к инвестированию, поддержанию научно-технического потенциала, зависимости от внешних условий, финансовой устойчивости;
- последовательность – направлена на обеспечение устойчивого развития, с выбором первоочередных задач, оказывающих влияние на эффективность такого развития;
- мониторинг за состоянием предпринимательской структуры с учетом тенденций развития ее потенциала, общего развития экономики, политической обстановки и действия других общесистемных факторов.

Вместе с тем, процессная характеристика управления предпринимательскими структурами позволяет выделить в системе несколько процессов, в соответствии с общей теорией управления системой. Таким образом, subprocesses управления предпринимательскими структурами можно разбить на шесть основных групп: процессы инициации – принятие решения о начале выполнения проекта предпринимательских структур; процессы планирования – определение целей и критериев успеха проекта и разработка рабочих схем их достижения; процессы исполнения – координация людей и других ресурсов для выполнения плана; процессы анализа – определение соответствия плана и исполнения проекта поставленным целям и критериям и принятие решений о необходимости корректирующих воздействий; процессы управления – определение корректирующих воздействий, их согласование, утверждение и применение; процессы завершения – формализация выполнения проекта и подведение его к завершению.

Функции работников проекта предпринимательских структур должны быть поделены, дифференцированы и назначены в виде матрицы, с размерностями заданий и заказчика. Данная матрица по-

казывает, какие позиции (столбцы) принимают участие в осуществлении отдельных задач, частных проектах, функциях и т. д. (строк). Организация такого вида работ делает проекты предпринимательских структур более управляемыми, снижает затраты на их реализацию, унифицирует подход к проектированию, повышает детальность проработки планов.

Новые процессы, возникающие в результате развития предпринимательских структур, имеют отличительные свойства. К ним следует отнести: реинтеграцию, или горизонтальное сжатие процесса (несколько операций объединяются в одну), вертикальное сжатие процесса (исполнители, которым делегирована часть полномочий, принимают самостоятельные решения), совмещение или распараллеливание части ранее последовательных работ, уменьшение проверок и управляющих воздействий, минимизация согласований, преобладание смешанного централизованного /децентрализованного подхода. В результате этого, происходит переход от функциональных подразделений к автономным междисциплинарным рабочим группам, а сама деятельность предпринимательских структур становится многоплановой. Меняется характер работы, уменьшается число менеджеров-исполнителей, структура профильного производства становится наиболее оптимальной.

Таким образом, учитывая изложенное, следуют выводы:

- существует система факторов, влияющих на развитие предпринимательских отношений в предпринимательских структурах. В их число входят внешние факторы, обусловленные финансовой, бюджетной, фискальной, правовой, приватизационной, структурной, промышленной политикой государства. И также внутренние факторы, в числе которых: финансовая несостоятельность, неконкурентоспособность, технологическая старость, нерентабельность, рыночная пассивность, низкая капитализация и краткосрочные интересы руководителей предпринимательских структур;

- на развитие предпринимательских отношений в предпринимательских структурах существенное влияние оказывает кризис платежей, процессы финансового оздоровления, структурного обновления и реструктуризации, неплатежеспособность как разновидность финансовой стратегии, основанной на длительно отсроченных платежах;

- активному развитию предпринимательских отношений способствует финансовая стратегия, осуществляемая посредством хозяйственных трансакций, в том числе путем предоставления товарных кредитов дебиторам, что позволяет предпринимательским структурам поглощать ресурсы кредиторов, трансформировать их в задолженности себе и генерировать номинально положительные финансовые результаты.

Исследование проблем становления и развития предпринимательской деятельности в производственных структурах позволяют осуществить систематизацию современных тенденций организации профильного производства (рис. 2).



Рис. 2. Тенденции организации предпринимательских отношений

Практическая реализация комплекса организационно-экономических мероприятий обеспечит решение производственных и социальных проблем предпринимательских структур, что в конечном итоге, обуславливает их эффективную деятельность в целом и создает предпосылки для его перспективного развития: увеличение объема производства с изменением его структуры по видам продукции; обеспечение требуемого по технологии производственного процесса; повышение качества продукции.

Реализация предложенных организационно-экономических мероприятий позволяет ускорить решение вопросов размещения и специализации производства, обоснование рациональных форм организации производства, совершенствования управления, развития предпринимательских отношений, эффективного использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов для обеспечения высоких темпов производства, роста производительности труда, снижения себестоимости продукции и повышения рентабельности производства.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОЦЕНКИ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Е. С. Мохова

ОАО «Центральное конструкторское бюро автоматики», г. Омск

Рассмотрены основные виды рисков фирм, а именно производственные и инновационные риски. Также приводится описание различных методик оценки риска, как количественным, так и качественным способом.

In the article were considered general types of firms risks, namely industrial and innovation risks. Also description of different techniques of risks estimation by the quantitative and qualitative ways are listed.

Ключевые слова: риск, оценка рисков, производственные риски, инновационные риски.

Keywords: risk, risks estimation, industrial risk, innovation risk.

Предпринимательская деятельность не может существовать без риска. Риск является неотъемлемым элементом деятельности фирмы и представляет собой нежелательное событие, характеризующееся вероятностью возникновения и потенциально негативными последствиями, в связи, с чем возникает потребность в разработке мер по его минимизации. Поэтому своевременный анализ рисков, включающий в себя такой процесс как оценка риска, помогает в будущем избежать существенных экономических потерь.

Для предпринимательских фирм характерно большое разнообразие видов рисков, что в основном связано со спецификой деятельности каждой из них, но за основной вид предпринимательства, наиболее полно раскрывающий весь спектр разновидностей риска, в данной статье принимается производственное предпринимательство.

Производственным предпринимательством является деятельность, при осуществлении которой непосредственным образом осуществляется производство продукции, товаров и услуг, которые подлежат последующей реализации потребителям. При этом функция производства является для предпринимательской деятельности основной, тогда как другие функции, например сбыт, играют второстепенную роль.

Для производственного предпринимательства характерны такие стадии воспроизводственного цикла, как производство и потребление товаров и услуг, что и обуславливает широкий спектр видов риска, которые могут произойти при осуществлении производства.

Все разнообразие видов риска, затрагивающих производственную деятельность предпринимательских фирм, можно подразделить на следующие основные виды:

1. Конкурентный риск – риск того, что конкурентная продукция получит преимущество у потребителей;

2. Технический риск – опасность нарушения запланированного хода производственного процесса, которая влечет за собой снижение качества выпускаемой продукции и увеличение процента брака, контроль за своевременным техническим перевооружением производства;

3. Риск контрагента – риск заключения договоров с недобросовестным поставщиком или подрядчиком, и, как следствие, вероятность возникновения высокой дебиторской задолженности, завышения цен на поставляемую продукцию, недобросовестное выполнение договорных обязательств;

4. Финансовый риск, который включает в себя риск увеличения процентных ставок по полученным кредитам, и в том числе – риск ликвидности;

5. Правовой риск, связанный с возможным принятием законодательных и правовых актов, которые могут повлиять на налоговый, таможенный и валютный режимы работы фирмы;

6. Экологические риски – риски нарушения экологической безопасности окружающей среды в следствие производственной деятельности фирмы.

Перечисленные виды рисков являются обобщенными, более уточненные виды рисков могут быть включены в какой-либо из видов исходя из затрагиваемых областей производственной деятельности фирмы.

По масштабам воздействия риски могут быть подразделены на:

- 1) катастрофический;
- 2) критический;
- 3) значительный;
- 4) умеренный;
- 5) незначительный.

Данную классификацию необходимо учитывать при обосновании и разработке производственной программы. Еще одним необходимым элементом при обосновании планов является составление карты рисков, в которой все риски, которые могут возникнуть с учетом специфики деятельности той или иной фирмы, подразделены в зависимости от масштаба их воздействия (степени нанесения убытка) и частоты (степени) возникновения. Данная карта рисков показывает на какие именно виды деятельности следует перераспределить больше всего усилий, а какие проверять с целью предупреждения наступления критического момента.

Следует отметить, что риску производственной деятельности предшествует риск инновационный, который заключается в вероятности потерь, возникающих при вложении предпринимательской фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке.

Инновационный риск возникает в следующих ситуациях:

1. При внедрении более дешевого метода производства товара или услуги по сравнению с уже используемыми. Подобные инвестиции будут приносить предпринимательской фирме временную сверхприбыль до тех пор, пока она является единственным обладателем данной технологии. В данной ситуации фирма сталкивается лишь с одним видом риска – возможной неправильной оценкой спроса на производимый товар;

2. При создании нового товара или услуги на старом оборудовании. В этом случае к риску неправильной оценки спроса на новый товар или услугу добавляется риск несоответствия качества товара или услуги в связи с использованием старого оборудования;

3. При производстве нового товара или услуги при помощи новой техники и технологии. В данной ситуации инновационный риск включает в себя: риск того, что новый товар или услуга может не найти покупателя; риск несоответствия нового оборудования и технологии необходимым требованиям для производства нового товара или услуги; риск невозможности продажи созданного оборудования, так как оно не подходит для производства иной продукции, в случае неудачи.

Также следует отметить, что уровень инновационных рисков выше, чем рисков производственных. Проекты, ориентированные на будущее, то есть те, которые разрабатывают и внедряют на рынок новые продукты или услуги, всегда имеют неопределенность в плане достижения экономических результатов.

Оценка риска, как производственного, так и инновационного, представляет собой определение количественными или качественными методами величины (степени) риска.

Количественный анализ риска позволяет вычислить числовые значения величин отдельных рисков и риска объекта в целом. Также выявляется возможный ущерб и дается стоимостная оценка от проявления риска и, наконец, завершающей стадией количественной оценки является выработка системы антирисковых мероприятий и расчет их стоимостного эквивалента.

Количественный анализ можно формализовать, для чего используется инструментальная теория вероятностей, математической статистики, теории исследования операций. Наиболее распространенными методами количественного анализа риска являются статистические, аналитические, метод аналогов.

С помощью экспертного анализа рисков происходит логическая и математико-статистическая процедура по обработке результатов опроса группы экспертов, причем результаты опроса являются единственным источником информации. В этом случае возникает возможность использования интуиции, жизненного и профессионального опыта участников опроса. Метод используется тогда, когда недостаток или полное отсутствие информации не позволяет использовать другие возможности. Метод базируется на проведении опроса нескольких независимых экспертов, например, с целью оценки уровня риска или определения влияния различных факторов на уровень риска. Затем полученная информа-

ция анализируется и используется для достижения поставленной цели. Основным ограничением в его использовании является сложность в подборе необходимой группы экспертов.

В заключение следует отметить, что в своей сущности риск является событием с отрицательными последствиями, гипотетической возможностью наступления ущерба, но помимо убытка он несет в себе скрытые возможности. Помимо своих основных функций, риск выполняет также стимулирующую функцию, побуждая фирмы к поиску нетрадиционных способов решения проблем, стоящих перед ними. Таким образом, при правильном использовании инструментария оценки и анализа риска, рисковую ситуацию можно привести к положительному эффекту.

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ АПК В КАЗАХСТАНЕ

Ж. М. Омарханова

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Выявлен потенциал развития Казахстана как аграрной страны, проведен анализ показателей развития сельского хозяйства, исследованы проблемы приоритетных отраслей аграрного сектора, выявлены тенденции развития отечественного АПК и основные сдерживающие факторы развития перерабатывающего сектора, отмечена необходимость применения новых инструментов государственного регулирования и модернизации отрасли, определены формы государственного регулирования развития аграрного сектора в Республике Казахстан.

The article revealed the potential development of Kazakhstan as an agricultural country, the analysis of agricultural development indicators was conducted, problems of the agricultural sector priority sectors were investigated, domestic agriculture development tendencies were revealed, main constraints of the processing sector development were identified, the need for new instruments of government regulation and industry modernization was proved, forms of state regulation of the agricultural sector in the Republic of Kazakhstan were defined.

Ключевые слова: аграрный сектор, сельское хозяйство, конкурентоспособность, приоритетные отрасли АПК, продукция животноводства, продукция растениеводства, сельскохозяйственные услуги, переработка, импортозависимость, государственная поддержка.

Keywords: agricultural sector, agriculture, competitiveness, agriculture priority sectors, livestock production, crop production, agricultural services, processing, imports dependence, state support.

За период независимости Республики Казахстан в аграрном секторе страны достигнуты значительные результаты: наблюдается постоянный рост производства на базе рыночных отношений, увеличивается продуктивность и производительность труда, производится обновление основных фондов и восстановление инфраструктуры отрасли, достигнуто самообеспечение по основным продуктам питания, произошел значительный рост экспорта зерновых, масличных культур, продукции рыболовства.

В 2012 году доля сельскохозяйственного производства в объеме валового внутреннего продукта (далее ВВП) страны составила 5,1 %, производительность труда занятых в сельском хозяйстве за период с 2005 по 2012 гг. изменилась с 304,2 тыс. тенге на одного занятого до 498 тыс. тенге, со среднегодовыми темпами роста 9,3 % в год, в сельской местности проживало около 7,48 млн человек или более 45% всего населения Казахстана.

В настоящее время формируются новые тенденции мировой аграрной экономики и демографии, реальное развитие получили интеграционные процессы в регионе, происходят глобальные климатические изменения. Казахстан вошел в Таможенный союз (ТС), в ближайший период планируется вхождение в Всемирную торговую организацию (ВТО).

Однако, несмотря на положительные результаты в целом, наблюдается низкий уровень производительности труда в некоторых сферах отрасли, несовершенство используемых технологий, мелкотоварность производства не позволяют вести сельхозпроизводство на интенсивной основе, обеспечивать наиболее полное использование материальных, трудовых и других ресурсов, соблюдать экологические требования. Эти факторы снижают конкурентоспособность отечественного аграрного сектора, что в условиях ВТО и ТС может привести к доминированию импорта зарубежной продукции, вытеснению местных производителей с рынков сбыта.

Происходит рост населения страны с интенсивным приростом потребления продуктов питания и изменением структуры потребления в сторону более качественных продуктов. Роль сельского хозяйства для обеспечения страны продовольствием, роста занятости населения и экономического развития республики неоднократно подчеркивалась Главой государства, в том числе в Послании Президента Республики Казахстан.

В изменившихся условиях внешней и внутренней среды, в связи со вступлением Казахстана в ТС и ВТО, необходимостью применения новых инструментов государственного регулирования и модернизации отрасли, разработана новая отраслевая программа развития агропромышленного комплекса (АПК) РК [1, с. 56].

Объемы валовой продукции АПК РК демонстрируют устойчивую тенденцию к росту с уровня 1121 млрд тенге в 2008 г. до 2256,6 млрд тенге в 2012 г. продукции сельского хозяйства и с 464,1 млрд тенге в 2008 г. до 747,4 млрд тенге в 2012 г. продукции переработки. Однако в 2013 г. произошел спад с 2286 млрд тенге до 1999,0 млрд тенге, доля продукции растениеводства – 48,7 % (90165,3 млн тенге), животноводства – 50,7 % (93730,8 млн тенге)

В животноводстве снижение производства по сравнению с уровнем 2012 г. на 27,4 % связано с уменьшением объемов продукции разведения крупного рогатого скота (молочных пород – на 42,9 %, мясных и прочих пород – на 39,7 %), свиней – на 16,7 %, птицеводства – на 1,4 %, лошадей – на 0,1 %. При этом, на 19,0 % больше произведено продукции разведения верблюдов, на 2,1 % – овец и коз (табл. 1 и 2).

Таблица 1

Объем производства валовой продукции сельского хозяйства

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Объем валовой продукции сельского хозяйства в млн тенге, в том числе	1089,4	1404,5	1641,4	1442,6	2286	1999,0
Продукция растениеводства	608,4	770,2	932,3	662,6	1337,2	981,2
Продукция животноводства	476,3	628,7	703,2	774,1	942,1	1011,2
Сельскохозяйственные услуги	4,7	5,6	5,9	5,9	6,5	6,6

Примечание. Составлено автором по данным источника [2].

Таблица 2

Индекс физического объема валовой продукции сельского хозяйства

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Индекс физического объема валовой продукции сельского хозяйства, % в том числе:	108,5	93,1	114,6	88,3	126,8	82,2
Продукция растениеводства	113,3	84,3	124,8	77,4	158,9	72,4
Продукция животноводства	103,8	104,2	102,3	102,6	99,6	96,2
Сельскохозяйственные услуги	95,4	114,1	100,1	95,2	101,6	93,0

Примечание. Составлено автором по данным источника [2].

Важно отметить, что снижение численности поголовья крупного рогатого скота наблюдается только в личных подворьях населения, а в сельскохозяйственных формированиях и крестьянских хозяйствах отмечается стабильный рост на 6,8 % и 8,4 %, соответственно.

Производство мяса (в убойной массе) и яиц сохранилось на уровне прошлого года и составило 937,6 тыс. тонн и 3700,9 млн штук. По причине снижения поголовья КРС уменьшилось производство молока на 3,0 % (5186,3 тыс. тонн). При этом, производство мяса (в убойной массе) в сельхозформированиях республики по итогам 2012 года увеличилось на 5,5 %, молока – на 10,5 %, яиц – на 0,4 % и шерсти на – 1,1 %. По информации акиматов областей сельскохозяйственными товаропроизводителями обеспеченность по грубым кормам составляет 114,5 % (заготовлено грубых кормов 23047,6 тыс. тонн при потребности 20131,2 тыс. тонн), по сочным кормам (силос) составляет 20,6 % (834,1 тыс. тонн при потребности 4045,7 тыс. тонн), по концентрированным кормам – 137,2 % (6067,4 тыс. тонн при потребности 4423,5 тыс. тонн).

За 5 лет среднегодовой валовой объем производства ключевых продуктов переработки составил более 650 млрд тенге. Основную долю в структуре производства пищевых продуктов, включая напитки, занимают зерноперерабатывающая (31,1 %), мясоперерабатывающая (9,4 %), молочная (10,2 %), рыбоперерабатывающая (3,2 %), плодоовощная (2,2 %), масложировая отрасль (2,6 %), производство напитков (9,5 %).

В 2012 году наблюдается рост производства овощных консервов, макарон, риса, соков, маргарина, шоколада, кондитерских изделий, растительного масла и колбасных изделий, а также всех видов молочной продукции.

В 2012 году объем экспорта продуктов переработки составил 1 001,8 млн долларов США, что на 3,4 % больше чем в 2011 году. Экспортные поставки в основном осуществлялись по рису, кисломолочным продуктам, мясным и мясорастительным консервам, обработанному молоку, кондитерским изделиям и плодоовощным консервам.

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике в 2012 году объем частных инвестиций в основной капитал увеличился на 4,4 % (с 27,3 до 28,5 млрд тенге), иностранных инвестиций в 3,8 раза (с 102 до 384,9 млн тенге).

Вместе с тем, несмотря на ежегодный рост объемов переработки, доля переработки основных видов сельскохозяйственного сырья остается низкой: – мяса – 24 %, молока – 34,4 %, плодоовощных – 6,9 %.

Загруженность производственных мощностей перерабатывающих предприятий составила: по производству колбасных изделий – 28,4 %, обработанного молока – 46,8 %, муки – 36,8 %, свежего хлеба – 43 %, макаронных изделий – 51 %, по переработке овощей – 27,8 %.

Сельское хозяйство РК интегрировалось в мировые рынки продовольствия и активно участвует в формировании торгового баланса и занимает 17,6 % от всего экспорта и 15,3 % от всего импорта. Однако, сформировалась импортозависимость Казахстана по многим видам продукции переработки АПК, так, высок уровень импортозависимости по плодоовощной продукции, продукции переработки мяса и молока.

В 2012 году в сельском хозяйстве было занято 2 196,1 тыс. человек (26 % от общего числа занятых), из них наемных – 604,8 тыс. человек (27,5 % от занятых в секторе), самостоятельно занятых – 1591,3 тыс. человек (72,5 % от занятых в секторе) [4, с. 87].

Посевные площади в Республике Казахстан в 2012 году составили 21 083,0 тысяч гектар. Под пшеницу было занято около 65,6 % (13 848,9 тыс. га) всех посевных площадей. Под зерновые культуры в 2012 году было отведено 76,5 % (16 125,9 тыс. га) всех посевных площадей. Численность поголовья на начало 2013 года составляла 5,7 млн голов крупного рогатого скота, 18,1 млн голов мелкого рогатого скота, 1,6 млн голов лошадей, 1,2 млн голов свиней, 0,17 млн голов верблюдов и 32,9 млн голов птиц.

Целевые внутренние и внешние рынки сбыта продукции агропромышленного комплекса РК

Ряд возможностей по освоению рынков, в том числе традиционных для Казахстана экспортных рынков сбыта продукции в Содружестве Независимых Государств (далее – СНГ), не используется.

Анализ проблем приоритетных отраслей аграрного сектора.

Анализ проблем растениеводства. Урожайность по основным культурам находится на низком уровне в сравнении с мировыми показателями урожайности.

Валовой сбор основных сельскохозяйственных культур в 2012 г. достиг достаточно высокого уровня (в тыс. тонн): пшеница – 22732,1, кукуруза – 482, ячмень – 2593, рис – 347, соя – 133, подсолнечник – 409, рапс – 149, хлопчатник – 336, картофель – 3076, овощи – 2878, кукуруза на корм – 1053, кормовые (корнеплодные, бахчевые, зерновые, на силос без кукурузы) – 279, яблоки – 115 тыс. тонн.

При высоком урожае пшеницы в 2012 г. произошло её перепроизводство, что вызвало трудности при экспорте продукции, дефицит зернохранилищ и мощностей для хранения.

Анализ проблем животноводства. Большая доля продукции животноводства производится в личных подсобных хозяйствах населения, что приводит к низкой продуктивности, не позволяет обеспечить растущее потребление на внутреннем рынке, ведет к высокой себестоимости и снижению конкурентоспособности, приводит к формированию импортозависимости. Так, основными производителями всех видов мяса, по-прежнему, являются хозяйства населения, в которых по данным на 1 января 2013 года содержится 76,7 % голов КРС, 67 % овец и коз, 72,5 % свиней, 62,7 % лошадей и 40,9 % птицы. Показатели продуктивности животноводства уступают международным в несколько раз.

Основными причинами слабой продуктивности животноводства Казахстана являются низкая доля племенного поголовья (например, скота мясного направления – не более 2,5 %), дефицит качественных кормов, несоответствующие условия содержания. В связи с тем, что большая часть поголовья сосредоточена в хозяйствах населения, отрасли животноводства присущи такие характеристики как низкий генетический потенциал животных и связанная с этим низкая продуктивность, отсутствие использования современных технологий содержания, кормления и других технологий, обеспечивающих продуктивность и качество продукции, недостаточный уход за здоровьем животных. Кроме того не используется потенциал естественных пастбищ в связи с недоступностью источников воды для поения животных [5, с. 137].

Анализ проблем переработки сельскохозяйственной продукции. Баланс экспорта-импорта ключевых продуктов переработки показывает большую импортозависимость Казахстана по ряду продуктов.

За 2012 год объем импорта основных продовольственных товаров составил 1 093,7 млн долларов США. Основную долю импорта занимают такие продукты, как сахар, включая сырец (31 %), растительное масло (13 %), молоко и сливки сгущенные (13 %) [6, с. 107].

Основную долю в структуре производства пищевых продуктов, включая напитки, занимают зерноперерабатывающая (31,1 %), мясоперерабатывающая (9,4 %), молочная (10,2 %), рыбоперерабаты-

вающая (3,2 %), плодоовощная (2,2 %), масложировая отрасль (2,6 %), отрасль производства напитков (9,5 %).

Основными сдерживающими факторами развития перерабатывающего сектора являются:

- низкое качество и дефицит сырья, а также неразвитость логистики по заготовке, транспортировке и хранению сырья, что приводит к неполной загруженности перерабатывающих мощностей;
- неразвитость торгово-логистической инфраструктуры, что способствует функционированию на продовольственном рынке множества мелких игроков и необоснованному удорожанию продукции;
- низкая конкурентоспособность отечественной сельхозпродукции и продуктов ее переработки на внутреннем и внешнем рынках;
- трудности с реализацией отечественной пищевой продукции на внутреннем рынке по причине наличия значительного объема импорта.

Между тем, необходимо усилить государственный контроль в отношении безопасности и качества пищевых продуктов с проведением лабораторного анализа на соответствие требованиям технических регламентов, в том числе на наличие фальсификатов (не декларируемые растительные жиры, соевые добавки и другие заменители, консерванты, ароматизаторы, красители т. д.).

Государственное регулирование агропромышленного сектора экономики путем всесторонней поддержки производителей является приоритетным направлением аграрной политики большинства развитых стран. При этом используются различные экономические инструменты (дотации, компенсации издержек производства, поддержка цен, субсидии на совершенствование производственной структуры, разработка и осуществление различных программ), действие которых создает благоприятную конъюнктуру для обеспечения устойчивого функционирования не только сельского хозяйства, но и всего агропромышленного комплекса, а также формирования эффективной социально-производственной инфраструктуры в сельской местности.

В настоящий момент политика государственного регулирования развития АПК в Республике Казахстан реализуется в следующих формах:

- предоставление различных форм государственной поддержки среди субъектов АПК в форме субсидий, государственных закупок и т. д.;
- применение финансовых инструментов, поддерживающих условия для обновления основных производственных средств – парка сельскохозяйственной техники, оборудования, поголовья скота;
- обеспечение доступности финансово-кредитных инструментов для субъектов АПК;
- создание привлекательных условий для привлечения инвестиций в проекты развития АПК;
- поддержка экспорта продукции;
- оказание государственных услуг в сфере ветеринарной и фитосанитарной безопасности, контроля за расходованием бюджетных средств;
- сохранение и развитие инфраструктуры, необходимой для развития АПК РК – транспортной, водной, хранения и др.;
- развитие отраслевой науки и распространение агротехнологических знаний;
- квалифицированное управление развитием АПК РК.

Литература

1. *Алибекова А.* Система государственной поддержки АПК в Республике Казахстан // Аль Пари. 2005. № 1. С. 85–91.
2. Статистический сборник Агентства Республики Казахстан по статистике. Сельское, лесное и рыбное хозяйство в Республике Казахстан. Астана, 2013.
3. Оперативные данные Агентства Республики Казахстан по статистике. Основные показатели сельскохозяйственного производства. Астана, 2013.
4. *Кантарбаева Ш.* Государственное регулирование сельского хозяйства за рубежом // Основы экономики. 2008. № 3. С. 11.
5. *Омарханова Ж.М., Жангабулова А.Б.* Анализ развития аграрного сектора на современном этапе // Инновационно-технологическое развитие производительных современного индустриального города: социально-экономические и правовые аспекты: матер. Междунар. науч.-практ. конф., посвященной 80-летию г. Караганды, 21–22 ноября 2013 г. С. 521.
6. *Мырзалиев Б., Абдибеков С.* Насущные проблемы государственной поддержки отечественных сельских товаропроизводителей в условиях кризиса // Вестник ун-та «Кайнар». 2010. № 4/2. С. 74.

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ СИСТЕМ БЕЗОПАСНОСТИ НА РЫНОК

Д. А. Пуяндайкина

ООО «Омские кабельные сети»

В статье рассматриваются основные факторы, определяющие особенности разработки отдельных маркетинговых коммуникаций и целостных программ продвижения на рынок технологически сложного и максимально персонализированного продукта – системы безопасности. Описано влияние особенностей самого продукта, выбранных методов ценообразования, типа клиента и степени его готовности к покупке на используемые для продвижения маркетинговые коммуникации.

This article deals with the key factors which determine peculiarities of separate marketing communications development and comprehensive programs of market promotion of technologically difficult and ultimately personalized product – safety systems. The influence of peculiarities of the product itself, pricing methods chosen, type of a client and his level of readiness for a purchase on the marketing communications chosen is described in the article.

Ключевые слова: системы безопасности, маркетинговые коммуникации.

Keywords: safety systems, marketing communications.

В современных условиях развития маркетинга, появления новых технологий воздействия на покупателей, маркетинговые коммуникации всё ещё являются сильнейшим инструментом. Декларируемая на протяжении последних двадцати лет снижающаяся эффективность маркетинговых коммуникаций, требует от нас не отказа от использования, а разработки более точных, учитывающих специфику продвигаемого продукта и особенности целевых групп коммуникаций. Наиболее пристального внимания требует разработка коммуникационной политики предприятиями, выводящими на рынок продукты, в отношении которых отсутствует достаточный опыт потребления. Ужесточают требования к маркетинговым коммуникациям и сложность продукта, и направленность на разные потребительские сегменты. Объективную сложность вызывает разработка маркетинговых коммуникаций в рамках реализации компаний по продвижению на рынок систем безопасности.

В виду тенденции последних лет сфера безопасности граждан, их жизни и имущества, является одной из самой обсуждаемой, значимой и требующей отдельного внимания со стороны государства и компаний, которые хотят оставаться социально-активными и показать свое небезразличие к этому вопросу. Принятие новых законов по безопасности на уровне российского законодательства, ужесточение форм контроля в аэропортах, вокзалах, в зданиях администрации, введение ограничений доступа на различные роды ресурсы и др. – все эти мероприятия направлены на обеспечение безопасности гражданам в общественных местах в рамках города и страны, но не затрагивает их личную жизнь, сохранность имущества и безопасность проживания. Следовательно, для коммерческих фирм появляется новые возможности по продвижению услуг, которые несут в себе как социальную значимость для потребителей и увеличения имиджа компании, так и получение доходов для производителя/поставщика данной услуги. Но, прежде чем, разрабатывать политику по продвижению систем безопасности, необходимо дать ответ на следующие вопросы: Что представляет собой продукт продвижения? На какую целевую аудиторию он направлен? Какие особенности продукта могут повлиять на выбор инструментов маркетинговых коммуникаций при продвижении на рынок?

Создание унифицированных программ продвижения систем безопасности на рынок осложнено невозможностью приобрести готовую систему и предложить ее заказчику с учетом всех его потребностей, необходимо ее собрать из различных компонентов, а зачастую и разных вендеров, исходя из технического задания или коммерческого предложения. Мы можем предположить, что наиболее эффективным в разработке комплексов маркетинговых коммуникаций систем безопасности будет использование подходов, разрабатываемых для организации комплексного маркетингового сопровождения проектов и программ [4].

На рынке систем безопасности представлены следующие отдельные компоненты: ОПС (охранно-пожарная служба); СКУД (системы контроля и управления доступом); видеокамеры; инфракрасные датчики, шлагбаумы, элементы периметральной охраны; рентгеновские сканеры и металлоискатели; интеллектуальное программное обеспечение для управления системой безопасности; и др. Поэтому под системой безопасности (далее СБ) следует понимать совокупность материальных и программных объектов, а также ряд организационных и правовых мер, направленных на обеспечение безопасности функционирования предприятия, жилого объекта и жизни граждан. Такой подход требует от нас де-

тальной классификации потребностей клиентов, возможностей их удовлетворения и разработки коммуникационных аргументов для каждой конкретной группы.

Особое внимание в процессе организации мероприятий по продвижению СБ, на наш взгляд, следует уделять коммуникационной функции цены. Наш опыт позволяет выделить два базовых подхода, определяющих как возможности привлечения клиента, так и особенности управления дальнейшим взаимодействием с ним.

1. Система предлагается за полную стоимость, которая включает в себя оборудование, монтаж и настройку; обслуживание системы ложится на заказчика, оборудование передается в собственность заказчика. Это достаточно дорогой вариант, который подходит в основном крупным предприятиям или предприятиям с высокой конфиденциальностью данных, а также используется в тендерной системе. Данные системы предлагаются на Омском рынке монтажными компаниями и в основном используют личные продажи и специализированные выставки, как способы продвижения своей продукции.

2. Система сдается в аренду заказчику, которая также включает в себя оборудование, монтаж и настройку, но все затраты по данным статьям ложатся на компанию-поставщика услуги; обслуживание работоспособности системы остается за компанией, оборудование не передается заказчику и остается в собственности компании. Доход компании состоит из арендной платы за пользование услугами потребителями. Система достаточно затратная на первом этапе внедрения для компании, но может быть ориентирована на массовый сектор, а инструменты продвижения услуги могут включаться в кампанию по продвижению основных услуг или повышения имиджа компании.

Исходя из видов ценообразования, мы уже можем сформировать как минимум два направления продвижения СБ, но чтобы маркетинговая политика принесла максимальную пользу, необходимо определиться с целевой аудиторией, которая может быть представлена следующими группами:

- Крупные промышленные объекты;
- Аэропорты, вокзалы и другие места общественного пользования;
- Образовательные учреждения;
- Малый и средний бизнес;
- Физическое лицо в лице собственника квартиры/дачи или как совокупность владельцев многоквартирного дома.

Первые две группы в основном обладают жесткими требованиями по обеспечению безопасности жизни и работы граждан, а также высокой политикой конфиденциальности. Поэтому в данных группах жизнеспособным является предложение мощной закрытой системы безопасности, которая будет обслуживаться самим заказчиком и являться его собственностью, но при этом она должна быть гибкой для интеграции и расширения с появлением новых технологий. Данные заказы являются прибыльными, но требующими большой отдачи в данном направлении, поэтому компания-поставщик должна обладать мощным фундаментом на рынке, иметь квалифицированный персонал и надежную репутацию. Так как основными инструментами маркетинговых коммуникаций при работе с данным сегментом является реклама прошлого опыта компании, успешно выполненных заказов, а, следовательно, и формирование положительного имиджа для данной аудитории.

Малый и средний бизнес и физические лица не обладают строгими политиками конфиденциальности и имеют скорее собственные пожелания к личной безопасности, поэтому данная целевая аудитория имеет богатый потенциал для продвижения различных систем безопасности, начиная от обычного видеонаблюдения за личной парковкой, заканчивая системой с обнаружением лиц, распознаванием номеров автомобилей и др.

Определившись с вышеуказанными факторами, перед запуском кампании по продвижению, также следует оценить наличие конкурентов и насыщенности рынка. На текущий момент в г. Омске первые две группы и частично третья (образовательные учреждения) зачастую уже имеют собственные СБ, так как по закону и техники безопасности не возможен был бы их запуск и полноценное функционирование. Остальные группы в основном оборудованы охранно-пожарной системой и частично сигнализацией, и только в последние пару лет начали появляться системы видеонаблюдения в магазинах, юридических фирмах, местах массового скопления и др. А рынок среднего и малого бизнеса и отдельных физических лиц на данный момент является относительно свободным а, следовательно, перспективным, то для продвижения СБ в массовый сектор необходимо:

- в первую очередь, необходимо сформировать имидж самой компании другими услугами или товарами, которые имеют вес для потребителя и положительные отзывы о качестве, своевременности и надежности;
- во-вторых, необходимо определиться с инструментами маркетинговых коммуникаций: на какую группу и в каком объеме воздействовать; какие особенности продвижения СБ существуют на данный момент.

Поэтому следующим этапом при выборе инструментов продвижению СБ в массовом секторе необходимо рассмотреть что представляет собой потребитель в этом секторе. Так как при внедрении СБ в многоквартирные дома, садики, школы и др. предприятия необходимо согласие большей части участников, то были проведены маркетинговые исследования, в результате которых было выявлено 4 условных группы потребителей (причем под воздействием различных факторов, таких как ложная информация, негативная окраска услуги или компании-поставщика, недостаток знаний и др. потребители могут переходить из группы в группу). Рассмотрим их по мере уменьшения проблем при продвижении:

1. Группа «вы собираетесь следить за мной». К данной группе следует отнести людей, которые считают, что государство или какая-то компания собирается следить за их частной жизнью, отслеживать их передвижения и продавать это или использовать в коммерческих целях. Данная группа является самой сложной для продвижения данной услуги, так как данные потребители уже видят услугу в негативном для них свете, даже не испробовав ее; но именно с этими потребителями необходимо работать наиболее плотно. Данная группа потребителей особое внимание уделяет безопасности архива видеозаписей: кому, когда и в каком порядке могут быть предоставлены данные записи, а также возможности хищения их. Поэтому при продвижении СБ в массовый сектор в данной группе необходимо с помощью рекламы делать акцент на сохранность, юридическое обоснование и ограниченность доступа к личной информации потребителей в виде архива записей; проводить личные беседы, показывать тестовые проекты; при возможности давать опробование тестовой версии услуги. Данную группу нельзя оставлять без внимания в ходе планирование и запуска кампании, так как именно мнение «вы собираете следить за моей жизнью» часто передается не определившимся потребителям. И чем больше данная группа на объекте, тем сложнее продвигать услугу.

2. Группа «у меня все хорошо». В данной группе проблема продвижения состоит в том, что системы безопасности направлены в основном на предотвращение неприятных инцидентов в будущем (драки, вандализм, террористических акты и другое), поэтому потребителям сложно увидеть пользу от использования данной услуги, если в их жизни не случилось форс-мажорных обстоятельств, связанных с безопасностью. Поэтому при выборе инструментов маркетинговых коммуникация в данной группе необходимо ориентироваться не только на продвижение системы как безопасности жизни, но и других сопутствующих выгод (например, возвращение ребенка из школы, находится ли он только во дворе; обнаружение компаний, распивающих алкогольные напитки на территории двора дома; работа служб ЖКХ и др.). Но потребители из этой группы могут быть как лояльными к услуге (при получении какой-либо выгоды от нее согласиться на ее использование в полной мере); так и при неверном продвижении услуги перейти в первую группу потребителей.

3. Группа «завышенные ожидания». К данной группе относятся потребители, которые обладают некоторыми знаниями в области СБ, но не представляют ее стоимости, интеграции и области применения. Таким образом, происходит конфликт цена/качество, когда потребитель хочет от относительно недорогой СБ получить все возможности, которые он видел в кино/новостях или читал в Интернете. При продвижении в данной группе необходимо рассказывать как о дорогих системах, так и о дешевых, делая акцент на то, что при желании или потребности всегда можно расширить систему на уже имеющейся основе. На текущий момент времени идет удешевление СБ в виду того, что относительные дешевые камеры и др. датчики обладают достаточными возможностями для удовлетворения потребностей клиента. Поэтому работа с данной группой заключается в донесение верной информации по средством маркетинговых коммуникаций, работе с инновациями на рынке СБ и грамотно составленном предложении.

Объединяя три группы в одно целое, можно сделать вывод, что при продвижении СБ ключевым моментом политики должна быть достоверная информация о том, что представляет собой система и как ее можно использовать с выгодой для себя.

4. Группа «я не против» или «я давно ждал». Данную группу не стоит разделять на подгруппы при продвижении услуги, так как потребители из нее не являются «проблемными». В этом сегменте главными параметрами является время и стоимость услуги: на сколько быстро услуга может быть оказана с учетом первичного предложения и какие затраты понесет клиент на ее установку и эксплуатацию. Эти два параметра равнозначно важны для всего сегмента в целом, про стоимость было сказано выше в контексте ценообразования услуги, а параметр время является одной из особенностей продвижения СБ.

Таким образом, в ходе нашего исследования выходим на особенности СБ, которые достаточно влияют на выбор инструментов маркетинговых исследований и на организацию политики продвижения в целом. На текущий момент существует мнение, что предоставление услуги СБ достаточно долгий процесс, то при организации рекламной компании следует делать акцент на уменьшение этого времени, так как для любого потребителя, чем меньше время ожидания получения услуги, тем она ценнее. Но проблема лицензирования в контексте продвижения продукта может влиять на увеличение времени оказания самой услуги. Как говорилось в начале статьи, СБ это комплексная система, а значит требует лицензирования большинства ее ставных частей, как на сами физические объекты, так и на их монтаж,

настройку и эксплуатацию. Если за первый параметр отвечают компании-поставщики оборудования (но при покупке и использовании необходимо проверять актуальность лицензии), то за второй должна отвечать сама компания, которая предоставляет в СБ и гарантирует ее качество и надежность. Получение лицензий на предоставление услуг связи или охранно-пожарных работ достаточно длительная процедура, поэтому, прежде чем компания начнет предлагать и продвигать СБ, необходимо эти лицензии получить. В данном случае появляется внутренняя проблема продвижения СБ, которая состоит в следующем: компании не хотят терять финансы и время на получение лицензий, если на данный момент нет потенциальных заказчиков; но при появлении таких, необходимо время на лицензирование, а значит увеличивается время ожидания потребителем услуги, что в свою очередь формирует негативный отклик. Также справедливо к наличию физических составных частей СБ на складе компании, которая продвигает данную услугу. Поставка оборудования занимает от 6 недель до нескольких месяцев в г. Омск, поэтому для уменьшения время ожидания потребителем и формирования его положительного настроения, необходимо при первичном продвижении иметь запас объектов СБ.

Еще одним из значимых акцентов при продвижении СБ и организации рекламной кампании является позиция предоставления такого продукта, который потребитель желает. Но собирая СБ по техническим заданиям от заказчика, необходимо удостовериться, что все составные части совместимы друг с другом, интегрированы в систему, что позволяет получить виртуальную единую систему, которая сможет полноценно предоставить заказчику весь спектр желаемых услуг по обеспечению безопасности. Из этого вытекает внутренняя проблема продвижения СБ – квалификация персонала, так как производителем составных частей СБ, которые обладают технической квалификацией, зачастую продвигают именно свой товар, и не предлагают комплексную услугу потребителям. При продвижении всей системы в целом, а в особенности ее модификаций под нужды конкретного потребителя, необходимо обладать знаниями как технических особенностей товара и его эксплуатации, интеграции с другими частями системы безопасности, так и определением удобства, актуальности, донесения того, что нужно потребителям и как с этим работать рядовому пользователю. При этом знаниями должны обладать не только менеджеры по продажам, но и специалисты по продвижению товара, чтобы сформировать маркетинговую политику, исключая заведомо ложную информацию о качестве, возможностях и пользе услуги. Это необходимо делать для того, чтобы не было наложения недостоверной информации, что в свою очередь несет увеличения числа потребителей в «проблемных» группах.

И последним ключевым моментом в продвижении СБ, рассмотренным в данной статье, является позиция государства на продвижение СБ, особенно в регионах. В странах Европы и в США практически все образовательные учреждения оборудованы системами безопасности, которые включают в себя не только ОПС (как в России), но и системы видеонаблюдения и видеоаналитики. Таким образом, государство своим примером продвигает данные системы, и потребители, использующие их в общественной жизни, хотят привнести в частную жизнь, обладая информацией, опытом и понимающие выгоду и пользу от данного продукта, что также формирует положительный имидж самой услуги. В России только в последние года наметилась тенденция на обязательное оборудование системами безопасности образовательные учреждения в виду выхода нескольких законов, например, согласно ч. 4 ст. 6 ФЗ от 30 декабря 2009 № 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» все образовательные учреждения обязаны иметь систему видеонаблюдения [1]. Однако, принудительное введение СБ в менталитете нашей страны может быть принято негативно, поэтому на данный момент все законы носят скорее рекомендательный характер и пока не несут административной ответственности за не исполнение. Но при этом нет социальной рекламы, направленной на полезность исполнения данных рекомендаций, нет общественно-доступных примеров использования таких систем в рамках города, следовательно, все сводится к отсутствию информации у граждан о возможностях использования СБ в частной жизни.

Обобщая выше сказанное, при выборе направления политики продвижения и инструментов маркетинговых коммуникаций, необходимо помнить, что:

1. СБ – это комплексная система, стоящая из различных частей, которые направлены на обеспечение безопасности функционирования предприятия, сохранность жизни и имущества граждан. Поэтому при определении маркетинговой политики необходимо делать акцент на возможность предложения такой системы, которая подходит под нужды заказчика; но для этого необходимо обладать квалифицированным персоналом и получить все необходимые лицензии заранее;

2. СБ достаточно дорогой продукт, поэтому ценообразование может быть представлено двумя видами: полная стоимость готовой СБ в эксплуатацию и арендное предоставление СБ в пользование клиентам. В последнем случае это является одним из весомых плюсов системы и реклама может быть направлена на низкую стоимость продукта;

3. При проработке политики продвижения СБ необходимо рассматривать воздействие инструментов маркетинговых коммуникаций в разрезе каждой целевой аудитории, а также отдельных групп внутри сегмента рынка;

4. Основной проблемой при продвижении СБ является отсутствие достоверной информации у потребителей. Поэтому при выборе инструментов маркетинговых коммуникаций необходимо делать акцент на формирование положительного имиджа как самой услуги в виду получения максимальной пользы от нее, так и компании, чтобы потребители верили той информации, которую она пытается донести об этой услуге.

В данной статье рассмотрена только часть факторов, влияющих на продвижения СБ, полученные в результате первичных исследований. Работа в данном направлении будет вестись, так как способы продвижения СБ на рынок еще не изучен, а для г. Омска данная услуга является в своем роде инновацией.

Литература

1. Технический регламент о безопасности зданий и сооружений: Федеральный закон от 30.12.2009 г. № 384-ФЗ (ред. от 02.07.2013). Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Антонова М. Продвижение услуг. Что важно учесть маркетологу? [Электронный ресурс]. URL: <http://marketing.web-3.ru/definitions/markuslug/>.
3. Гольдштейн Г.Я., Катаев А.В. Маркетинг. Продвижение товаров (услуг). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.aup.ru/marketing/>.
4. Чернобаева Г.Е. Ключевые особенности маркетингового коммуникационного сопровождения проектной деятельности // Вестн. Ом. ун-та. Серия «Экономика». 2013. № 3. С. 157–161.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ РОССИИ, БЕЛАРУСИ И КАЗАХСТАНА КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА РАЗВИТИЕ ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКОВ (НА ПРИМЕРЕ АЛКОГОЛЬНОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА)*

В. А. Тарчуков

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Рассмотрены маркетинговые аспекты влияния интеграционных процессов России, Беларуси и Казахстана на развитие локальных рынков на примере алкогольного рынка Казахстана. В качестве ключевых показателей развития рынка рассмотрены: динамика производства и потребления; объём рынка; ёмкость рынка; темпы роста; уровень конкуренции; спрос; предложение; импорт; экспорт; динамика цен; потребители.

We consider the marketing aspects of the impact of the integration processes in Russia, Belarus and Kazakhstan on the development of local markets on the example of the alcohol market of Kazakhstan. As a key indicator of market development are considered: the dynamics of production and consumption; market volume; market capacity; growth rates; level of competition; demand; the proposal; imports; export; price dynamics; consumers.

Ключевые слова: Единое экономическое пространство, Таможенный союз, Евразийское экономическое пространство, интеграция, маркетинговой среды, местные рынки, мониторинг маркетинг.

Keywords: Common Economic Space, the Customs Union, the Eurasian economic space, integration, marketing environment, local markets, marketing monitoring.

Формирование единого рынка России, Беларуси и Казахстана сопровождается открытием границ внутренних рынков, отменой количественных и качественных ограничений, таможенных пошлин, ограничений конкуренции и ряда других, подробно рассмотренных в [1]. Все эти меры привели к изменению локальных рынков, которые начали функционировать по новым нормам и правилам, что в свою очередь естественным образом отразилось на деятельности хозяйствующих субъектов, вынужденных адаптироваться к этим изменениям. Согласно проведенному исследованию [2], сегодня хозяйствующие субъекты, сталкиваются с множеством возможностей и проблем, связанных с изменением рыночной среды.

Для обоснования маркетингового управления фирмой в меняющихся условиях, для использования возможностей, и противостояния угрозам, представляется необходимым, подробно изучить влияние интеграционных процессов на развитие локальных рынков, оценить силу этого влияния на показатели рынка, и в итоге, выявить ключевые рыночные изменения, чтобы в дальнейшем рассмотреть их влияние на деятельность хозяйствующих субъектов.

В статье акцентируется внимание на общих аспектах влияния интеграционных процессов на рынки, имеющие, в основном конкурентную структуру. Точнее, рынков монополистической конкурен-

* Работа проведена при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ, в рамках государственного задания вузам в части проведения научно-исследовательских работ на 2014–2016 гг., проект № 2378.

ции, одной из характерных черт которой является дифференцированность продукции и относительная многочисленность субъектов рынка.

В качестве объекта исследования мы рассмотрим рынок алкогольных напитков Казахстана, его производственно-торговое развитие в условиях интеграции. Выбор этого рынка представляется естественным, поскольку именно для подобного типа рынков актуален маркетинг.

Развитие рынка можно определить как процесс изменения его количественных и качественных параметров во времени (в данном случае от формирования ТС до создания ЕАЭС) [3]. Следовательно, состояние алкогольного рынка РК можно определить через оценку этих параметров в динамике за указанный период, каждый из которых отражает определенную сторону рыночной ситуации.

В качестве ключевых индикаторов развития рынка будут рассмотрены следующие показатели: динамика производства и потребления, объем рынка, ёмкость рынка, уровень конкуренции, спрос, предложение, импорт, экспорт, ценовая политика, потребители.

В качестве основных факторов влияния на рынок, рассмотрим совокупность интеграционных составляющих представленных в таблице.

Структура влияния интеграционных составляющих на показатели рынка алкогольной продукции РК

Область влияния	Факторы влияния						
	Отмена таможенных пошлин, количественных ограничений	Устранение ограничений конкуренции	Устранение мер ограничительного и фискального характера	Единая политика в антимонопольной, финансовой, налоговой областях	Единая система взимания косвенных налогов	Беспрепятственное передвижение транспортных средств, перевозок пассажиров, грузов и транзита товаров	
Объем рынка	ТС	●	●	●	-	-	-
	ЕЭП	●	●	●	-	-	-
	ЕАЭС	●	●	●	-	-	-
Ёмкость рынка	ТС	●	●	●	-	-	-
	ЕЭП	●	●	●	-	-	-
	ЕАЭС	●	●	●	-	-	-
Темпы роста	ТС	●	●	●	-	-	●
	ЕЭП	●	●	●	-	-	●
	ЕАЭС	●	●	●	-	-	●
Цены	ТС	●	●	●	●	○	○
	ЕЭП	●	●	●	●	●	●
	ЕАЭС	●	●	●	●	●	●
Спрос	ТС	●	○	●	○	○	-
	ЕЭП	●	●	●	●	●	-
	ЕАЭС	●	●	●	●	●	-
Предложение	ТС	●	●	●	-	-	●
	ЕЭП	●	●	●	-	-	●
	ЕАЭС	●	●	●	-	-	●
Потребитель	ТС	●	●	●	-	-	-
	ЕЭП	●	●	●	-	-	-
	ЕАЭС	●	●	●	-	-	-
Конкуренция	ТС	●	●	●	○	-	●
	ЕЭП	●	●	●	●	-	●
	ЕАЭС	●	●	●	●	-	●
Импорт	ТС	●	●	●	○	-	●
	ЕЭП	●	●	●	●	-	●
	ЕАЭС	●	●	●	●	-	●
Производство	ТС	●	●	●	○	○	●
	ЕЭП	●	●	●	●	●	●
	ЕАЭС	●	●	●	●	●	●
Потребление	ТС	○	○	○	○	-	-
	ЕЭП	●	●	●	●	-	-
	ЕАЭС	●	●	●	●	-	-

Цель исследования – оценить влияние интеграционных составляющих на локальные рынки в различные периоды интеграции от создания ТС до формирования ЕАЭС на примере алкогольного рынка РК. Метод – опрос экспертов, направленный на получение оценок влияния отдельных факторов на рыночные показатели. Коэффициент силы влияния интеграционных составляющих на рыночные показатели обозначен в виде кружка (табл.), состоящего из четвертей. Закрашенная четверть кружка

отражает силу влияния, соответственно, чем больше закрашенных четвертей в кружке, тем больше сила влияния, чем меньше, тем слабее влияние. Пустые ячейки, говорят об отсутствии всякого влияния (в указанный период) интеграционных факторов на ту или иную область (показатель рынка)

Инструменты исследования. Глубинное интервью с экспертами, которое на завершающем этапе общения с экспертом предполагает заполнение анкеты.

Выбор метода обусловлен слабоформализуемостью рассматриваемых вопросов и целью – получением, прежде всего, качественных оценок изучаемых показателей. Полученные оценки позволят увидеть структуру возможностей и угроз рынка. Это, в свою очередь, послужит, в будущем, основой для определения актуальных областей маркетинга предприятия.

На основании ответов экспертов [2; 4; 5] сформирована обобщающая таблица (табл.) характеризующая структуру влияния интеграционных составляющих на показатели рынка.

Результаты анализа анкет свидетельствуют о том, что рассогласования в ответах экспертов незначительны.

Как видно из таблицы, все рыночные показатели в определённой степени подвержены влиянию интеграционных составляющих.

Характер такого многопланового влияния на рынок зависит и от глубины нынешнего и потенциального проникновения интеграционных процессов на рынки стран-участников ЕАЭС, и от ресурсных, технологических и конкурентных особенностей рынка и его развитости.

В настоящее время, первостепенное влияние на алкогольный рынок Казахстана оказывают такие факторы как: отмена таможенных пошлин, количественных ограничений, устранение ограничений конкуренции, устранение мер ограничительного и фискального характера [6].

Проявление этих факторов происходит на уровне всех показателей, но с различной силой. В наибольшей степени указанные факторы отразились на импорте алкогольной продукции из России и Беларуси в Казахстан. По данным статистики комитета таможенного контроля РК уровень импорта водки из России и Беларуси в Казахстан с началом действия ТС увеличился в 5 раз, а ликероводочной продукции в 10 раз [7].

К началу 2014 года доля импорта на казахстанском рынке составила 30–35 %, это 10–12 млн литров в общем объеме по республике (см. рис. 1). В крупных городах – около 50 %, в супермаркетах российская и белорусская водка занимает до 70 % от общего количества товара. Из них около 90 % составляет водка из России, и в пределах 10 % – из Белоруссии.

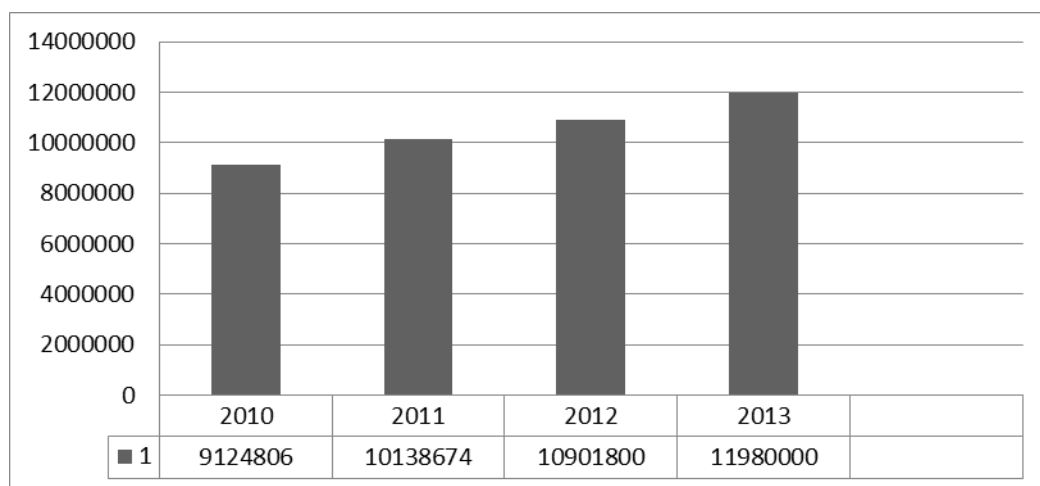


Рис. 1. Динамика объёмов импорта российской и белорусской алкогольной продукции на казахстанском рынке 2010–2013 гг.

Необходимо выделить ещё ряд факторов обуславливающих активизацию импорта на алкогольном рынке Казахстана: а) большая ёмкость и слабая развитость рынка; б) неосвоенный потенциал рынка в сегменте слабоалкогольных напитков; в) отсутствие протекционистических мер со стороны государства и благоприятные условия для импорта из стран ЕАЭС; г) низкая ставка акцизного сбора на алкогольную продукцию (в 4 раза ниже, чем в России), и низкий НДС.

По оценкам экспертов, в силу указанных факторов количество импортёров на рынке Казахстана будет стремительно расти, и к 2015 году их количество превысит число отечественных производителей.

Активизация импорта из РФ и РБ привела к росту и ужесточению конкуренции на алкогольном рынке РК. В целом изменилась конкурентная среда, на рынке стали превалировать импортные производители, а количество отечественных производителей сокращаться.

С началом действия ЕЭП, из-за неравной конкурентной борьбы около 40 % отечественных производителей прекратили свою деятельность, а оставшиеся предприятия загружены в среднем на 20 % от полных мощностей [9; 10].

Здесь важно отметить ещё один важный фактор, негативно влияющий на становление конкурентной среды и развитие конкуренции на алкогольном рынке РК это – неравные конкурентные условия, действующие на всём алкогольном рынке ЕАЭС. Их сущность заключается в том, что, не смотря на общие правила торговли в том числе условия конкуренции, действующие в пределах ЕАЭС на всех рынках, каждая из стран участниц на своих алкогольных рынках действует по своим правилам, игнорируя общепринятые и равные для всех правила торговли (за исключением Казахстана). Так, например Российская сторона препятствует ввозу казахстанской и белорусской алкогольной продукции, нарушая все принятые членами ЕАЭС обязательства по свободному перемещению продукции и отказу от применения каких-либо ограничений в торговле.

В Беларуси существует государственная монополия на производство спирта и крепких алкогольных напитков, и действует так называемый институт квот и специмпортеров. Рынок алкогольной продукции Беларуси на 97 % формируется за счет отечественных производителей. Только 3 % потребляемой алкогольной продукции в бутилированном виде приходится на импорт [10].

Обратная ситуация характерна для алкогольного рынка Казахстана. Этот рынок функционирует строго в соответствии с правилами торговли принятыми в рамках ТС и ЕЭП. Там отсутствуют всякие ограничения и по количеству и по качеству, и нет протекционистических мер со стороны государства. По сути это единственный доступный и открытый на сегодняшний день алкогольный рынок на территории ЕЭП. Именно поэтому на него осуществляется активная экспансия российского и белорусского импорта.

В сложившейся ситуации казахстанские компании, оказались исключением из общих правил экономического объединения трех стран. И те самые «равные» условия для отраслей и бизнесменов России, Казахстана и Беларуси на деле обернулись для них жесткими протекционистскими мерами со стороны Москвы и Минска.

Интеграционные процессы привели и к изменению цен на алкогольном рынке РК. Сегодня эти изменения обусловлены двумя ключевыми факторами: унификацией налоговых систем стран участниц ЕАЭС в отношении косвенных налогов и конкуренцией.

Прежде всего, на цены влияет рост акциза на алкоголь в РК обусловленный стремлением властей РК выровнять ставку акциза на алкоголь с партнёрами по ЕАЭС (в России акциз в 4 раза выше) в рамках проведения единой (согласованной) налоговой политики внутри ЕАЭС.

Резкое повышение ставки акциза привело к росту цен на алкогольную продукцию в РК. Согласно данным налогового комитета в 2013 году минимальная цена на крепкоалкогольную продукцию выросла с 350 до 600 тенге за литр [11].

Учитывая динамику повышения акцизов на алкоголь в РК, можно прогнозировать, что в ближайшие 6-8 лет тенденция роста цен на алкогольную продукцию в РК сохранится. С учётом этой динамики стоимость самой дешевой крепкоалкогольной продукции в Казахстане к 2020 году составит 1,5 тыс. тенге.

Изменение ценовой политики, рост цен, отражается на покупательской способности казахстанских потребителей, которая в последнее время стремительно падает, из-за несоответствия новым ценовым условиям, особенно в сегменте крепкоалкогольных напитков.

Согласно статистике Forbes Kazakhstan объемы продаж водки и пива в городском Казахстане (населенные пункты более 10 тыс. жителей) стремительно падают (см. рис. 2) [12].

В условиях экономических перемен и рыночной реформации меняется и потребитель. Это происходит, прежде всего, по причине растущего предложения на алкогольном рынке РК (прежде всего со стороны импортёров из РФ и РБ). В условиях множественности выбора потребитель становится особенно избирательным и требовательным, более осознанно относится к цене, у него более высокий уровень ожидания от услуг и качества товаров; более сильная эмоциональная окраска при совершении покупки.

Таким образом, рассмотрев рыночные изменения, обусловленные интеграционными процессами, оценив силу их влияния на алкогольный рынок РК в динамике от создания ТС до формирования ЕАЭС, можно выделить ряд основных изменений, оказывающих прямое влияние на деятельность хозяйствующих субъектов: рост конкуренции, и ужесточение конкурентной борьбы; появление на рынке РК ведущих производителей из РФ и РБ; неравные конкурентные условия; рост цен; запрет на рекламу алкогольной продукции; падение спроса на отечественную продукцию; изменение потребителя. В дальнейшем предполагается изучить их влияние на деятельность хозяйствующих субъектов действующих в

условиях интеграции, и в последующем на основе проведенных исследований разработать программу по управлению маркетингом фирмы в условиях интеграции России, Беларуси и Казахстана, адекватную изменениям рыночной среды, и новым экономическим условиям.

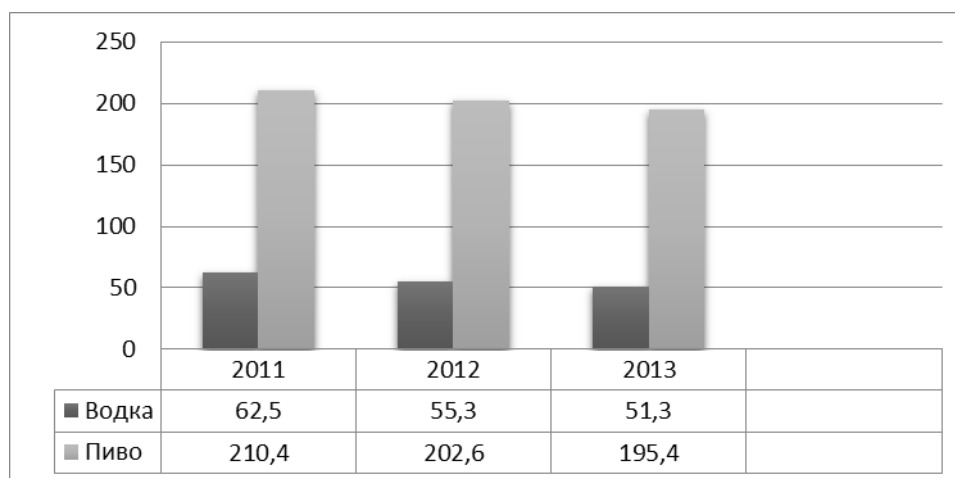


Рис. 2. Динамика объемов продаж водки и пива в РК в 2011–2013 гг.

Полученные оценки параметров влияния могут рассматриваться как информационная основа для проведения фирмами, функционирующими на рассматриваемом рынке, стратегического маркетингового анализа своей деятельности.

Литература

1. *Тарчуков В.А.* Маркетинговые аспекты влияния Единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана на деятельность предприятий // Вестн. Ом. ун-та. 2014. № 2. С. 88–94.
2. *Тарчуков В.А.* Маркетинговое исследование проблем бизнеса и ожиданий предпринимателей с началом действия Единого экономического пространства: сб. матер. II Междунар. науч.-практ. конф., апрель 2012 г. / под науч. ред. д-ра экон. наук А.И. Барановского. Омск: Изд-во АНО ВПО «Омский экономический институт», 2012. С. 199–209.
3. *Беляевский И.К.* Маркетинговое исследование: учебное пособие, руководство по изучению дисциплины, практикум по курсу, учебная программа / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. М., 2004. С. 121-125.
4. *Аппаз Б.С.* Преимущества и недостатки единого экономического пространства для стран СНГ. Караганда, 2013 г. // Теория и практика инновационного менеджмента: отечественный и зарубежный опыт. URL: <http://articlekz.com/node/1807> (дата обращения 02.09.2014).
5. Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана: проблемы становления и перспективы развития: матер. Междунар. науч.-практ. конф. Саратов: Саратовский источник, 2012. 78 с.
6. Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве. 2011 г. // Информационно-правовой портал «BestPravo». URL: <http://www.bestpravo.ru/federalnoje/jb-normy/p6g.htm> (дата обращения 02.09.2014).
7. Взаимная торговля между странами ТС. Москва 09.04.2014 г. // Портал об успешных инвестициях. URL: <http://rusinvestor.info/novosti/ekonomika/za-5-let-obem-vzaimnoy-torgovli-mezhdu-stranami-ts-uvlichilsya-v-1-8-raza/> (дата обращения 02.09.2014).
8. Товарооборот Таможенного Союза, 24.12.2013 // Информационное агентство «REGNUM». URL: <http://www.regnum.ru/news/1749430.html> (дата обращения 04.09.2014).
9. Ограничение Россией импорта алкоголя в ТС. 1.10.2012 г. // Аналитический портал «alkoexpert». URL: <http://www.alkoexpert.ru/analitika/10493-programmnye-nedorabotki-egais-skrutoe-ogranichenie-rossiej-impog.html> (дата обращения 04.09.2014).
10. *Шалабаева А.* Россия навязывает Казахстану свои правила игры на алкогольном рынке // Эксперт Казахстан. 2011. № 40 (330). 10 окт. URL: <http://expert.ru/kazakhstan/2011/40/soyuz-odin-a-vodka-net/> (дата обращения 04.09.2014).
11. *Касенова А.* РК повысит акциз на алкоголь, 04.11.2013 г. // Новостной портал «I-News.ru». URL: http://i-news.kz/news/2013/11/04/7253600-rk_povysit_akciz_na_alkogol.html (дата обращения 04.09.2014).
12. Казахстан: алкогольный рынок, 21.03.2012 г. // Информационное агентство «Деловой мир». URL: <http://ukrprod.dp.ua/2013/06/20/kazakhstan-alkogolnyj-rynok-2013-god.html> (дата обращения 04.09.2014)

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИИ РЕСУРСНОГО И РЫНОЧНОГО ПОДХОДОВ

Э. С. Филиппи

ООО «ИКЕА ДОМ», г. Омск

Статья посвящена методике интеграции ресурсного и рыночного подходов стратегического менеджмента на основе использования ключевых компетенций в ходе SWOT-анализа.

The article is devoted to strategic management resource-based and market-based approaches integration which is based on core competencies usage in SWOT-analysis.

Ключевые слова: ресурсный подход, ключевые компетенции, SWOT-анализ, анализ пяти сил Портера.

Keywords: resource-based approach, core competencies, SWOT-analysis, Porter five forces analysis.

Вопросы стратегического управления уже на протяжении нескольких десятилетий являются сферой научных интересов ученых всего мира. В то же время формирование стратегии – крайне важная практическая задача, стоящая перед руководителями компаний. Впрочем, далеко не все теоретические наработки применяются в практике современного стратегического управления.

Одна из основных теоретических концепций стратегического менеджмента – ресурсный подход, в частности наибольшее практическое значение имеет концепция ключевых компетенций. В рамках данной концепции под компетенцией компании (организационной компетенцией) понимается набор взаимосвязанных знаний, умений, навыков, способностей и технологий, используемых компанией для эффективного решения различных задач в рамках стратегического управления. Авторами концепции, профессорами Хэмелом и Прахаладом, определены основные характеристики ключевых компетенций, в работах В.С. Ефремова и И.А. Ханькова [1] глубоко проработаны методические вопросы выявления ключевых компетенций.

Однако не всегда организации находят применение для выявленных компетенций. Одним из направлений работы с ключевыми компетенциями является их применение в различных сферах деятельности, в том числе диверсификация бизнеса. Другой важный аспект – формализация и распространение ключевых компетенций внутри организации, а также развитие отличительных компетенций, которые в перспективе могут стать ключевыми. В данной статье предложена методика использования ключевых компетенций в сочетании с моделями рыночного подхода стратегического менеджмента.

SWOT-анализ и анализ 5 сил Портера – одни из наиболее известных методов, разработанных в рамках рыночного подхода. По данным исследования компании McKinsey «Инициатива в области стратегического менеджмента», эти виды анализа являются примерами тех немногих теоретических моделей, которыми пользуется топ-менеджмент, наряду с анализом цепочки создания ценности и сбалансированной системой показателей. [2] Акроним SWOT был предложен профессором Кеннетом Эндрюсом в 1963 году в Гарварде на конференции по проблемам бизнес-политики, а в 1965 году была представлена технология использования SWOT-модели для разработки стратегии фирмы. [3] Этот метод предлагает использование матрицы сильных и слабых сторон организации, возможностей и угроз ее внешнего окружения. Эти элементы комбинируются между собой, образуя множество сочетаний, большая часть которых слабо применима в целях стратегического управления, однако некоторые сочетания подталкивают топ-менеджмент к важным идеям и решениям.

Впрочем, данный метод часто и вполне справедливо критикуется. Во-первых, анализ недостаточно конкретен и оперирует общими факторами, не отражающими специфику конкретной организации. Во-вторых, метод не предполагает ранжирование факторов, а также выявление взаимосвязей между ними. В-третьих, факторы зачастую не имеют количественной оценки и характеризуются лишь описанием. В-четвертых, SWOT-анализ достаточно субъективен, и его уровень зависит от знаний и опыта сотрудника, готовившего анализ. Наконец, в-пятых, метод либо требует анализа большого объема данных и, как следствие, больших затрат времени, либо выполняется поверхностно и не имеет большой практической значимости.

Применение ключевых компетенций, а также анализа 5 сил Портера позволяют модифицировать SWOT-анализ с целью получения важных стратегических выводов, на основе которых в дальнейшем разрабатываются стратегические проекты и инициативы. Для повышения конкретности факторов анализа в качестве сильных сторон могут быть использованы ключевые компетенции, а в качестве слабых – стандартные для отрасли компетенции, недостаточно развитые в данной организации. Поскольку

ключевые компетенции выявляются в ходе агрегирования результатов опроса большого экспертов из различных функциональных областей, чьи мнения впоследствии проверяются на согласованность с помощью коэффициента конкордации Кендалла, можно сделать вывод о снижении субъективности анализа.

Выявленные в ходе бенчмарков отстающие от отраслевых стандартов компетенции также характеризуются конкретностью и объективностью. Использование таких компетенций в рамках SWOT в качестве слабых сторон также позволяет говорить о слабостях организации в терминах обучения и развития. Тем самым факторы, ранее воспринимаемые как присущие организации недостатки, теперь подразумевают лишь недостаточный уровень развития компетенций. Этот уровень может быть повышен в случае стратегической важности процессов, в рамках которых данные компетенции используются. В случае низкой значимости данной компетенции, она может быть передана на аутсорсинг для оптимизации выполняемых в организации бизнес-процессов.

Использование ключевых и отстающих от отрасли стандартных компетенций решает проблему отсутствия распределения факторов в SWOT-анализе по значимости, поскольку и ключевые, и стандартные компетенции могут быть ранжированы по степени влияния на воспринимаемые потребителями характеристики продуктов компании. Также такое ранжирование позволяет фокусироваться на наиболее значимых факторах, тем самым сокращая время, затрачиваемое на проведение анализа. При этом это не делает анализ поверхностным. Напротив, выявленные ключевые компетенции лежат в основе конкурентных преимуществ организации и являются результатом глубокого анализа ресурсов, бизнес-процессов и компетенций организации.

Две других компонента SWOT-анализа – угрозы и возможности – характеризуют внешнюю среду организации, однако зачастую для анализа используются факторы, характеризующиеся всеми названными выше недостатками. В связи с этим для конкретизации угроз и возможностей целесообразно ограничить анализ внешней среды анализом пяти сил Портера. Таким образом, объектом анализа становятся достаточно конкретные параметры микросреды, в отличие от абстрактных и слабо формализованных параметров макросреды. Также это позволяет ограничить количество анализируемых объектов и позволяет углубить анализ.

Модель пяти сил Портера в первую очередь направлена на выявление угроз, исходящих от непосредственных и потенциальных конкурентов, потенциально опасного влияния потребителей и поставщиков, а также угроз со стороны товаров-заменителей. Однако данный анализ также позволяет оценить возможности конкуренции, выявляя потребности клиентов, не удовлетворенные конкурентами и товарами-заменителями, а также определяя области потенциального сотрудничества с поставщиками и дистрибьюторами.

В модели пяти сил Портера проводится глубокий анализ большого количества факторов, многие из которых имеют количественную оценку, что позволяет нивелировать упомянутые выше минусы SWOT-анализа. Структурирование микросреды на пять основных блоков дает возможность составить примерный структурированный список показателей, на основе которых будут выявлены угрозы и возможности:

- 1) непосредственные конкуренты:
 - а) доля рынка компании и доли рынка основных конкурентов;
 - б) уровень концентрации производства;
 - в) основа дифференциации товаров/услуг;
 - г) уровень маркетинговых затрат;
 - д) темп роста рынка;
 - е) ценовая политика конкурентов;
 - ж) уровень качества товаров/услуг и т. д.;
- 2) новые конкуренты:
 - а) наличие барьеров для входа на рынок (лицензии, сертификаты, патенты и прочее);
 - б) стоимость бренда, затраты на его развитие и продвижение;
 - в) размер капитальных и иных расходов при выходе на рынок;
 - г) реакция находящихся на рынке компаний на появление новых игроков (в том числе возможность снижения цен, основанная на уровне рентабельности (или маржинальности) товаров/услуг);
- 3) продукты-заменители:
 - а) стоимость переключения на товары-заменители;
 - б) цена и качество товаров-заменителей;
 - в) лояльность бренду;
- 4) поставщики:
 - а) стоимость переключения между поставщиками;
 - б) степень дифференциации ресурсов (от стандартных до уникальных);

- в) уровень концентрации поставщиков;
- г) доля вклада поставщиков в цепочку создания ценности;
- д) вероятность интеграции вперед со стороны поставщиков;
- 5) потребители:
 - а) концентрация потребителей;
 - б) каналы дистрибуции;
 - в) ценовая чувствительность потребителей;
 - г) доступность информации для потребителей.

Для выявления рыночных возможностей организации целесообразно также проанализировать два важнейших аспекта взаимодействия с потребителями – соответствие потребностям клиентов и потребительский опыт.

Соответствие потребностям изучается с помощью маркетинговых исследований, направленных на сбор репрезентативных количественных данных, например, исследование предпочтений, лояльности бренду, потребительских критериев выбора тех или иных товаров/услуг. Также проводятся качественные исследования, направленные на понимание жизненных ситуаций, порождающих определенные потребности. Такие исследования позволяют предложить клиентам организации решения, которые не являются очевидными с точки зрения потребителя, но могут быть эффективнее, чем традиционные варианты. По сути, такие исследования позволяют определить возможности выхода на новые рынки с существующими продуктами.

Анализ потребительского опыта также осуществляется с помощью количественных и качественных исследований. Количественные методы включают анализ времени, затрачиваемого потребителями на поиск и приобретение товаров/услуг, выявление критериев выбора товара/услуги, соответствие ожиданиям потребителей (например, с помощью периодических опросов и сбора обратной связи от потребителей), оценку удовлетворенности послепродажным сервисом. Качественные методы предполагают проведение тестовых закупок, эксперименты по использованию товара, оценку его ремонтно-пригодности, а также изучение способов переработки или утилизации по окончании использования.

Таким образом, анализ пяти сил Портера, изучение потребностей клиентов и потребительского опыта позволяет сформировать достаточно полный перечень угроз и возможностей, однако не все они имеют количественную оценку. Для ранжирования таких факторов в первую очередь необходимо оценить потенциальный ущерб/вероятные доходы от них. Даже если точная оценка не осуществима, возможно отнесение доходов/потерь к следующим группам:

- 1) незначительные;
- 2) низкие;
- 3) допустимые (меньше размера прибыли организации);
- 4) критические (больше размера прибыли, но меньше размера выручки организации за период действия угрозы или возможности);
- 5) катастрофические (потенциально ведущие к неплатежеспособности организации).

После определения значимости угроз и возможностей осуществляется оценка вероятности событий, ведущих к их реализации. Если отсутствуют статистические данные о таких событиях, им присваивается вероятность в соответствии с оценками экспертов: крайне маловероятно (0–20 %), маловероятно (21–40 %), возможно (41–60 %), вероятно (61–80 %), весьма вероятно (80–100 %).

Полученные оценки могут быть достаточно грубыми, однако с помощью матрицы оценки (см. таблицу 1) они позволяют исключить из анализа наименее значимые угрозы/возможности. Тем самым сокращаются затраты ресурсов (в том числе временных) на изучение сочетаний угроз и возможностей с ключевыми и отстающими от уровня рынка стандартными компетенциями.

Таблица 1

Матрица оценки возможностей и угроз

Значимость		Размер ущерба (дохода)				
		Несущественный	Низкий	Допустимый	Критический	Катастрофический
Вероятность	Весьма вероятно	Низкая	Средняя	Средняя	Высокая	Высокая
	Вероятно	Низкая	Низкая	Средняя	Средняя	Высокая
	Возможно	Минимальная	Низкая	Низкая	Средняя	Средняя
	Маловероятно	Минимальная	Минимальная	Низкая	Низкая	Средняя
	Крайне маловероятно	Минимальная	Минимальная	Минимальная	Низкая	Низкая

После определения ключевых компетенций и отстающих от среднеотраслевого уровня стандартных компетенций, возможностей и угроз, необходимо попарно комбинировать каждую ключевую компетенцию с каждой возможностью и с каждой угрозой, каждую отстающую компетенцию с каждой

возможностью и с каждой угрозой. Поскольку количество таких сочетаний равно произведению суммы ключевых и отстающих компетенций на сумму возможностей и угроз, то при выборе трех вариантов для каждого фактора получается 36 комбинаций, при выборе четырех вариантов – 64, при выборе 5 вариантов – 100 и так далее. Именно поэтому столь важно ранжирование компетенций, возможностей и угроз, ведь каждая дополнительная компетенция, возможность или угроза значительно увеличивает затрачиваемое на анализ время.

Таблица 2

Матрица анализа компетенций и возможностей/угроз

		Ключевые компетенции			Отстающие от рынка стандартные компетенции		
		К1	К2	К3	К4	К5	К6
Возможности	В1	К1В1	К2В1	К3В1	К4В1	К5В1	К6В1
	В2	К1В2	К2В2	К3В2	К4В2	К5В2	К6В2
	В3	К1В3	К2В3	К3В3	К4В3	К5В3	К6В3
Угрозы	У1	К1У1	К2У1	К3У1	К4У1	К5У1	К6У1
	У2	К1У2	К2У2	К3У2	К4У2	К5У2	К6У2
	У3	К1У3	К2У3	К3У3	К4У3	К5У3	К6У3

Безусловно, далеко не все сочетания, получаемые в итоговой матрице (см. таблицу 2), окажутся полезны при формировании стратегии организации. Однако подобные комбинаторные методы позволяют генерировать новые, зачастую прорывные знания, порождающие при должном уровне развития серьезные конкурентные преимущества. Использование ключевых компетенций в области наибольших возможностей может порождать перспективные направления развития организации и становиться основой диверсификации бизнеса.

В целом, сочетание наиболее часто применяемых на практике методов рыночного подхода (SWOT-анализ и анализ пяти сил Портера) и ключевых компетенций (как наиболее разработанного направления ресурсного подхода) позволяет создать методiku, усиливающую преимущества и частично нивелирующую недостатки данных подходов. А использование полученных в результате применения методики знаний при формировании стратегии позволяет сделать первый шаг к интеграции ресурсного и рыночного подходов стратегического менеджмента.

Литература

1. Ефремов В.С., Ханьков И.А. Развитие компании на основании использования ключевых компетенций // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 5. С. 26–37.
2. Уоррен К. Разоблачение черной магии: почему не работают стратегические инструменты // Стратегический менеджмент. 2013. № 2 (22). С. 94–109.
3. SWOT-анализ // <https://ru.wikipedia.org/wiki/SWOT-анализ>.

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ-ДИСТРИБЬЮТОРА

О. А. Шнайдер

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Рассматривается проблема управления конкурентоспособностью организации, приведены методики оценки конкурентоспособности предприятия исходя из теории эффективности и их характеристика.

This article deals with the problem of management of competitiveness of the organization, methods of an estimation of competitiveness of the enterprise, based on the theory of efficiency, and their characteristics.

Ключевые слова: конкурентоспособность, дистрибьютор, методы оценки, предпринимательская деятельность.

Keywords: competitiveness, distributor, evaluation methods, entrepreneurship.

Проблема управления конкурентоспособностью организации, в первую очередь со стороны хозяйствующего субъекта, а также со стороны государства, во многом заключается в отсутствии адекватного метода анализа положения предприятия относительно конкурентов, результаты которого могли бы стать обоснованием качественных управленческих решений. Объективная оценка конкурентоспособности предприятия позволяет решить следующие важные задачи: определить реальное положение

на определенном рынке; разработать стратегические и тактические мероприятия эффективного управления; выбрать партнеров; привлечь необходимые инвестиции; составить программы выхода предприятия на новые рынки сбыта. Однако это возможно только при наличии подходящих эффективных методов оценки уровня конкурентоспособности предприятия.

Проблема оценки конкурентоспособности предприятия является сложной и комплексной, так как при ее определении необходимо учитывать множество самых разнообразных факторов. В настоящее время, несмотря на актуальность данной проблемы, методологию проведения оценки конкурентоспособности предприятия нельзя назвать достаточно разработанной. Сложность и неоднозначность определения данной категории и обуславливает многообразие подходов к ее оценке.

В любом случае осуществление оценки конкурентоспособности предприятия проводится с целью определения его положения на исследуемом рынке. Но необходимо отметить, что в настоящее время внимание ученых, занимающихся проблемой конкурентоспособности, чаще всего обращено к производственным предприятиям, их товарам и особенностям функционирования. Учитывая, что услуга – это специфический продукт, предлагаемый рынку для удовлетворения нужд и потребностей покупателей, то применяться существующие методы и методики должны с учетом особенностей данной сферы деятельности.

Услугу можно определить как продукт труда, полезный эффект которого выступает не в форме вещи, а в форме деятельности, направленной на вещь и/или на человека [1, с. 12]. Кроме того, в данном случае речь идет о конкретном виде услуг – дистрибьюторских – комплексе маркетинговых и посреднических услугах, предоставляемых при покупке товара [2, с. 1209]. Это обуславливает необходимость проанализировать существующие методы и методики диагностики конкурентоспособности с целью выявления наиболее оптимальных, применение которых позволило бы сделать объективные выводы о конкурентоспособности дистрибьютора.

В зависимости от выбранных показателей и их приоритетности, задача оценки конкурентоспособности предприятия может быть решена различными способами. Анализ экономической литературы позволил обозначить несколько подходов к классификации этих методов.

С этой целью были изучены классификации, предложенные М.Г. Мироновым, Ш.Ш. Магомедовым, Э.В. Минько, М.Л. Кричевским, Т.Е. Крымовой, В.М. Мишиным, Д.А. Егоровым, Д.С. Вороновым, А.А. Радиным, В.Ю. Зудиным, Е.Ю. Кузнецовой и некоторыми другими учеными.

В табл. 1 представлена классификация основных методов оценки конкурентоспособности предприятия, сформированная автором на основе анализа и синтеза существующих подходов.

Таблица 1

Классификация основных методов оценки конкурентоспособности предприятия

№ п/п	Группы методов оценки конкурентоспособности		Методы анализа конкурентоспособности предприятия	
1. Вид получаемых данных об уровне конкурентоспособности				
1.1	Количественные		экономико-математические; статистические; рейтинговые; бухгалтерские; комплексные; методы, основанные на теории эффективной конкуренции	
1.2	Качественные		Матричные; оценка с позиции сравнительных преимуществ; оценка с позиции теории равновесия; метод на основе анализа ключевых факторов успеха	
1.3	Описательные		факторная модель Портера; бенчмаркинг; SWOT-анализ	
1.4	Смешанные		функционально-стоимостной анализ; Модель И. Ансоффа «товар-рынок»; использование карты позиционирования	
2. Источник получения информации				
2.1	Традиционные	2.2. Экспертные	2.3. Органолептические	2.4 Социологические
3. Способ получения информации				
3.1	Измерительный	3.2 Регистрационный	3.3 Расчетный	3.4 Экспериментальный
4. Форма получения результатов анализа				
4.1	Матричные	4.2 Графические	4.3 Аналитические	4.4 Параметрические

В ее основу в качестве классификационных признаков заложены вид получаемых данных об уровне конкурентоспособности, источник получения информации, способ получения информации, способ отображения результатов анализа конкурентоспособности, получаемого в ходе оценки. В рамках последнего классификационного признака выделенные методы проанализированы с точки зрения их преимуществ и недостатков. Этому классификационному признаку отдано предпочтение в силу его значимости при выборе методики анализа конкурентоспособности.

Матричные методы основываются на оценке деятельности предприятия и его продукции с позиции маркетинга. При его использовании конкурентоспособность оценивается в динамике. Сущность оценки состоит в построении матрицы с использованием двух показателей, один из которых чаще яв-

ляется временным, и ее последующего анализа. Стоит отметить явное преимущество данной группы методов – при условии наличия достаточной информации об объемах реализации и относительных долях рынков конкурентов его использование позволяет обеспечить высокую репрезентативность оценки и выработать стратегию поведения на рынке для каждой стратегической единицы бизнеса, учитывая особенности ее положения.

С другой стороны, недостатком этих методов является невозможность выявить причины происходящих процессов, что усложняет выработку управленческих решений. Также стоит отметить трудоемкость сбора необходимой для анализа информации. В табл. 2 представлены основные методики оценки конкурентоспособности организации, основанные на построении матриц.

Таблица 2

Характеристика методик, основанных на матричном методе оценки конкурентоспособности фирмы

<i>Название (автор) методики</i>	<i>Суть методики</i>	<i>Характеристика методики</i>
Оценка конкурентоспособности организаций на основе их статуса с использованием конкурентной карты рынка	Конкурентная карта рынка строится с использованием двух показателей: занимаемой рыночной доли; динамики рыночной доли. Это позволяет выделить 16 типовых положений организаций, характеризующих их статус и отличающихся степенью использования конкурентных преимуществ и потенциальной возможностью противостоять давлению конкурентов.	Данный метод является наглядным инструментом для анализа уровня конкурентоспособности всех предприятий в отрасли в динамике. При этом можно говорить о сравнительной простоте расчетов. С другой стороны в данном случае используется только один критерий – рыночная доля, а сбор информации довольно затруднителен.
SWOT-анализ	На основе модели Портера разработан контрольный лист SWOT-анализа, на основе которого можно оценить сильные и слабые стороны предприятия в конкурентной борьбе и выбрать одну из возможных стратегий поведения. Показатели конкурентоспособности оцениваются по следующим блокам: финансы, производство, организация и управление, маркетинг, кадровый состав, технология.	Данная методика охватывает основные сферы функционирования предприятия, но не дает интегрального показателя конкурентоспособности и как следствие затруднительно произвести сравнение конкурентных преимуществ организаций. Кроме того, она основана на экспертных оценках, что вносит определенный субъективизм.
Матрица эластичности конкурентной реакции Ж.-Ж. Ламбена	Автор предлагает вести анализ по трем факторам: цена, реклама, качество (точнее – снижение цены, усиление рекламного давления и повышение качества). На основе этих факторов он предлагает строить матрицу, на основе которой сравниваются конкурирующие марки или фирмы.	Достоинством данного метода является наглядность конкурентного преимущества и конкурентоспособности фирмы по отношению к конкурентам, возможность прогнозирования их поведения. С другой стороны при рассмотрении конкурентоспособности фирмы учитывается малое количество факторов влияющих на конкурентоспособность.
Матрица Мак-Кинси	Построение матрицы по параметрам привлекательность рынка и конкурентная позиция на нем позволяет получить девять зон, в которых позиционируют все составляющие портфеля предприятия.	На основе экспертных методов выбираются существенные критерии оценки, их вес и значение, что снижает объективность полученных данных. С другой стороны метод является наглядным отображением положения фирмы на рынке с точки зрения успешности.
Матрица Портера	Данная матрица строится по двум параметрам: область конкуренции и политики фирмы в отношении издержек и дифференциации товаров.	Учитывает только два типа конкурентных преимуществ, не позволяет выявить причину неудовлетворительно уровня конкурентоспособности
Метод оценки услуг с использованием схемы позиционирования	Основан на использовании карты позиционирования	Предполагает использование двух характеристик: близость услуги требованиям покупателя, рассчитанной на основе функции полезности; близость услуг между собой, по отношению с идеальной услугой. Является наглядным способом отображения соответствия услуги запросам потребителей по сравнению с конкурентами. Но данный подход не предусматривает детальный анализ параметров услуги и их важности для потребителя и позиции на рынке.

Что касается аналитической группы, то к ней были отнесены методики, основывающиеся на анализе различных показателей, которые характеризуют уровень конкурентоспособности только косвенным путем, могут не иметь четкого порядка расчета и сводиться к сравнениям, сопоставлениям, необходимости исследователя самостоятельно интерпретировать результаты и т.д.

Основным общим недостатком вышеперечисленных методов является отсутствие интегрального коэффициента конкурентоспособности.

Параметрические методы, основанные на расчете интегрального коэффициента конкурентоспособности, могут характеризовать либо товар, производимый организацией, и распространять полученный результат на нее саму, либо деятельность предприятия комплексно с помощью ряда характеристик.

Анализ конкурентоспособности с помощью графических методов в основном сводится к построению многоугольника или радара конкурентоспособности. Кроме того, в данную группу можно отнести метод профилей и отображение различных явлений с помощью графиков.

Методы, предполагающие оценку конкурентоспособности продукции предприятия с расчетом коэффициента, основываются на суждении о том, что чем выше конкурентоспособность продукции предприятия, тем более конкурентоспособным является само предприятие. Для определения уровня конкурентоспособности продукции используется чаще всего различные маркетинговые и квалиметрические методы. При этом значение, характеризующее качество, соотносится со стоимостной характеристикой товара. Расчет показателя конкурентоспособности по определенному виду продукции осуществляется с использованием экономического и параметрического индексов конкурентоспособности, которые определяются путем суммирования частных индексов по каждому оцениваемому параметру с учетом их значимости.

Каждый из частных индексов по соответствующему параметру принимается как отношение физического значения оцениваемого параметра к значению соответствующего показателя, характеризующее продукцию конкурента (либо эталон). При этом, параметрический индекс рассчитывается на основе оценки качественных параметров продукции, экономический — на основе стоимостных. Перечень стоимостных и технических параметров, а также вес каждого из параметров определяется с помощью экспертов.

Параметрический и экономический индексы конкурентоспособности позволяют рассчитать интегральный показатель конкурентоспособности рассматриваемой продукции по отношению к продукции, являющейся базой для сравнения. Он определяется как отношение параметрического индекса к экономическому.

Показатели конкурентоспособности в зависимости от метода могут вычисляться по каждому виду продукции предприятия. Далее определяется коэффициент конкурентоспособности самого предприятия путем нахождения средневзвешенного значения среди показателей по каждому виду продукции, где в качестве весов выступает объем реализации соответствующего вида товара.

Бесспорным преимуществом данного подхода является то, что при его использовании учитывается одна из наиболее важных составляющих конкурентоспособности предприятия – уровень конкурентоспособности его продукции. Кроме того, возможен учет потребительских предпочтений уровня конкурентоспособности. В качестве недостатков можно отметить то, что применяя данный подход, исследователь получает ограниченное представление о преимуществах и недостатках в работе предприятия, так как конкурентоспособность предприятия приравнивается к конкурентоспособности продукции и не учитывает другие аспекты его деятельности. При этом разнообразие подходов к оценке конкурентоспособности товара довольно велико.

Таким образом, анализ литературных источников зарубежных и отечественных авторов, посвященных вопросам оценки конкурентоспособности предприятий, показал, что наиболее слабым звеном является отсутствие комплексности и единства подходов к данной проблеме. Существующие разработки в основном касаются продукции и в меньшей степени затрагивают деятельность предприятия.

Литература

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2000. 895 с.
2. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. 6-е изд., доп. М.: Институт новой экономики, 2004. 1376 с.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ КАК ТЕНДЕНЦИЯ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА

Е. В. Яковлева

Омский государственный технический университет

Раскрыта тенденция управления развитием интеллектуализации персонала в предпринимательских структурах в условиях становления экономики шестого технологического уклада, актуализирующих ресурсы, прежде всего сконцентрированные в рамках интеллектуальных возможностей работников.

The tendency of management of development of intellectualization of the personnel in the enterprise structures in the conditions of formation of economy of the sixth technological way staticizing the resources, first of all, concentrated within intellectual opportunities of workers is opened.

Ключевые слова: предпринимательские структуры, персонал, интеллектуализация, шестой технологический уклад.

Keywords: enterprise structures, personnel, intellectualization, sixth technological way.

В общемировом масштабе активно формируются центры кооперации и конкуренции в сфере экономики нового постиндустриального технологического уклада шестого поколения (начало доминирования по прогнозным оценкам – 2025 г.), т. е. в соответствии с теорией долгосрочного технико-экономического развития [1] формируется новая целостная и устойчивая совокупность национальных и межнациональных сопряженных производств, реализующих общий технологический принцип, основанный на синтезе, прежде всего, био-, nano-, и информационных технологий.

Руководствуясь поставленными задачами по модернизации современной российской экономики и, следуя их логике, предпринимательские структуры страны должны качественно поменять свой облик [2], превратившись в «организации XXI в.», ключевыми аспектами, характеризующими сущность которых, являются [3–8]:

- 1) построение в виде сетевой, компьютерно-интегрированной организационной структуры, объединяющей неоднородные ресурсы, расположенные в различных местах;
- 2) ведение разработки и реализации новых подходов к управлению производимыми продуктами, осуществляемыми процессами и потребляемыми ресурсами;
- 3) реализация политики тотального самообучения на индивидуальном, групповом и организационном уровнях, обеспечивающей инновационную компетенцию сотрудников;
- 4) интенсивная генерация знаний, их переработка и использование на основе формализованных технологий преобразования в инновационные продукты и услуги;
- 5) инновационная корпоративная культура – культура, обеспечивающая высокую эффективность инновационных процессов организации.

По международным оценкам, среди массы факторов экономического характера, влияющих на уровень инновационности современного предприятия [9], в особую группу выделены знания, накопленные на предприятии, преимущественно, в форме людских ресурсов, как способствующие эффективной реализации инновационных процессов, при условии формирования и реализации требуемого интеллектуального уровня работников посредством повышения квалификации персонала, активного освоения неявных знаний, неформального обучения в процессе работы.

Именно уровень интеллектуального потенциала работников необходимо отнести к числу важнейших детерминант эффективности современных предпринимательских структур, а интеллектуализацию персонала – считать процессом, обуславливающим их интеллектуализацию и инноватизацию во всех остальных отношениях, необходимых для качественного совершенствования и повышения конкурентоспособности. Комплексной задачей интеллектуализации персонала становится: установление оптимального «пятна контакта» между интеллектуальным потенциалом персонала и инновационными процессами в предпринимательских структурах. Решение данной задачи обуславливает необходимость организации внутрифирменного процесса воспроизводства высокоинтеллектуальных и инновационно компетентных работников. В частности, задачами интеллектуализации персонала в современных предпринимательских структурах становятся, направленные на:

- a) формирование и развитие определенного интеллектуального уровня работников: повышение квалификации персонала и профессиональная переподготовка посредством системы дополнительного

профессионального образования; эффективное взаимодействие с образовательными учреждениями по привлечению молодых кадров; формирование у работников инновационных компетенций, позволяющих вырабатывать инновации самостоятельно, в процессе трудовой деятельности, находить новое в опыте других и использовать его в своей организации;

б) эффективное использование интеллектуального потенциала персонала в инновационном процессе на внутрифирменном уровне.

Представленные аргументы обуславливают предпосылки исследования управления развитием интеллектуализации персонала в предпринимательских структурах, которые связаны, с одной стороны, с их потребностями в инновационном развитии, а с другой – с управленческой спецификой в сфере развития интеллектуализации персонала и отсутствием соответствующих специализированных подходов к управлению (таблица).

Социально-экономические предпосылки исследования управления развитием интеллектуализации персонала в предпринимательских структурах

<i>Группа предпосылок</i>	<i>Предпосылки</i>
Потребности современных предпринимательских структур	1. Повышение качества управленческих решений, принимаемых по отношению к процессу интеллектуализации персонала, ориентированному на инновационный результат. 2. Координация взаимодействия множества различных подразделений предпринимательских структур, деятельность которых связана с интеллектуальным потенциалом персонала в инновационной сфере. 3. Улучшение информационно-аналитического обеспечения процесса развития интеллектуализации персонала. 4. Разработка стратегии и тактики в области управления развитием интеллектуализации персонала
Расширяющиеся горизонты возможностей (перспективы)	1. Мультипликация доходов от эффективного использования интеллектуального потенциала персонала в инновационной сфере. 2. Повышение эффективности распределения и использования интеллектуального потенциала персонала, относящегося к активной части интеллектуальных активов. 3. Снижение степени неопределенности и риска при реализации инновационных проектов
Управленческая специфика	1. Специфика инструментов и методов управления развитием интеллектуализации персонала 2. Широкий перечень специализированных функций управления 3. Особенности принципов, целевых и ценностных ориентиров управления

Таким образом, управление развитием интеллектуализации персонала в предпринимательских структурах является актуальной научной проблемой, корреспондирующей с проблемой инновационных преобразований экономики на современном этапе. Причем, состояние данной проблемы осложнено недостаточным теоретическим и методологическим базисом, позволяющим перевести её решение в практическую плоскость, как в России, так и за рубежом.

Следование логике управления развитием интеллектуализации персонала в предпринимательских структурах предполагает подчинение всех традиционных функций управления персоналом ориентации на инновационный результат, т. е. выраженную инновационно-ориентированную направленность приобретут традиционные функции управления персоналом на всех уровнях (стратегический, тактический, операционный).

При этом в реализации традиционных функций управления персоналом в большей степени должны проявить себя следующие аспекты:

- а) интеграции личностных интеллектуальных потенциалов инновационной команды;
- б) вовлечения высокоинтеллектуальных работников в управление на различных уровнях;
- в) комплексной мотивации персонала к повышению интеллектуального потенциала и активизации его применения в инновационных целях;
- г) минимизации монотонности и рутинности, понижающих творческую активность, уничтожающих творческую личность (индивидуальность);
- д) высокой степени свободы в действиях компетентных сотрудников и т. п.

Перечисленные аспекты обуславливают стратегическую цель, задачи, принципы управления развитием интеллектуализации персонала, взаимосвязанные с общей стратегической позицией современных предпринимательских структур.

Исходным условием организации управления развитием интеллектуализации персонала с целью последующей реализации данного процесса является информированность о содержании интеллектуализации персонала: её предметной сущности и объектном основании (интеллектуальном потенциале персонала), воспроизводственной специфике, структуре цикла, свойствах, условиях эффективной реализации воспроизводственного процесса и принципиальных нормах организации управления. С другой стороны, управление развитием интеллектуализации персонала характеризуемо как ресурсозависимое. Основными видами ресурсов, регламентирующими условия организации и реализации управления раз-

витием интеллектуализации персонала, являются: интеллектуальный потенциал персонала (человеческие ресурсы), инвестиции (материальные ресурсы); информация, объекты интеллектуальной собственности (нематериальный ресурсный компонент).

Основные этапы управления развитием интеллектуализации персонала в предпринимательских структурах связаны с созданием либо совершенствованием внутрифирменной системы управления развитием интеллектуализации персонала, включая: формирование функций управления развитием интеллектуализации персонала; выбор варианта организационного решения; обоснование мер управляющего воздействия на процесс развития интеллектуализации персонала; определение должностных инструкций и регламентирующей документации; методическую подготовку к экономической оценке интеллектуального потенциала персонала; оценку и анализ эффективности управления развитием интеллектуализации персонала.

Литература

1. Глазьев С.Ю., Львов Д.С., Фетисов Г.Г. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования. Л.; М.: Наука, 1992. 207 с.
2. Диденко Д.А., Шудренко А.А. Экономика традиционная и инновационная (общее и особенное) // Инновации. 2008. № 12. С. 24–27.
3. Бережнов Г. В. Интеллектуализация деятельности предприятия // Креативная экономика. 2007. № 2 (2). С. 84–91.
4. Минс Г., Шнайдер Д. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в XXI веке: пр. с англ. М.: Альпина Паблишерз, 2001. 280 с.
5. Организационное проектирование и управление развитием крупных компаний: методология и опыт проектирования крупных систем управления / К. А. Кравченко, В. П. Мешалкин. М.: Академический проект; Альма Матер, 2006. 528 с.
6. Уорнер М., Витцель М. Виртуальные организации. Новая форма ведения бизнеса в XXI веке. М.: Хорошая книга, 2005. 296 с.
7. Цыганов В.В., Бородин В.А., Шишкин Г.Б. Интеллектуальное предприятие: механизмы овладения капиталом и властью (теория и практика управления эволюцией организации). М.: Университетская книга, 2004. 768 с.
8. Варфоломеев В.П. Управление высокотехнологичным производством: [монография]. М.: Экономика, 2009. 365 с.
9. Руководство Осло – Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. – Совместная публикация ОЭСР и Евростата. Третье издание. М., 2010. 107 с.

Раздел IV

ТЕХНОЛОГИИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ, ПРОЕКТАМИ, ПРОГРАММАМИ

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ПРОЕКТАХ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА*

С. Н. Апенько, О. В. Попова

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Обосновывается идея о том, что инновационный тип проектов определяет специфические требования к персоналу и управлению человеческими ресурсами проекта. Дается описание этих требований.

Substantiates the idea that innovative type of project defines the specific requirements for personnel and management of human resources of project. A description of these requirements is given.

Ключевые слова: инновационный проект, проектная деятельность, персонал проекта, управление человеческими ресурсами проекта.

Keywords: innovative project, the project activity, project personnel, project human resources management.

Проектная форма организации деятельности становится всё более популярной в российских организациях и предприятиях, доказывая свои ощутимые преимущества в сравнении с традиционной операционной деятельностью. В зарубежных компаниях гораздо раньше, чем в России признали эффективность данной организации деятельности и сделали её приоритетной, главенствующей.

Проектная деятельность требует своего управления, которое, согласно международным и национальным стандартам всего мирового экономического сообщества, реализуется через такие функциональные области как: управление содержанием работ проекта, управление стоимостью, управление качеством проекта, управление рисками, управление закупками и контрактами, управление изменениями в проекте и прочие. Среди этих функциональных областей по праву считается определяющей успешность любого проекта область, связанная с управлением человеческими ресурсами проекта.

Несмотря на значимость управления человеческими ресурсами проекта, данная функциональная область проработана в литературе недостаточно. Имеются публикации, в которых освещаются некоторые аспекты управления командой проекта [например, 1, 2, 3, 4]. Однако глубоких и всесторонних разработок по данному направлению для практики проектного менеджмента явно недостаточно. Еще менее проработан вопрос об особенностях управления персоналом в различного вида проектах. Безусловно, имеются общие положения управления человеческими ресурсами проектов, которые универсальны и применимы в любых проектах. Но есть и специфика этой функциональной области в зависимости от вида проекта. В частности, инновационные проекты формируют особые требования к управлению персоналом. Рассмотрим эти особенности, обратившись, прежде всего, к характерным чертам инновационных проектов.

К инновационным проектам, согласно трактовки В. И. Воропаева, С. А. Баркалова, Г. И. Секлетовой, «относятся любые типы проектов, где главная цель – разработка и применение инноваций: новых технологий и других нововведений, обеспечивающих развитие различных систем: технических, экономических, производственных, социальных и др.» [5, с. 24]. Данные ученые справедливо отмечают особенность этих проектов, заключающуюся в их высокой степени неопределенности и рисков.

Этот вид проектов влияет, прежде всего, на требования к персоналу, участвующему в разработке и реализации подобного вида проектов. В частности, формируются следующие требования к персоналу:

– высокий уровень квалификации, способность разрабатывать и внедрять инновации в различных сферах деятельности, следовательно, более высокие требования к знаниям предмета инноваций и к навыкам, умениям, опыту взаимодействия с этими или подобными инновациями;

* Работа проведена при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ, в рамках государственного задания вузам в части проведения научно-исследовательских работ на 2014–2016 гг., проект № 2378.

- наличие креативных способностей, позволяющих генерировать инновационные идеи и создавать механизмы их воплощения в жизнь;
- развитая мотивация к творчеству, потребность в инновационной деятельности, постоянно поддерживаемый интерес к предметной области инноваций;
- способности работать в условиях повышенных рисков и неопределенности, высокая стрессоустойчивость;
- сформированные компетенции проектной деятельности, повышенная потребность в которых связана с тем, что в условиях неопределенности и рисков команда проекта лишается права на те ошибки, которые легко устраняются в иных условиях, но дают колоссальный негативный эффект в условиях риска;
- повышенные требования к компетенциям менеджера проекта и команде управления проектом, так как инновационный характер проектной деятельности заставляет более тщательно подходить к вопросу выбора и реализации методов и технологий управления проектом; зачастую требуется создание этих методов по причине отсутствия на практике уже сложившиеся технологии управления такого рода проектом.

Эти и иные специфические требования к персоналу обуславливают особенности управления человеческими ресурсами проектов инновационного вида. Перечислим и приведем комментарии к некоторым особенностям.

1. При планировании количественного и качественного состава команды проекта могут возникнуть затруднения, так как в инновационных проектах есть вероятность того, что не все работы можно запланировать заранее. Часть работ может появиться в ходе выполнения проекта, некоторые работы могут изменить своё содержание. Именно работы определяют требования к количественно-качественным параметрам персонала. Поэтому планирование состава команды проекта может происходить в несколько этапов с учетом корректировок содержания работ. При этом требуется тщательный анализ и учет всех факторов, определяющих состав команды.

2. Во многих функциях управления человеческими ресурсами команды проекта повышается значимость использования компетентностного подхода. Данный подход предполагает планирование, диагностику и развитие профессиональных компетенций участников проектных команд. Профессиональные компетенции – это совокупность знаний, навыков, умений, способностей, личных деловых качеств, мотивации персонала, реализуемая в поведении членов команды и определяющая успешность проектной деятельности.

При планировании проектного персонала необходимо построить компетентностную модель на каждую ролевую позицию в проекте.

Далее при отборе в проектную группу требуется диагностика наличия у кандидатов определенных компетенций. Как уже отмечалось ранее, очень значимыми становятся креативные компетенции, способности действовать в условиях риска и неопределенности, знание предметной области инновации, способности к генерированию и реализации инновационных идей. Кроме этих компетенций значимую роль в инновационных проектах играют такие компетенции, как: командная толерантность, приверженность инновационным идеям, мотивационные установки на стабильную работу, мотивация на достижение результатов, способности противостоять неблагоприятным факторам среды в ситуации их сильного влияния на инновационный проект. В процессе отбора могут возникнуть сложности, связанные с отсутствием подходящих методик диагностики компетенций. В этом случае потребуется профессиональный подход к их разработке с учетом специфики инновационного проекта. Также могут быть проблемы отсутствия требуемых компетенций. Например, может отсутствовать опыт участия в аналогичных инновационных проектах. Это нередкая сложность и связана она с тем, что подобного рода инновации до этого времени еще не разрабатывались и не внедрялись в проектном формате. При наличии такой проблемы необходимо найти компенсирующую компетенцию. В частности, если отсутствует опыт, то компенсировать это может наличие высокой квалификации в предметной области инновации и высокого уровня мотивации к участию именно в данном проекте.

3. Как правило, в инновационных проектах очень важна функция обучения проектного персонала. Связано это с тем, что зачастую в такие проекты привлекается персонал, у которого некоторые компетенции могут отсутствовать или быть низкого уровня, так как инновационные проекты формируют иногда необычные требования к персоналу. Поэтому необходимо тщательно проработать вопросы обоснования содержания обучения, его методов, технологий, конечных целей. Обычно компетенции персонала для инновационных проектов формируются посредством не только традиционных методов – семинаров, интерактивных лекций, но и с помощью относительно новых методов – тренингов и деловых игр, коучинга, ролевых упражнений, анализа кейсов, экспериментов и пр.

4. Также значимую роль играет функция оценки человеческих ресурсов команды инновационного проекта. Так как от наличия и уровня компетенций зависит в таких проектах очень многое, то необ-

ходимо установить систему оценки уровня проявления компетенций и их влияния на показатели успешности проекта и проектных работ.

5. Стимулирование и мотивация проектного персонала должны быть завязаны на уровень проявления профессиональных компетенций и, следовательно, на показатели эффективности проектной деятельности. Кроме денежной мотивации в инновационных проектах возрастает значение нематериальной мотивации. К видам нематериальной проектной мотивации в условиях создания и реализации инноваций можно отнести мотивацию содержанием работ, когда членам команды проекта предоставляется возможность выполнять те работы, которые максимально соответствуют их способностям и предпочтениям. Также важна мотивация приверженности команде, распределения проектных ролей с учетом интересов и потребностей сотрудников. Не менее значимы соучастие в принятии решений по поводу проекта, мотивирование постановкой проектных целей, мотивация развитием способностей и прочие виды.

6. Особую значимость приобретает управление корпоративной культурой в проектной команде и лидерство членов проектных групп. Корпоративная культура должна быть ориентирована на развитие и поддержание норм и ценностей, связанных с творчеством, проявлением индивидуальности, инициацией идей, настойчивостью в доказательстве своих убеждений, терпимости к инновационным и пока еще не привычным идеям.

Лидерство необходимо в любых проектах, однако в инновационных проектах оно способно стать важнейшим мотивационным фактором поддержки проектного персонала. Причем важно не обычное лидерство, а некоторые его формы.

Классическими видами являются лидерство, ориентированное на результат, и лидерство, ориентированное на развитие творчества, проявление индивидуальности членов команды проекта. Следует признать, что «в современном менеджменте борются два начала: системное, ориентированное на результат и его прогнозируемое получение, и творческое, побуждающее на поиск новых идей и «творческое разрушение» для совершенствования достигнутого. Каждое имеет свойственные ему достоинства и недостатки» [6, с. 13]. Какое из них наиболее характерно для специфики проектной деятельности и, особенно, для инновационных проектов? Сущность проекта как комплекса работ, направленных на достижение заданного результата и цели проекта с учетом установленных сроков, бюджета и качества, жестко приписывает принцип гарантированного обеспечения требуемого результата. Однако сущность проектной деятельности свидетельствует и о важности инновационности, которая является атрибутом любого проекта, а инновационная деятельность труднопрогнозируема и требует особых методов побуждения к ней через индивидуализацию мотивации к творчеству и нестандартности. Следовательно, в проекте возникает задача совмещения этих двух, на первый взгляд, противоречивых видов лидерства. А в инновационных проектах доля лидерства, ориентированного на поддержание творчества, должна быть выше.

Пропагандируемое некоторыми авторами публикаций и практиками, а также бизнес-тренерами лидерство, ориентированное на результат через управление по задачам, способно дать положительный эффект. При этом лидерстве можно достичь большой эффективности, если задачи просты, а сотрудники имеют тоже простые потребности и структуру мотивации. Высокие показатели в работе являются следствием хорошей организации деятельности. То есть в чистом виде лидерство, ориентированное только на результат, даст эффект в достаточно типичном, несложном проекте, в котором задействованы специалисты со средней квалификацией и мотивацией. Сама по себе технология построения проектных работ, их контроля ведет к тому, что в этих условиях можно добиться планируемых проектных результатов. Вместе с тем, сложные, инновационные, комплексные проекты с вовлечением высококвалифицированных специалистов, обладающих разнообразной мотивацией, требуют лидеров, ориентированных одновременно на задачи и на индивидуализированный подход к работе с членами команды.

В инновационных проектах значимо проявление не только индивидуального лидерства менеджеров, кураторов проектов, инициаторов и заказчиков проектов, но и лидерство иных членов проектных команд. Для успешной реализации любых, но особенно инновационных проектов особую важность приобретает разделенное лидерство. На наш взгляд, тенденциям развития проектно-ориентированного управления созвучна идея, согласно которой качества, необходимые эффективному лидеру, идентичны качествам, необходимым эффективным последователям, в частности членам проектных команд. Настоящие последователи умеют мыслить самостоятельно, выполняя порученные им задания с энергией и энтузиазмом. Они преданы чему-то, выходящему за рамки их личных интересов, и способны постоять за свои убеждения. Они не относятся к людям, которые слепо следуют за лидером. Иногда человек может быть одновременно эффективным лидером и эффективным последователем, умело играя то одну, то другую роль в зависимости от ситуации. В идеальном случае лидерство равномерно распределяется между лидером и группой.

Таким образом, в последнее время особую популярность получила форма разделенного или распределенного лидерства, под которым понимают исполнение функций лидерства членами команды в результате делегирования части этих функций от лидера-руководителя лидерам-последователям. То есть команда инновационного проекта может структурно состоять из лидера-руководителя, лидеров-последователей и просто последователей. Возможен вариант, при котором в группе нет явно проявляемого основного лидера, а лидерские функции исполняет ядро команды – команда лидеров, за которой идут последователи.

Подводя итог отличительным чертам управления человеческими ресурсами инновационных проектов, необходимо подчеркнуть еще одну обобщающую особенность. Все функции управления командным персоналом, начиная с планирования и отбора, заканчивая обучением, мотивацией и стимулированием, приобретают черты постоянно развивающихся технологий и приемов. В инновационных проектах невозможно использовать только лишь традиционные и неизменные технологии управления персоналом, требуется их постоянная адаптация к условиям риска и неопределенности, к условиям динамичных факторов среды, которые в максимальной степени характерны для инновационных проектов. В этой связи повышаются требования к тем людям, которые функции управления персоналом проекта будут осуществлять – к менеджерам проектов и к специалистам по управлению персоналом. От их профессионализма зависит выбор и адаптация к конкретным задачам технологий и методов управления персоналом. Поэтому в инновационных проектах необходимо особо тщательно подходить к выбору представителей менеджмента команды управления проектом.

Литература

1. Богданов В. В. Управление проектами. Корпоративная система – шаг за шагом. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. 248 с.
2. Мередит Дж., Мантел С. Управление проектами. 8-е изд. СПб.: Питер, 2014. 640 с.
3. Манфред Гелерт, Клаус Новак. Все о командообразовании : руководство для тренеров : пер. с нем. М.: Вершина, 2006. 352 с.
4. Управление проектами: Основы профессиональных знаний, Национальные требования к компетентности специалистов. М.: ЗАО «Проектная ПРАКТИКА», 2010. 256 с.
5. Математические основы управления проектами: учеб. пособие / С.А. Бакалов, В.И. Воропаев, Г.И. Секлетова и др.; под ред. В.Н. Буркова. М.: Высш. школа, 2005. 423 с.
6. Наврузов Ю. Структурирование хаоса: Практическое руководство по управлению командой. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. 320 с.

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ СТУДЕНТОВ КАК ОСНОВА МАРКЕТИНГОВОЙ ПРОГРАММЫ ВУЗА

Н. В. Бахмат

Омский государственный педагогический университет, филиал в г. Тара

Представлены результаты комплексного маркетингового исследования, позволившего составить социально-демографический портрет первокурсника филиала ОмГПУ в г. Таре.

The article presents the results of a comprehensive marketing research, possible to compile socio-demographic profile of freshman OmSPU branch in Tara.

Ключевые слова: портрет потребителя, социально-демографический профиль, комплексное маркетинговое исследование.

Keywords: consumer, socio-demographic profile, complex market research.

В настоящее время рынок образовательных услуг высшего профессионального образования можно охарактеризовать как классический пример рынка покупателя. Налицо избыток предложения образовательных услуг данного вида над спросом, в связи с вступлением во взрослую жизнь поколения середины 90-х годов XX века, когда Россия переживала глубочайший демографический кризис, последствия которого сегодня мы ощущаем на рынке образовательных услуг (ОУ) вузов. По мнению специалистов, наиболее сложными для них должны стать 2014–2016 годы, так как именно в это время из школ будут выпускаться дети, родившиеся в 1997–1999 годах, когда демографическая волна достигла своего дна. Поэтому для вузов наиболее острой становится проблема борьбы за абитуриентов.

Как известно, чтобы добиться успеха в борьбе за потребителя необходимо, прежде всего, понимать, каковы его характеристики, особенности поведения и мотивации. Без этого невозможно рассчитывать на успешное позиционирование вуза и продвижения его услуг на рынке. В связи с этим нами было проведено комплексное маркетинговое исследование, включающее опрос в форме группового анкетирования, контент-анализ и фокус-группу. Задачами исследования стало: охарактеризовать потенциального потребителя ОУ филиала; охарактеризовать процесс выбора альтернативы ОУ (вуза и специальности); оценить активность сбора информации абитуриентом и влияние различных референтных групп на его выбор ОУ; изучить мотивацию при выборе вуза и специальности, а также мотивацию к потреблению ОУ; определить оценку отношения студента к своему и другим вузам; рассмотреть процесс разрешения когнитивного диссонанса. В дальнейшем в рамках данной статьи мы остановимся на кратком освещении таких разделов исследования как: характеристика потенциального потребителя ОУ филиала, процесса выбора альтернатив ОУ и мотивации выбора данного вуза.

Генеральной совокупностью исследования выступали все первокурсники филиала ОмГПУ г. Тары на 2013 год. Выборка включила в себя студентов I-II курсов всех профилей математического факультета. Объем выборки – 44 человека. Выбор студентов данных курсов объясняется тем, что значительная часть вопросов была посвящена процессу принятия решения о выборе ОУ и первоначальной адаптации студентов в вузе, а уже к третьему курсу большая часть этой информации становится для студентов неактуальной и забывается.

В ходе контент-анализа приказов о зачислении были обработаны приказы о зачислении всех студентов-первокурсников. Также было проведено качественное исследование в форме фокус-группы со студентами профиля «Экономическое образование» с целью выявления мотивации при выборе вуза и специальности у студентов с высоким баллом ЕГЭ. Таким образом, результаты количественного исследования были проверены и дополнены качественным.

Контент-анализ показал, что на 2013 год средний балл у зачисленных студентов педагогических вузов по направлению «Педагогическое образование» по РФ составил 61,5 баллов. В ОмГПУ – средний балл ЕГЭ 59,9 балла, минимальный балл у зачисленных студентов – 40 баллов. В филиале ситуация еще более сложная. Средний балл по всем профилям – 55, что, правда, на 4 пункта выше по сравнению с прошлым годом. Наибольший балл по профилю «Иностранный язык» – 63, наименьший – «История и обществознание» – 47. Таким образом, размах вариации достаточно велик – 16. На математическом факультете: размах вариации – 3 балла; профили «Экономическое образование» и «Информатика и информационные технологии в образовании» – по 56 баллов, «Математическое образование» – 59 баллов. В целом на факультете средний балл ЕГЭ составляет 57 баллов, что несколько выше среднего балла по филиалу. Мы видим, что уровень базовых знаний у наших студентов-первокурсников оставляет желать лучшего, кроме того присутствует большой размах вариации, что затрудняет работу в группах и, видимо, требует проведения выравнивающих курсов.

Что собой представляет социально-экономический портрет нашего студента? В нашем вузе в связи с его профилем прослеживается общая для всех педагогических вузов специфика половой структуры – превалирование девушек, в нашей выборке они составляли 79,5 %.

Средний возраст респондентов составляет 17,6 лет, т. е. возраст, когда складывается мировоззрение, формируются ценностные ориентации и установки, важное место в которых отводится профессиональному становлению. Большинство из респондентов (59,1 %) до поступления в вуз проживало в г. Таре и Тарском районе. Остальные – выходцы из северных районов Омской области. В настоящий момент с родителями/родственниками проживают 42,9 % опрошенных. Указанный фактор является значимым для всего строя жизнедеятельности молодого человека. Зависимость от семьи в период юности предопределяет многие поведенческие реакции, оценки, схемы организации деловой и досуговой деятельности и т. д.

Социальный статус студента-первокурсника складывается из многих составляющих, среди которых не последнюю роль играет экономический статус.

Оценка респондентами своего материального положения свидетельствует о материальном расхождении студенческой среды:

- 70,4 % студентов оценили материальное положение как среднее;
- 2,3 % считает свое материальное положение как хорошее и очень хорошее;
- 27,3 % первокурсников находятся в затруднительном материальном положении, считая его в настоящее время «плохим» и «очень плохим».

Стоит признать, что респонденты несколько завышают оценку экономического состояния своих семей. Подтверждением скорее низкого дохода является большое число студентов регулярно претендующих на получение социальной стипендии. Подобное завышение/занижение показателей дохода достаточно характерно для результатов опросов, что требует их дополнительной проверки с помощью других методов и источников. В нашем случае проверкой послужили вопросы о социальном статусе

родителей. Тем более, что, по мнению исследователей, базой социального статуса студентов, находящихся на начальном этапе профессионального определения, в большей степени является образование и социальный статус родителей.

По социальному статусу родителей преобладают рабочие-крестьянские семьи (47,5 % – отец; 41,9 % – мать), много неработающих (12,5 % – отец, 23,3 % – мать). Среди наших респондентов велик процент неполных семей, 25 % опрошенных заявили, что отец с ними не живет/умер.

Приведенные результаты исследования социального статуса родителей первокурсников показали, что подавляющее большинство студентов – это выходцы из семей скорее с низким доходом, которые могут позволить себе дать своим детям только образование на бюджетной основе и желательно вблизи от дома, с целью уменьшения накладных расходов. Таким образом, наш вуз несет серьезную социальную нагрузку, позволяя получить высшее образование на высоком качественном уровне детям из семей, которые при других обстоятельствах были бы лишены такой возможности.

Это подтверждает и анализ результатов структуры респондентов по уровню образования их родителей. Так высшее образование имеет только один из родителей: у 5,7 % респондентов – отец; у 26,2 % – мать. Среднее профессиональное образование своих родителей отметили 65,7 % респондентов (отец), 59,5 % – (мать). Среднее общее образование у 8,6 % респондентов имеет отец, 4,8 % – имеет мать. Велик процент семей, в которых оба родителя не имеют высшего образования. При проведении фокус-группы многие участники говорили, что родители не могли ничего им посоветовать при выборе вуза и специальности, потому что сами они не имели опыта получения высшего образования.

Сказанное выше позволяет нам заявить, что наш вуз повышает степень доступности высшего образования, позволяя многим нашим студентам стать первым поколением в своих семьях, получающим высшее образование, что увеличивает стоимость их человеческого капитала, расширяет возможности трудоустройства, повышает социальный статус и позволяет воспользоваться системой социального лифта.

К сожалению, ввиду ограниченности объема, в рамках данной статьи представить анализ остальных блоков анкеты не представляется возможным.

На основании проведенного исследования можно сделать следующие предварительные выводы. Социально-демографический портрет студента филиала ОмГПУ в г. Таре на 2013–2014 учебный год характеризуется следующим: пол – женский; место проживания – северные районы Омской области; уровень дохода семей – низкий, велик процент выходцев из неполных семей; средний балл ЕГЭ – 55 баллов; социальный статус родителей – рабочие; уровень образования родителей – среднее профессиональное образование.

Исследование социально-демографического портрета студентов является основой разработки маркетинговой программы и карты позиционирования вуза [1] на рынке образовательных услуг севера Омского Прииртышья.

Литература

1. Барановский А.И., Вольвач В.Г. Инновационный вуз на рынке образовательных услуг. Омск: Изд-во Омского экономического института, 2005. 171 с.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИОННЫХ ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТОВ*

Р. Г. Быкова, Г. Е. Чернобаева

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Рассматриваются основные проблемы, возникающие у современных российских компаний в процессе разработки и реализации коммуникационных интернет-проектов. При этом интернет-проекты рассматриваются как источник повышения маркетинговой эффективности любой предпринимательской деятельности.

The article discusses the main problems encountered in the development and implementation of Communication Internet projects in modern Russian companies. Internet projects are seen as a source of increasing the efficiency of marketing any business.

Ключевые слова: интернет-проект, маркетинговые коммуникации, сопровождение проекта.

Keywords: internet projects, marketing communications, project support.

* Работа проведена при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ, в рамках государственного задания вузам в части проведения научно-исследовательских работ на 2014–2016 гг., проект № 2378.

Сложившиеся экономические условия на рынке, как результат влияния внешнеполитической деятельности государства, а также целого комплекса взаимосвязанных внутренних и внешних факторов, создали достаточно некомфортную бизнес-обстановку для многих участников рынка. В таких сложно прогнозируемых условиях, где присутствуют комплекс ограничений и неопределенности, многие компании затрудняются с разработкой четкой плановой стратегии развития на будущее. В приоритете у собственников и владельцев компаний стоят более значимые вопросы, связанные, в первую очередь, с оптимизацией бизнес-процессов, более оперативным управлением, с учетом быстро меняющейся рыночной конъюнктуры. Результатом такого подхода, ориентированного на оперативное управление, является сокращение маркетинговых бюджетов. Стандартные каналы продвижения услуг и продуктов компании, в условиях падающего потребительского спроса, уже мало себя оправдывают. Учитывая данную ситуацию, компании предпочитают замещать стандартные каналы на низкобюджетные. Как показывает практика, часто выбор падает на комплекс электронных интернет-коммуникаций.

Разрабатывая комплекс маркетингового сопровождения любого проекта, каждая компания сегодня стремится воспользоваться возможностью, экономя бюджет, охватить большие аудитории, рассматривая при этом Интернет, как канал передачи маркетинговой информации. Посредством адаптивных интернет-технологий компания может добиться максимальной персонализации сообщений. Посредством интернет-коммуникаций компания может усилить и упорядочить потоки обратной связи не только с реальными и потенциальными потребителями, но и с представителями большинства контактных аудиторий проекта, включая инвесторов и подрядчиков.

Но в сегодняшнем конкурентном споре проигрывают компании, использующие Интернет, лишь только в рамках коммуникационной маркетинговой политики. Непрерывно расширяющиеся функции, провоцируют компании на создание целостных интернет-проектов. Проектов, имеющих, с точки зрения бизнеса, как минимум две сутевые ориентации. Первая предполагает рассмотрение интернет-проектов как системы маркетинговой многофункциональной поддержки существующего вне сети традиционного бизнеса. Данный тип интернет-проектов традиционно реализуется посредством создания web-сайта компании. Вторая ориентация позволяет создавать самостоятельные, изначально ориентированные на использование информационных интернет-технологий, виды предпринимательской деятельности. Стоит отметить, что такой подход оправдан непрекращающимся ростом пользователей сети Интернет.

По данным исследований Фонда Общественное Мнение [1] на конец 2014 года показатель проникновения Интернета среди взрослого населения России составил 59 %, или 68,7 млн человек. При этом к активной части аудитории, выходящей в Сеть хотя бы раз за сутки, сейчас можно отнести уже 48 % (56,3 млн человек). Приходилось когда-либо пользоваться интернетом 66 % россиян (в 2000 году таких было только 4 %). Темпы роста активной аудитории Интернета в России заметно выше темпов роста аудитории в целом. Так, годовой прирост числа интернет-пользователей, выходящих в Сеть хотя бы раз за месяц, составил 7 %, тогда как для суточной аудитории данный показатель равен 12 %. Пользователи Рунета проводят в Сети в среднем 121 минуту в день (в 2013 году – 100 минут). Такой рост связан не только с большей долей активных пользователей (т.е. пользующихся интернетом каждый день), но и с ростом популярности мобильного Интернета.

Изучение пользователей Интернета показывает, что между вовлечением в Интернет и началом активного использования определенных «продвинутых» практик, таких как, например, покупки в интернет-магазинах, проходит в среднем три-четыре года [2]. В период 2009–2011 гг. наблюдался наиболее быстрый рост аудитории Рунета, поэтому неудивительно, что именно за последний 2014 год значительно повысились показатели, подтверждающие эволюцию пользовательских практик. Налицо рост потребительской культуры в Интернете, что должно придать темпы развития экономики Рунета. Так, доля пользователей, которые когда-либо заказывали товары или оплачивали услуги, в том числе через электронные платежи, выросла за 2014 год почти вдвое. За последние несколько лет Рунет вышел в европейские лидеры по целому ряду показателей. На данный момент российский Интернет имеет самую большую аудиторию и самые крупные IT-компании в Европе, самый активный сегмент рекламы в Европе (11 в мире), четвертое место по объему инвестиций и пятое по обороту электронной торговли (13 в мире). По проникновению интернета Россия занимает восьмое место в мире, и ожидается дальнейший рост этого показателя. Наша страна также продемонстрировала и самый быстрый рост среди группы стран Европы, Средней Азии и Африки, опередив, в частности, Германию, Испанию и Францию.

Постепенно Россия продвигается и в различных рейтингах развития информационного общества. Так в рейтинге Международного союза электросвязи при ООН мы находимся на 40 месте, 27 место в рейтинге развития электронного правительства. Boston Conusling Group поставила Россию на 43 место по степени благоприятствования интернет-экономике. В индексе сетевой готовности от Всемирного экономического форума мы на 50 месте [3].

Представленные данные достаточно ярко иллюстрируют перспективы использования электронных интернет-коммуникаций для связи с потребителями. На фоне развития ИТ-инфраструктуры в нашей стране, расширения сервисов и услуг в интернет-пространстве интерес к использованию коммуникационных интернет-проектов в системе продвижения компаний актуален и обоснован. Но, как мы знаем, любое быстрое развитие сопряжено с возникновением множества проблем и существенным ограничением по времени их решения. Это требует максимального использования уже на стадии формирования концепции любого интернет-проекта доступных инструментов, предотвращающих сам факт возникновения проблемных ситуаций.

Так основной проблемой компаний, использующих Интернет как канал передачи маркетинговой информации или как самостоятельный коммуникационный инструмент в виде web-сайта, является низкая интеграция с остальными маркетинговыми инструментами. В результате, интернет-проект из усиливающего маркетинговое воздействие превращается в инструмент, препятствующий формированию целостного образа компании или продукта, а порой и инструмент, ограничивающий доступность компании для взаимодействия.

Достаточно часто можно встретить web-сайты организаций, при обращении к которым потребитель замечает, что информация и данные давно не обновлялись, номера телефонов не актуальны, отсутствует обратная связь с компанией и на запросы потребителя не приходят ответные письма и сообщения. Однако такая ситуация не говорит о том, что компании уже не существует, она работает на рынке, по-прежнему оказывает услуги потребителям, но при этом безответственно относится к своему информационному пространству, самостоятельно созданному в сети Интернет. Какова вероятность, что в таких условиях клиент обратится в данную компанию при наличии множества альтернативных предложений в сети? Полученная потребителем первая информация из электронного коммуникационного канала формирует достаточно четкий образ компании, ее успешности на рынке, актуальности ее предложений для клиентов. Поэтому данный канал стоит рассматривать как полноценный источник поиска клиентов и на розничных, и на корпоративных рынках.

Учитывая данную специфику коммуникационных Интернет-проектов, еще на стадии разработки технического задания заказчику стоит четко сформулировать цели интернет-проекта. В зависимости от целей разработчик (исполнитель) данного проекта сформирует предложения по структуре, дизайну, техническим параметрам и особенностям сопровождения проекта. На практике часто встречается обратный процесс, когда заказчик не вполне представляет какие задачи и цели будет выполнять интернет-проект, а разработчик предлагает ему свою концепцию, с учетом опыта разработки проектов. В данном случае, высока вероятность получить готовый продукт, абсолютно не интегрированный не только в маркетинговую, но и в общую бизнес-стратегию.

Разрабатывая интернет-проект как часть коммуникационной политики действующего предприятия, необходимо помнить и обязательно отражать в техническом задании проекта, что тот же web-сайт должен усиливать разноуровневые интеграционные эффекты маркетинговых коммуникаций. Так ориентация на финансовую интеграцию позволит компании сократить бюджеты продвижения. Существенная экономия при росте результатов воздействия достигается за счет замены интернет-каналами используемых дорогостоящих; за счет создания дополнительных низкочастотных интернет-инструментов усиления сообщений, передаваемых через традиционные средства массовой информации или каналы прямой передачи; за счет возможности использования информационных технологий для создания самостоятельных уникальных маркетинговых инструментов, выделяющих компанию или её продукт на фоне конкурентов.

Учет в ходе формирования концепции интернет-проектов критериев конкурентной интеграции позволяет, реализуя принципы бенчмаркинга, грамотно использовать положительный опыт других успешных компаний, обеспечивая при этом необходимую конкурентную отстройку от них, позволяющую удачно выделить не только единичное коммуникационное воздействие, но и компанию в целом.

Особый интерес при разработке интернет-проектов имеет направление креативной (художественной) интеграции. Необходимость единства используемых маркетинговых коммуникационных констант в виде логотипа, шрифта и других обеспечивающих кумулятивный маркетинговый эффект элементов доказана давно. Но, к сожалению, в практической деятельности предприятий малого и среднего бизнеса мы часто видим несоблюдение даже этого простого требования. Запуск интернет-проектов, особенно ориентированных на долгосрочное использование фиксированных интернет-платформ, зачастую является мощным толчком к упорядочению существующей фирменной символической базы. Одним из первых шагов, направленных на формирование информационного сетевого пространства любой фирмы, является простое дублирование уже распространяемых сообщений на сайте компании. Искусственная концентрация всех материалов в ограниченном времени и площадью пространстве вынуждает компанию не только оценивать динамическую структуру коммуникационного воздействия на каждую целевую аудиторию, но и автоматически тестировать все коммуникационные материалы на

идентифицируемость в них декларируемого целостного образа компании. Данный процесс может протекать в форме упрощенного аудита, результатом которого могут быть решения о модернизации визуальных маркетинговых констант. Известны компании, полностью трансформировавшие перед запуском крупных интернет-проектов свой так называемый брендбук.

Не менее значимыми являются и формулируемые в рамках концепции интернет-проекта критерии интеграции всего набора маркетинговых инструментов. Безусловно, большинство компаний изначально оценивают возможности взаимного усиления инструментов товарной, сбытовой, ценовой политики, обеспечивающей достижение бизнес-целей. Разработка же любого, даже простейшего, интернет-проекта в виде web-сайта, позволяет повысить эффективность сбытовых функций, интегрируя в архитектуру сайта сервисы формирования заявок и заказов; сервисы, сокращающие циклы «оплата-поставка». Размещение различных ценовых калькуляторов на страницах web-сайта повышает прозрачность формирования цены заказа и усиливает вовлеченность покупателя не только в выбор самого продукта, но и в процесс самостоятельного определения пакета услуг, сопровождающих покупку и эксплуатацию.

Перечисленные направления интеграции, влияющие на формирование концепции маркетингового коммуникационного интернет-проекта, сопровождающего основную деятельность компании, значительно проще реализовывать в рамках изолированных предпринимательских интернет-проектов. Упрощение интеграционных процессов в основном определяется одновременностью разработки всех инструментов комплекса маркетинга. При этом компании имеют возможность, обеспечивая интеграционные эффекты, создавать абсолютно новые, ранее неизвестные глобальному рынку или основным конкурентам, формы воплощения товарных, ценовых, сбытовых и коммуникационных инструментов.

Еще одним важным пунктом в процессе разработки коммуникационных интернет-проектов является комплекс работ по сопровождению проекта, который представлен в основном управлением изменениями проекта и его продвижением. Под управлениями изменениями в интернет-проекте стоит понимать процессы, связанные с обновлением проекта по разным параметрам – информационным, дизайнерским, техническим, обусловленным, прежде всего, необходимостью корректировки целей проекта и техническими особенностями его продвижения. Важно понимать, что определяющими условиями сопровождения интернет-проекта является постоянное обновление информационного контента, с учетом анализа параметрических показателей системы проекта. Такие изменения влияют не только на восприятие потребителем проекта как актуального, но и на качество его продвижения в поисковых системах. Как правило, ключевые поисковые системы предоставляют достаточно широкие возможности для проведения анализа работы интернет-проекта по различным параметрическим характеристикам, что позволяет определять перспективные направления разработки существующего интернет-проекта, корректировать его структуру с учетом портрета потребителя, развивать проект с учетом меняющейся динамики рыночной конъюнктуры в целом.

Коммуникационные интернет-проекты практически всегда находятся в состоянии изменения, это обусловлено высокой динамичностью интернет-среды, что в свою очередь, требует приложения постоянных усилий и ресурсов для сопровождения и развития проектов.

И здесь следует выделить ряд определенных сложностей, с которыми сталкиваются компании, переводя деятельность по сопровождению интернет-проектов в режим оперативного управления.

Одной из серьезных проблем для компаний является кадровый дефицит специалистов. На сегодняшний день учебные заведения готовят специалистов, как правило, по двум смежным областям – «Управление проектами» и «IT-технологии» [4]. Однако отсутствует специализация «менеджер интернет-проектов», по сути это специалист владеющий методологией и технологией управления проектами и понимающий как управлять проектами в интернет-среде. В такой ситуации компаниям приходится сотрудничать с организациями, которые оказывают услуги по разработке и реализации интернет – проектов. Однако, как показывает практика, экономически и стратегически выгодно иметь штатную единицу в компании, так как в этом случае эффективность управления интернет-проектами будет выше. Внутренний персонал традиционно лучше знает все особенности и тонкости деятельности компании и отрасли, что позволяет более эффективно использовать ресурсы проекта.

Для реализации коммуникационных функций передовые компании вводят сегодня в штатное расписание iWorker-должности. iWorker – это сотрудник, активно пользующийся различными гаджетами и ресурсами социальных сетей, причем не для общения с друзьями, а для поиска и обмена информацией, необходимой в его работе. Сегодня существуют различные технологии, определяющие особенности работы i-персонала не только в рамках Интернет-проектов.

Согласно прогнозу исследователей Института будущего к 2020 году потребность в специалистах по социальным сетям резко возрастет. А обычному менеджеру понадобятся навыки работы с современными медиа. Он должен будет уметь находить контент и управлять с его помощью поведением потребителя [5]. Эффективность подобных сотрудников очень высока. Это объясняется не только еже-

дневно растущим совершенством интернет-технологий, но и традиционным использованием в качестве iWorker-персонала людей, для которых интернет-сёрфинг является увлекательным хобби, за которое можно получать высокую заработную плату.

Следует обозначить и еще одну проблему, с которой достаточно часто сталкиваются компании, ориентированные на внедрение коммуникационных интернет-проектов, при передаче функции разработки и управления такими проектами на аутсорсинг. Рынок оказания подобных услуг, на сегодняшний день, в нашей стране достаточно спекулятивен и не прозрачен для заказчиков. Это проявляется, прежде всего, в необоснованно высоких ценах на услуги, в низких показателях эффективности интернет – проектов, не всегда заявленном качестве выполнения работ для заказчика, срыве сроков, увеличении бюджета проекта, а иногда и кардинальной смене концепции, что приводит практически к новому объему работ над совершенно новым проектом. В случае передачи работ по разработке и сопровождению интернет – проектов на аутсорсинг заказчик сам должен ориентироваться в базовых параметрах управления интернет – проектами, с целью осуществления корректного контроля и получения достойных результатов работы проекта.

Кроме того, одним из слабых мест в сфере интернет-коммуникаций является законодательная и нормативная база, регулирующая отношения на электронном рынке. На практике встречаются противоречащие друг другу законы, нормативные акты, а часто и отсутствие каких-либо документов, четко регламентирующих отношения заказчиков, исполнителей и потребителей товаров и услуг на электронном рынке.

Несмотря на весь спектр разноуровневых проблем, определяющих сложности разработки, реализации и последующего операционного сопровождения коммуникационных интернет-проектов, Интернет сегодня остаётся одним из немногих легкодоступных источников повышения маркетинговой эффективности деятельности предприятий. Коммуникационные интернет-проекты, формирующие основную идею бизнеса, либо являющиеся лишь дополнительными каналами передачи маркетинговой информации, направлены на обеспечение ориентированного на бизнес-результат процесса обмена информацией. Обмена, позволяющего компаниям не только управлять поведением своих потребителей и представителей других целевых аудиторий, но и получать по каналам обратной связи ценную информацию, определяющую суть оптимизационных бизнес-решений. Решений, ориентированных на долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество со всеми значимыми для бизнеса аудиториями. Получению же максимальных результатов реализации коммуникационных интернет-проектов будет способствовать своевременный учёт на этапе формирования концепции проекта типовых проблем их реализации.

Литература:

1. Интернет в России. Аналитический бюллетень. 2014. Вып. № 46. М.: ООО «инФОМ», 2014.
2. Интернет в России: состояние, тенденции и перспективы развития. Отчет по итогам 18-го Российского Интернет форума РИФ + КИБ 2014 / под общ. ред. К.Р. Казаряна. М., 2014.
3. Интернет в России. Исследование «Экономика рынков интернет – сервисов и контента в России 2012–2013». РАЭК, ВШЭ. М., 2013.
4. Менеджер интернет-проектов. Он-лайн справочник «Энциклопедия карьеры». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://planetahr.ru/publication/1708>. Загл. с экрана. (дата обращения: 12.10.2014 г.)
5. Шумилова Е. Профессии будущего: зачем нужен iworker. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nsk.jobsite.ru/enciklopediya/interesnye-vakansii/rabotnik-budushchego-zachem-nuzhen-iworker.html>. Загл. с экрана. (дата обращения: 25.10.2014 г.)

ИНСЕЙФИНГ – ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ КОММУНИКАЦИИ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Ю. П. Дусь, В. И. Разумов

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Л. И. Рыженко

Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия

В. П. Сизиков

Омский государственный университет путей сообщения

Инсейфинг – интеллектуальная коммуникация с использованием элементов организационно-деятельностных игр, основанная на теории динамических информационных систем. В инсейфинге управление реализуется процессом, где субъекты взаимодействуют, согласуя математическую модель, содержательную специфику предмета, психологические профили участников. Инсейфинг применим к развитию туристической индустрии в городе.

Insafing is an intellectual communication using elements of business educational games based on the theory of dynamic informational systems. In Insafing the management is achieved by the process where objects interact, coordinating the mathematical model with the content specification of the subject, and psychological profiles of the participants. Insafing is applicable in the tourism industry in cities.

Ключевые слова: инсейфинг, интеллектуальные коммуникации, интеллектуальные схемотехники, теория динамических информационных систем.

Keywords: insafing, intellectual communication, intellectual scheme-based techniques, theory of dynamic informational systems.

Введение. Инсейфинг – новая форма организационно-деятельностной игры (ОДИ), сформированная на базе теории динамических информационных систем (ДИС, ТДИС) [1]. В основе ТДИС лежит идея синтеза начал философии, физики, математики в любом исследовании, придавая ему междисциплинарный статус. ТДИС демонстрирует, что комбинаторика категорий [2] позволяет эффективно организовать интеллектуальную коммуникацию людей, работающих вместе над одной задачей. Инсейфинг сочетает в организации работы участников: понимание содержательно-смысловых особенностей предмета; математическую строгость проработки знаний; учёт психологического типа участников.

Инсейфинг в формировании и управлении интеллектуально-емкими коммуникациями. В развитии Инсейфинга решается вопрос о создании такой формы интеллектуальных коммуникаций, где заложена инновационная междисциплинарная модель, позволяющая исследовать максимально широкий круг научных, учебных, проектных материалов. Здесь излагается подход к организации коммуникаций, развиваемый Омской научно-методологической школой, использующий ТДИС. Определённые в ТДИС операции на онтологически осмысленных структурах – дешифровка (детализация), свёртка (синтез), смысловая мутация (перестановка категорий) [3] образуют правила организации коммуникаций в Инсейфинге. Инсейфинг отличается от перечисленных выше коммуникационных технологий тем, что как камеральные этапы работы над задачами, так и сама процедура коммуникации проводятся с использованием научного аппарата ТДИС.

При адаптации аппарата ТДИС и опытов её приложений в научных исследованиях привлекался опыт школы Г.П. Щедровицкого [4]. Оказались полезны концепции интеллектуальных систем, введённые в научный оборот И.С. Ладенко [5] и Д.А. Поспеловым [6]. В интеллектуальной системе смыслы возникают и передаются между отдельными субъектами, формируя общее смысловое поле. Таким образом, восприятие феномена становится коллективным актом, где субъекты обмениваются и оперируют одинаковыми понятиями.

Для интеграции практик ОДИ и наработок в области интеллектуальных систем участниками Омской научно-методологической школы, представленной авторами данной статьи, ведутся работы над созданием интеллектуальной схемотехники. Интеллектуальные схемотехники – соединение аппаратов категориально-системной методологии (КСМ) [7] и ТДИС, передающие рассуждение и их результаты в виде схем, выражающих смысл и содержание предмета, не нарушая в то же время требований логики и математики. КСМ запустила работу с качественным (содержательным) уровнем формирования моделей в виде нескольких классов категориальных схем, для которых прорабатывался опыт синтеза онто-

логического и системно-кибернетического аспектов. Развитие интеллектуальной схмотехники на базе ТДИС позволило разработать инновационную технологию смысловой коммуникации, реализованную в Интернет в проекте – Первая смысловая сеть [7; 8].

Применение ТДИС позволяет совместить решение проблемы (научной, учебной, проектной) строго научными методами с переводом полученного результата в форме категориальной схемы, представляющей собой оргграф. Это позволяет при использовании смысловых схем применять операции, разработанные в ТДИС, включая свёртки, дешифровки, мутации [3].

Инсейфинг привносит в управление следующие инновации: 1) управление распространяется на процесс рассуждения на индивидуальном и коллективном уровнях; 2) оптимизируется тонкая проработка смыслов; 3) допускаются разные настройки субъектов, фиксируемые в схемах как эвристические предложения.

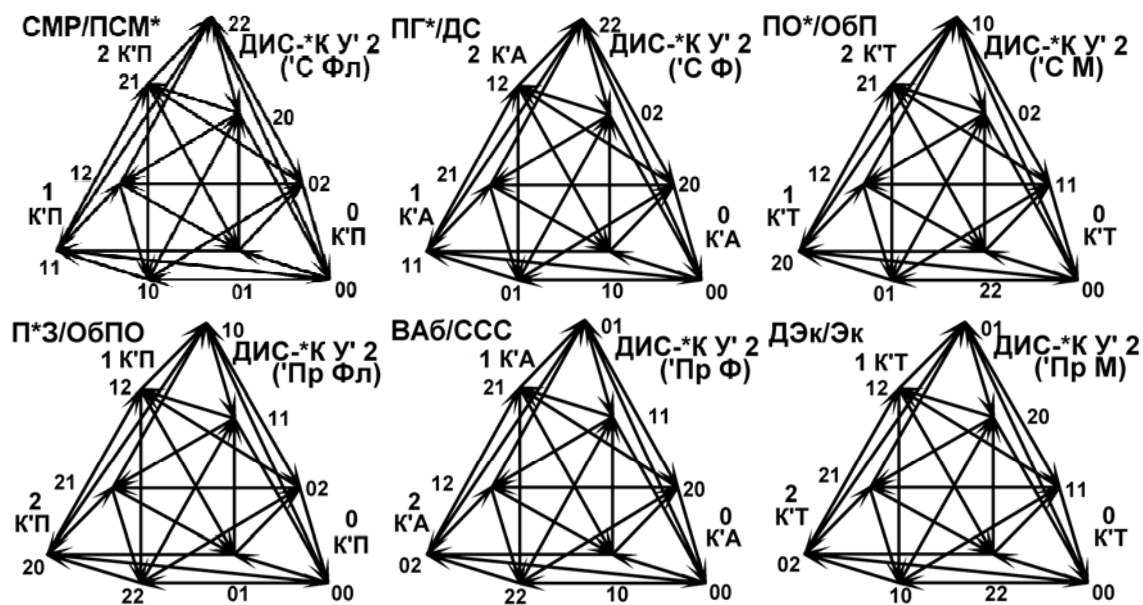
Инсейфинг включает камеральную и собственно игровую части. На камеральной стадии проектируется смысловая схема коммуникации. Может использоваться программный продукт Когнитивный ассистент [7; 8]. Затем осуществляются такты коммуникации, имитирующие свёртки и мутации в ТДИС. Выступления участников фиксируются видеозаписью. На завершающей камеральной стадии в ходе анализа полученных отчётов и видеозаписей формируются итоговые отчёты, размещаемые в Интернет [7; 8].

Методологическая основа Инсейфинга. Части Инсейфинга – камеральная и сама коммуникация, относятся к сфере управления знаниями, где остаётся фундаментальная проблема – автоматизация вычислений не дополняется автоматизацией рассуждений. Управление остаётся вне использования методологии, как гуманитарных, так и точных наук.

В данном аспекте Инсейфинг, имеющий научную базу в лице ТДИС, выступает проводником новых логических идей в управление.

Опыты применения Инсейфинга. Инсейфинг как новая форма общения людей базируется на том, что в основу организуемой интеллектуальной коммуникации положена смысловая схема предмета обсуждения. Участники коммуникации выступают как носители смысловых позиций в такой схеме. Такая смысловая схема становится костяком интеллектуальной системы, временно формирующейся в процессе коммуникации. В итоге участники коммуникаций экономично «упаковывают» свои выступления в соответствии с форматом данной интеллектуальной системы, что резко повышает коэффициент полезного действия в работе группы.

Основой смысловой схемы выступает следующая структура [9] (рис.).



Базовые мутации ДИС-компьютера уровня 2 на языке канонической нумерации его вершин (ДИС-*К У' 2): базовые мутации триады: ВАБ – воплощение абстрактного, ДЭк – доступ к эксперименту, ПГ* – проверка гипотезы, П*З – понимание закономерностей, ПО* – понимание опыта, СМР – саморазвитие; базовые типы организации психики: ДС – давление страха, ОБП – обучение подражанием, ОБПО – обучение практическим освоением, ПСМ* – подключение к СМР Мироздания, ССС – создание средств страхования, Эк – эксперимент; базовые аспекты проведения исследования: 'Пр – приложение, 'С – становление, соответственно, М – математики, Ф – физики, Фл – философии; ориентиры мышления: К'А, К'П, К'Т – информационный критерий, соответственно, активный, пассивный, трансформирующий

Здесь в качестве примера обратимся к опыту использования Инсейфинга в решении задач туристического бизнеса (табл.).

Ответы на вопросы, сформулированные в смысловой схеме (табл. 1), позволяют в результате плотной работы трёх десятков экспертов в течение рабочего дня (иногда Инсейфинг требует двух дней работы) получить концептуальное описание предметной области. Смысловые позиции, которые отражают в своих выступлениях участники коммуникации, пронумерованы в таблице номерами (по модулю три). Сама смысловая схема легко строится при помощи программного продукта «Когнитивный ассистент» [8].

Смысловая схема организации Инсейфинга по теме «Сформировать туристическую индустрию в городе» с настройками на исследование

<i>Философский аспект</i>	<i>Физический аспект</i>	<i>Математический аспект</i>
<i>0. Внутренняя организация туриндустрии</i>	<i>0. Конструктивная база туриндустрии</i>	<i>0. Школа туриндустрии</i>
00. Ресурсы	00. Ресурсы	00. Ресурсы
01. Сборка	10. Идеи	11. Управленческие технологии
02. Направления туризма	20. Мотивирующие факторы	22. Акторы
<i>1. Потенциал разрешимости туриндустрии</i>	<i>1. Технологическая база туриндустрии</i>	<i>1. Программа подготовки специалистов туриндустрии</i>
10. Идеи	01. Сборка	01. Сборка
11. Управленческие технологии	11. Управленческие технологии	20. Мотивирующие факторы
12. Реализуемость	21. Согласованность процессов	12. Реализуемость
<i>2. Внешние уровни использования туриндустрии</i>	<i>2. Имитационная модель туриндустрии</i>	<i>2. Специалист туриндустрии</i>
20. Мотивирующие факторы	02. Направления туризма	02. Направления туризма
21. Согласованность процессов	12. Реализуемость	21. Согласованность процессов
22. Акторы	22. Акторы	10. Идеи

Инсейфинг используется при разработке концептуальных документов в исследуемой предметной области, для согласования позиций специалистов, имеющих разные точки зрения, при разработке стратегий и при осуществлении внутрикорпоративного консультирования. Особую роль он приобретает в современном образовании (ОмГУ, ОмГАУ, СибАДИ), поскольку позволяет не только получать концептуальное описание исследуемого предмета, но одновременно и подготавливает кадры, которые понимают предмет и готовы воплощать в жизнь идеи, разработанные в процессе коммуникации.

Согласование теоретической базы с практикой проведения Инсейфинга. В Инсейфинге построение смысловой схемы (камеральный этап работы) использует вышеназванную «логику смыслов», а игровой этап – коммуникационные практики по согласованию позиций участников. Первоначально остановимся на работе с «логикой смыслов». В схеме и таблице использована операция дешифровки. Любой Инсейфинг посвящён определённой теме, а она задаётся в исходной категории, которая детализируется в триадах категорий. В примере исходная категория – сформировать туристическую индустрию в городе. Данная категория уточняется группой из трёх категорий (дешифровка 1-го уровня), каждая из них есть база для выявления новых триад категорий (дешифровка 2-го уровня) и т. д. Ограничимся работой с дешифровкой 2-го уровня.

На игровом этапе происходит практический переход участников от частных точек зрения, на которых они находились до коммуникации, к некому новому общему пониманию проектной ситуации, когда вероятность практической реализации полученных знаний резко возрастает. На этом этапе Инсейфинг предусматривает подключение к полезной работе потенциала информационных потоков, связывающих участников коммуникации, но, как правило, мало осознаваемых. Здесь подключаются проработки функционального аспекта ТДИС. Опишем их так. ДИС представим оргграфом с двумя типами рёбер (ведущими, контролирующими) и процессом информационного функционирования на этом орграфе, где между вершинами перераспределяются два типа ресурса (актива, пассива) в последовательности из актов трёх типов:

- А_c – акт сбора актива в пассив по контролирующим рёбрам ДИС;
- А_t – акт трансформации пассива в актив в некоторых вершинах ДИС;
- А_d – акт перераспределения актива по ведущим рёбрам ДИС.

В управлении через принятие решений, акты А_c обеспечивают локальные накопления ресурса до объёмов, необходимых и достаточных для определённости с принятием решений в соответствующих локальных местах, а акты А_t выражают сами акты принятия решений. Принятие решений в модели ДИС может происходить сразу в нескольких пунктах-вершинах, потенциально делая возможным обеспечение определённой гармонии в среде. Это даёт прообраз реализации управления как мониторинга [10] посредством имитационной модели.

В запуске процедуры Инсейфинга важно закрепление позиций согласно требованиям формальной модели (см. схему и табл.) с участниками процедуры. В каждой из триад, образованных девятью категориями, получаемыми при дешифровке 2-го уровня, категории с индексами (00, 10, 20) отвечают на вопрос – что это такое, с какими объектами, а также обозначаемыми ими понятиями мы имеем дело. Категории с индексами (01, 11, 21) отвечают на вопрос – какие действия над имеющимися объектами требуется предпринять, с какими механизмами мы имеем (должны иметь) дело. Категории с индексами (02, 12, 22) отвечают на вопрос – какой результат мы получаем, как его анализировать, оценивать. В практике проведения Инсейфинга представим это переходом от построения смысловой схемы к таблице, где каждой из выделенных на схеме категорий соответствует конкретный вопрос. Заметим, возможны два варианта: 1) смысловую схему создают ведущие (модераторы) на камеральной стадии работы и предлагают её участникам; 2) формирование смысловой схемы становится частью совместной работы с группой.

Инсейфинг включает стадии анализа и синтеза. Аналитическая стадия разворачивается по мере детализации темы по ходу дешифровок, проводимых при создании смысловой схемы, в итоге девять участников становятся экспертами по темам, выражаемым категориями, обозначенных двойными индексами. Переход к стадии синтеза начинается с работы на уровне триад, в результате чего по каждой из трёх триад делается доклад, где интегрированы мнения трёх экспертов по вопросу, выражаемому категорией, образованной дешифровкой 1-го уровня. Наконец, проводится еще одна коммуникация тройкой экспертов, доложивших интегрированные результаты, которые подготавливают доклад, посвященный теме Инсейфинга, выраженной исходной категорией. Естественно, занимать экспертную позицию может не обязательно один человек. Сформулированный выше принцип и формулировки вопросов распространяются на все уровни обсуждения.

Ещё одной особенностью Инсейфинга на функциональном уровне работы с информационными потоками является представление о двух состояниях информации – активном и пассивном, а также о трёх стадиях процесса информационного функционирования. Практически это означает, что в ходе любой коммуникации, а на Инсейфинге это доводится до уровня понимания, каждый участник должен представлять, что в обработке информации он и остальные коммуниканты имеют дело с актами: получения информации (A_c), её понимания, интерпретации, творческой обработки (A_t), передачи информации другим коммуникантам (A_d). Теоретическое осмысление и практическое закрепление данных навыков обеспечивает согласование информационных процессов с механизмами работы со знаниями.

Некоторые перспективы развития Инсейфинга. Изложен элементарный вариант организации Инсейфинга. В его методологической базе использована только одна операция ТДИС – дешифровка. Это позволяет строить смысловую схему по заданной теме, проводить по ней работу группы, получать в результате этого основу для проекта. Данная процедура требует в среднем от 4 до 6 часов работы астрономического времени. В полном варианте основание Инсейфинга пополняется ещё двумя операциями ТДИС: мутации, свёртки. Для понимания практических перспектив, приведём минимум математических определений.

ДИС уровня n имеет 3^n вершин и по 3^{2n-1} ведущих и контролирующих рёбер. При этом существует такая n -значная нумерация её вершин из цифр 0, 1, 2 в системе счисления с основанием 3, что имеется ведущее ребро, идущее из вершины с номером N_1 в вершину с номером N_2 , (и контролирующее ребро в обратном направлении) в точности тогда, когда $\Sigma_2 - \Sigma_1 = 1 \pmod{3}$, где Σ_i – сумма цифр номера N_i ($i=1,2$). Связная мутация ДИС как орграфа есть любая перестановка её вершин, при которой не нарушается геометрия и топология сети связей между вершинами ДИС, но возникает новый порядок формирования этой ДИС триадной дешифровкой из исходной категории.

Набор всех связных мутаций ДИС уровня $n \geq 1$ представляет алгебраическую группу [14] M_n относительно операции их суперпозиции (композиции), а количество элементов в ней равно $3 \cdot (3^{n-1})^3$. Так, ДИС уровня 1, т.е. обычная триада, имеет 3 связные мутации, которые обеспечивают просто поворот триады соответственно на $0/3$, $1/3$, $2/3$ части полного оборота. А ДИС уровня 2 имеет уже 648 связных мутаций.

Основываясь на введённых определениях, относительно базовой смысловой схемы конструируются ещё пять. Каждая из новых схем, как и исходная, есть особый аспект видения обозначенной темы. В результате мутаций образуются шесть новых групп категорий, для которых имена не даны. В этом случае работа ведётся по пути синтеза, когда используется операция, обратная дешифровке – свёртка. Она предусматривает поиск для оригинальной (не повторяющейся в системе) триады категорий объединяющего имени. Это эвристический механизм, позволяющий в процедуре Инсейфинга поставить вопросы о поиске шести новых категорий, каждой из которых может соответствовать оригинальная идея, этап или направление в общем проекте (рис.).

Инсейфинг в преодолении разрывов науки с практикой коммуникаций и управления. Разрыв науки с практиками коммуникации, управления обусловлен тем, что наука с момента своего воз-

никновения и по настоящее время продолжает работать в ситуации «не осмысленной неполноты». Предположим, образующие заголовок категории предельно репрезентативны к содержанию всего соответствующего материала, тогда для исчисления всех вариаций темы следует проработать (n!) комбинаций. По мере детализации заголовка растёт число категорий, а обсуждение всех возможных вариантов становится невозможным. Поэтому при переходе к практике коммуникации и управления научные решения применяются мало, а за основу берутся опыт, интуиция, инструкции.

Заключение. Инсейфинг доступен использованию в разработке аналитических документов в исследуемой предметной области, для согласования позиций специалистов, имеющих разные точки зрения, при разработке стратегий и при осуществлении внутрикорпоративного консультирования. Особую роль он приобретает в современном образовании, позволяя готовить концептуальное описание предмета и подготавливать кадры, понимающие предмет, готовые воплощать идеи, разработанные в процессе коммуникации.

Литература

1. Разумов В.И., Сизиков В.П. Основы теории динамических информационных систем: монография / вст. ст. А.А. Романюха. Омск: Изд-во ОмГУ, 2005. 212 с. То же [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.omsu.ru/file.php?id=4264> (дата обращения: 28.01.2014).
2. Разумов В.И., Сизиков В.П. Информационные основы синтеза систем: в 3 ч. Ч. I: Информационные основы системы знаний: монография. Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. 268 с. То же [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.omsu.ru/file.php?id=2594> (дата обращения к ресурсу: 28.01.2014).
3. Щедровицкий Г.П. Смысл и значение // Избранные труды. М.: Школа культурной политики, 1995. С. 545–576.
4. Ладенко И. С. Перспективы методологического консультирования интеллектуальных инноваций // Вестник высшей школы. 1990. № 6. С. 27–33.
5. Поспелов Д.А. Моделирование рассуждений. Опыт анализа мыслительных актов. М. : Радио и связь, 1989. С. 107.
6. Разумов В.И. Категориально-системная методология в подготовке ученых: учебное пособие / вст. ст. А.Г. Теслинова. Омск: Ом. гос. ун-т, 2004. 277 с. То же [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.omsu.ru/file.php?id=3365> (дата обращения: 28.01.2014).
7. Первая смысловая сеть [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://thoughttring.com> (дата обращения: 28.01.2014).
8. Рыженко Л.И. Когнитивный инжиниринг: монография. Омск: СибАДИ, 2012. 172 с.
9. Разумов В.И., Сизиков В.П. Практика с мутациями ДИС-компьютеров // Вестник НГУ. Серия «Философия». 2013. № 3. С. 16–22.
10. Сизиков В.П. ДИС-технология мониторинга – основные подходы // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2009. Т. 18. № 12.

ПРОЕКТ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ*

И. В. Катунина

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Е. С. Мицевич

ООО «Сибирский инновационный испытательный центр», г. Омск

Представлены результаты применения методологии управления проектами к разработке проекта создания системы управления персоналом в организации строительной отрасли.

Authors present results of project management methodology adoption to working out of personnel management system forming project in an organization of the building sector.

Ключевые слова: проект, управление проектами, система управления персоналом.

Keywords: project, project management, personnel management system.

* Работа проведена при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ, в рамках государственного задания вузам в части проведения научно-исследовательских работ на 2014–2016 гг., проект № 2378.

В современных условиях усиления динамизма и роста неопределенности окружающей среды, усложнения организационных отношений требуются эффективные управленческие инструменты, позволяющие добиваться поставленных целей с учетом максимизации уровня удовлетворения ожиданий всех заинтересованных сторон и минимизации затрат ресурсов всех видов. Поэтому методология управления проектами [2; 3] находит все более широкое применение в решении организационно-управленческих проблем. Одним из перспективных направлений приложения инструментов проектно-ориентированного управления выступает управление персоналом, позволяющее организации решить существующие кадровые проблемы более эффективно и с максимальной отдачей для самой организации, как на текущий момент времени, так и на перспективу. Данные обстоятельства позволяют подчеркнуть актуальность темы представленной работы.

Применение методологии управления проектами позволяет рассматривать любую относительно обособленную деятельность как проект, в связи с чем проектные инструменты способствуют повышению уровня достижения поставленных целей. В данной статье представлен опыт разработки проекта по созданию системы управления персоналом в организации строительной отрасли.

Универсальность проектных инструментов позволяет выделить последовательность шагов, необходимых для эффективной разработки проекта. К числу важнейших этапов работы над проектом по созданию системы управления персоналом отнесем следующие:

- 1) на основе анализа положения дел в отрасли и на предприятии были оценены перспективы проекта, обоснована его целесообразность;
- 2) показана техническая реализуемость проекта, для этого были сформулированы основные результаты реализации работ проекта, согласованные с заказчиком, построена структурная декомпозиция работ, организационно-технологическая модель выполнения проекта, оценены необходимые для осуществления проекта ресурсы и их доступность;
- 3) определены основные участники проекта, их полномочия и зоны ответственности;
- 4) определена общая стоимость проекта, срок его реализации, построено расписание работ проекта;
- 5) выявлены наиболее риски проекта, предложены мероприятия по управлению данными рисками;
- 6) определены мероприятия по внутреннему маркетингу проекта с учетом потенциальных выгод всех заинтересованных сторон;
- 7) выявлены социальные и организационные эффекты от реализации проекта, предложены показатели по оценке данного вида эффективности.

Потребность в создании системы управления персоналом обусловлена нехваткой в организации квалифицированных сотрудников, что влечет за собой невозможность увеличения объема оказываемых компанией услуг. На региональном рынке организация существует с 2011 г., отлично зарекомендовав себя за счет оказания широкого спектра услуг, относительно низких цен на оказываемые услуги в сравнении с конкурентами региона, наличием собственной лаборатории (испытательного центра), современного оборудования. Но к началу 2014 г. остро встал вопрос о расширении объема оказываемых услуг, тем более что имя фирмы с узнаваемым логотипом позволяет увеличить число клиентов фирмы. Организацией запланировано увеличение объема оказываемых услуг в 2014 году, по сравнению с 2013 годом, на 10 %. В то же время отсутствие постоянных квалифицированных работников не позволяет увеличить количество договоров, что не только тормозит развитие предприятия, но и может угрожать потерей имиджа в глазах заказчиков. В текущем году коэффициент текучести по категории персонала «рабочие» составил 87 %.

Для эффективной оценки текущего положения в организации, выявления сильных и слабых сторон предприятия, а также угроз и возможностей был применен анализ экспертных оценок. Для анализа использовалась анкета, в процессе анкетирования и опроса приняло участие 5 человек: директор, заместитель директора по научной работе, главный инженер, начальник лаборатории и главный бухгалтер. По результатам проведенного SWOT-анализа было выявлено, что компания обладает относительно небольшим «запасом прочности», поэтому необходимо проводить мероприятия по увеличению стабильности компании на рынке. Одним из таких мероприятий была обозначена разработка системы управления персонала для проведения мероприятий по привлечению новых и удержанию имеющихся рабочих, сокращению излишней текучести. Реализация проекта будет осуществляться с помощью сотрудников, занимающих руководящие должности, а также двух специалистов.

Содержание проекта (предметная область) включает в себя включающая в себя два основных этапа: разработку и внедрение системы управления персоналом организации.

На этапе разработки формируются три основных документа, направленных на решение вопросов по формированию персонала в организации, технологии развития персонала и его рационального использования для решения основной проблемы предприятия, обозначенной ранее:

1) Положение о формировании персонала, результатом создания которого предусматривается разработка методики осуществления кадрового планирования, набора персонала с использованием специально разработанного образца анкеты сотрудника, принимаемого на работу, памятки по проведению собеседования с кандидатом, приложением типовых форм трудового договора и должностных инструкций по категориям работников в зависимости от специализации;

2) Положение о технологии развития персонала, в результате формирования которого предполагается разработка программы обучения персонала, включая выбор и заключение договора с обучающим центром, разработка программы карьерных перемещений персонала;

3) Программа рационального использования персонала, целью которой является повышение эффективности работы сотрудников предприятия. В состав программы войдет положение об аттестации, положение о материальном стимулировании для усиления материальной заинтересованности и повышения ответственности работников, программа адаптации персонала, необходимая для снижения издержек организации за счет ускорения процесса вхождения нового сотрудника в должность и сокращения уровня текучести.

На этапе внедрения системы управления персоналом разрабатываются вопросы, связанные с информационным и организационным обеспечением создаваемой системы:

1) апробация информационной системы (модуль «Кадры»), интегрированной с имеющимся программным обеспечением «1С: Бухгалтерия» со сформированными и постоянно обновляющимися списками персонала (участников информационной системы). Информационная система необходима для обеспечения каждого сотрудника инфо- и видеоматериалами, являющиеся наглядными и обучающими пособиями по профессиональной деятельности, что позволит отследить частоту обращения к тем или иным материалам, выявить пробелы в знаниях, интересы к обучению, развитию и карьерному продвижению;

2) перераспределение функциональных обязанностей руководителей в соответствии с новыми функциями управления персоналом, позволяющее внедрить новую организационную структуру предприятия, повысить компетентность руководящего состава, привить новые навыки в управлении персоналом;

3) апробация «пилотного» проекта по развитию персонала категории «рабочие» в организации, позволяющего показать процесс и результат развития компетенций и профессионализма, повышения уровня знаний, умений и способностей. Для достижения такого результата необходимо провести отбор сотрудников; выявить зоны их роста, составить индивидуальный план развития; на основании данного плана провести обучение (и на рабочем месте, и вне рабочего места); провести комплекс мероприятий по адаптации работника к новой обстановке, новым знаниям, ритму жизни; оценить результаты развития, на основании которых представится возможность провести кадровое перемещение в соответствии с программой карьерного роста.

Для выполнения проекта сформирована команда административно-управленческого персонала с определенными навыками и опытом работы. Временная структура, создаваемая для успешного достижения целей проекта, объединяет шесть участников проекта, представлена четырьмя исполнителями разных специальностей и должностей, которыми руководит менеджер проекта, в то время как заказчиком проекта выступает директор компании.

В качестве возможных критических факторов оперативного управления и гибкого реагирования могут выступать:

– финансовые ресурсы – недостаток финансирования в случае отсутствия денежных средств на расчетном счете, обучение персонала в рамках апробации программы развития должно проводиться на территории г. Омска;

– трудовые ресурсы – сокращение оптимального количества персонала в проекте, недостаточный объем навыков участников проекта;

– временные ресурсы – уменьшение длительности проекта.

Стоимость работ проекта, включая расходы на его продвижение в организации, составляет 416 777,00 рублей, осуществление финансирования проекта предполагается за счет собственных средств.

С учетом технологических связей работ и организационных ограничений, длительности работ, необходимых ресурсов была разработана организационно-технологическая модель проекта и составлена диаграмма Ганта, позволяющая рационально распределить выполнение работ проекта во времени. Срок реализации проекта – один год.

С целью оценки вероятности возникновения рисков в проекте и их возможного ущерба была разработана матрица рисков, согласно которой критическим является риск увольнения одного из участников проекта, что может негативно сказаться на реализации проекта (стратегия реагирования – замена участника проекта). К умеренным рискам отнесём: организационную неготовность компании к

внедрению системы управления персоналом (сопротивление) и психологическую усталость от проекта участников проекта. Эти риски способны повлиять на ход проекта менее серьезно, но в случае их возникновения предусмотрена возможность увеличения материально фонда на внутренние маркетинговые мероприятия и дополнительного финансирования на стимулирование участников проекта.

Внутренне продвижение проекта может столкнуться с таким аспектом, как слабо заинтересованные и незаинтересованные категории лиц, что может отрицательно сказаться на реализации проекта. По предварительным оценкам, заинтересованными лицами в проекте выступают участники проекта, в то время как остальные сотрудники относятся настороженно к переменам. В связи с предстоящими переменами в компании в результате реализации проекта важен процесс донесения необходимой информации до персонала, информирования о назначении проекта, его сущности, целесообразности реализации в организации, выгоды и эффективности для всей организации в целом и, в частности, по каждой категории целевой группы предприятия.

Для эффективного продвижения проекта внутри компании важно выявить все заинтересованные стороны, определить и оценить потенциальные выгоды в проекте. Целевой аудиторией проекта является коллектив организации, однако основные выгоды от реализации и внедрения проекта в организации будут различаться в зависимости от категории целевой группы.

К числу основных выгод для руководителей компании отнесем следующие:

- повышение заинтересованности в профессиональном развитии;
- увеличение интереса к новой работе, определенной новыми вмененными должностными функциями;
- увеличение оплаты труда за счет премиального фонда по результатам проекта;
- чувство незаменимости в проекте, осознание своей причастности к результату;
- создание системы внутрикорпоративного сотрудничества;
- развитие личного авторитета в организации;
- минимизация финансовых вложений;
- персонализация работы;
- повышение самостоятельности и ответственности;
- готовность руководителя работать над собой, расширяя собственные горизонты;
- создание механизма оценки профессиональных и управленческих компетенций;
- возможность планирования карьеры нового сотрудника;
- развитие управленческих компетенций наставников, руководителей;
- повышение лояльности сотрудника компании к работодателю.

Для специалистов и рабочих компании выгоды от реализации проекта включают:

- повышение заинтересованности в профессиональном развитии;
- увеличение интереса к собственному развитию, к программе карьерного роста и продвижения по служебной лестнице;
- создание системы внутрикорпоративного сотрудничества;
- возрастание имиджа компании в глазах сотрудника;
- ускорение развития специалиста;
- индивидуализация работы и персональное обучение;
- повышение самостоятельности и ответственности;
- повышение заинтересованности к работе;
- снижение уровня неопределенности и беспокойства;
- повышение удовлетворенности работой и развитие позитивного отношения к компании в целом;
- получение обратной связи от руководителя;
- снижение вероятности ухода по собственному желанию из организации.

Однако выявление потенциальных выгод для заинтересованных сторон недостаточно для их осознания и принятия проекта. В этой связи принято решение провести две конференции трудового коллектива (очную и видео-), предварительно избрав рабочие органы конференции и утвердив регламент председателя трудового коллектива. Проведение конференции позволит руководству компании выслушать возможные замечания и принять к сведению мнение коллектива. Ко дню проведения конференции необходимо заказать и приобрести стенд, позволяющий наглядно отобразить график проекта с этапами работы и временными ограничениями. В связи с тем, что значительная часть персонала компании работает на территориально удаленных объектах, принято решение о проведении корпоративной видеоконференции. Техническая возможность проведения подобной конференции обусловлена тем, что персонал компании, работающий на удаленных объектах, оснащен передовой техникой. Учитывая столь немаловажный фактор, как экономия временных затрат, видеоконференцсвязь позволит фактически интенсифицировать сам процесс общения с сотрудниками, что будет способствовать оперативному донесению информации. Видеоконференция повысит продуктивность и оперативность обсуждения вопросов.

Также, для повышения лояльности к проекту запланированы разъяснительные мероприятия, исполнителем которых назначен начальник лаборатории, непосредственно общающийся с рабочими и осуществляющий руководство ими: проведение разъяснительных бесед о предстоящих переменах, показ презентационной работы с конференции трудового коллектива в индивидуальном порядке.

Проект по разработке и внедрению системы управления персоналом не имеет прямого экономического эффекта, но ориентирован на рост социальной и организационной эффективности. В результате реализации проекта предполагается достичь основных показателей его эффективности:

- повышение уровня производственной квалификации – на 10–30 %;
- укомплектованность штатной численности постоянными работниками – на 50 %;
- снижение коэффициента текучести кадров – на 50 %;
- повышение качества оказываемых услуг – не менее, чем на 10 %;
- увеличение производительности труда на одного работника – до 10 %;
- повышение уровня организации труда – до 40 %;
- снижение уровня уволенных работников – на 30 %;
- увеличение эффективности использования рабочего времени – от 10 до 30 %;
- повышение удовлетворенности сотрудников – на 15 %.

Рассмотрим подробнее социальные и организационные эффекты от реализации проекта. Качественная система управления персоналом затрагивает множество компонентов социальной эффективности. К примеру, повышение профессионального мастерства положительно отражается на: гарантии (сохранении) рабочего места; возможностях профессионального роста на производстве; доходах работника; чувстве собственного достоинства и возможностях самореализации. Следовательно, подготовка и развитие персонала, является важным элементом в системе управления как на коллективном, так и на индивидуальном уровне.

На коллективном уровне подготовка является неотъемлемой частью развития организации, на индивидуальном – важной составляющей развития карьеры. Рациональная система управления персоналом способна прогнозировать социальное и экономическое развитие общества, постоянно обеспечивать соответствие образовательного, культурного и профессионального уровня личности потребностям ускорения социально-экономического развития страны на основе научно-технического прогресса.

В случае внедрения системы развития персонала, это оказывает социально-положительное влияние и на самих сотрудников. Повышая квалификацию и приобретая новые навыки и знания, они становятся более конкурентоспособными на рынке труда и получают дополнительные возможности для профессионального роста как внутри своей организации, так и вне нее. Это особенно важно в современных условиях быстрого устаревания профессиональных знаний. Профессиональное развитие, включающее в себе обучение и подготовку, также способствует общему интеллектуальному развитию человека, расширяет его эрудицию и круг общения, укрепляет уверенность в себе. Не случайно возможность профессионального обучения в собственной компании высоко ценится работниками и оказывает большое влияние на принятие ими решения о поступлении на работу в ту или иную организацию. Выигрывает от профессионального внутриорганизационного развития и общество в целом, получая более квалифицированных членов и более высокую производительность общественного труда без дополнительных затрат.

Затрагивая организационную эффективность в результате реализации проекта, следует отметить внутреннюю эффективность за счет использования внутренних возможностей организации, а именно управления ее внутренними ресурсами. Кроме того, не стоит забывать и о рыночной эффективности, выражающейся в организационной деятельности предприятия, нацеленной на удовлетворение потребностей рынка за счет приспособления организации, ее работников, технологии к изменениям в структуре спроса, влекущие повышение общей эффективности фирмы. В результате реализации проекта, применяя различные способы и методы управления персоналом в процессе производственной деятельности предприятия с целью минимизации использования ресурсов можно говорить об оперативной эффективности, являющейся одной из видов организационной эффективности.

Поведем итоги. В настоящей работе представлен опыт применения методологии управления проектами к разработке проекта создания системы управления персоналом, позволившей всесторонне рассмотреть данную деятельность, предусмотреть важнейшие организационно-управленческие решения, которые необходимо принять для достижения поставленных в проекте целей.

Литература

1. Катунина И.В. Управление изменениями. Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2012. 328 с.
2. Меркрит Дж., Мантел С.мл. Управление проектами. СПб.: Питер, 2014. 640 с.
3. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide). 5th ed. Project Management Institute, 2013. 589 p.

МОДЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УРОВНЕЙ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ СОЦИАЛЬНОГО ГОМЕОСТАТА

А. М. Киселева

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Гармоничное развитие муниципального образования достигается путем устойчивого взаимодействия административного (органы местного самоуправления) и общественного (местные сообщества) уровней управления. В качестве модели предлагается социальный гомеостат, позволяющий выделить связи и противоречия между данными уровнями и обеспечить достижение баланса в управлении муниципальным образованием.

The harmonious development of the municipality is achieved through sustained interaction administrative (local authorities) and public (community) levels. As a model is proposed social homeostat that define the relationships and contradictions between these levels and to achieve balance in the management of municipality.

Ключевые слова: органы местного самоуправления, местные сообщества, социальный гомеостат, социальное регулирование, муниципальное образование.

Keywords: local authorities, local communities, social homeostat, social regulation, municipality.

Социально-экономическое управление муниципальным образованием сопровождается постоянным воздействием на него внешних и внутренних факторов, обусловленных реальным функционированием муниципального образования, государственных органов власти, а также практикой хозяйствования органов местного самоуправления и жизнедеятельностью местных сообществ. Поскольку управленческая практика всех заинтересованных в устойчивом развитии муниципальной территории субъектов напрямую связана со спецификой их экономических и хозяйственных возможностей и полномочий, определяющим значением становятся вопросы внутренней регуляции (саморегуляции) данных взаимоотношений, которые отражают сущность поведенческих и структурных противоречий.

Любая социальная система стремится к самосохранению, т.е. обеспечить при любых воздействиях свою структурную и коммуникационную целостность и внутреннюю стабильность собственных элементов. Местное сообщество в муниципальном образовании воспринимает как угрозу своему существованию любые попытки нововведения в свой адрес со стороны органов местного самоуправления. Значительные и необоснованные трансформации административно-территориального устройства (например, объединение поселений) могут приводить к изменению структуры социальных связей и утрате устойчивости как местных сообществ, так и муниципальной территории в целом. При отсутствии четких целевых установок (собственных и генерируемых органами власти любого уровня), постоянном изменении вновь возникающих целей, не имеющих последовательной логики своей реализации, местные сообщества имеют колебательное поведение. Поэтому в таких ситуациях для общественной стабилизации и эффективной саморегуляции не помогут антикризисные мероприятия и программы органов власти. Сохраняя же определенную целостность и стабильность своих целей и связей при включении механизмов самоорганизации и самоуправления собственной жизнедеятельностью, местное сообщество способствует линейным регуляционным процессам муниципального образования.

Процессы балансировки взаимоотношений управляющих и управляемых субъектов требуют поиск такой модели, которая необходима для оптимального социально-экономического развития территории. Следует уточнить, что саморегуляция муниципальной территории имеет характер внутреннего упорядочения ее субъектно-объектных связей и зависимостей. Муниципальное образование представляет собой сложную систему, включающую в себя два субъектных уровня управления – административный (муниципальные органы власти) и общественный (местные сообщества), и объектный комплекс в виде муниципального хозяйства, муниципальной собственности и местного бюджета.

Для такой сложной системы саморегуляция является необходимым инструментом управления, который возможно осуществлять через социально-экономический гомеостат и баланс положительной и отрицательной связей. Каждый элемент системы при этом будет являться по отношению к другим в определенный фрагмент времени либо стационарным, либо находиться в динамике, что позволяет фиксировать статус субъектно-объектных диспозиций в контексте их влияния на саморегулирование муниципального образования. Гомеостатические преобразовательные процессы в муниципальном образовании возможны только благодаря регуляционному взаимодействию административной (местные органы власти) и общественной (местное сообщество) подсистем в увязке с объектами муниципальной хозяйственно-экономической деятельности на основе компенсации их противоречий. Регулирующее поведение органов местного самоуправления и местное сообщество задает собственное внутреннее

содержание и характеризует как явления однопорядковой сущности, несмотря на качественные отличия. Такая ассимиляция связана с участием главных социальных акторов – индивидов – в той и другой социальной структуре: в качестве избранных депутатов, муниципальных служащих, активистов территориального общественного самоуправления, жителей микрорайона и т. д.

Социальный гомеостат в основе механизма саморегулирования муниципального образования представляет собой совокупность ресурсов и инструментов социального управления и самоуправления, которая базируется на внутреннем противоречии административного и общественного уровней, обусловленном различием и противоположностью их целей, что генерирует также их взаимную конкуренцию [1]. Модель социального гомеостата предполагает согласованность между внутренним взаимодействием социально-экономических единиц и их саморегулированием в процессе приспособления муниципальной системы (как системы, имеющей социально-экономическую природу) к внешней среде. Интегральной характеристикой противоречия является показатель напряженности отношений, который обобщает совокупность противоречивых целей и учитывает значимость данных целей для объекта и фактор последствий [2]. В муниципальном образовании такая социальная напряженность отношений местных сообществ и органов муниципальной власти снимается компромиссом, подразумевающим своеобразную компенсацию каждой конкурирующей стороне и нахождением точек соприкосновения.

Реакция и поведение административного и общественного уровней соподчинены осуществлению своих функций и поддержанию постоянства их выполнения согласно социальным нормам и правилам, нормативно-правовым установкам. Поэтому можно говорить о модели гомеостата как о функциональной системе, которая работает с ресурсами трех типов: собственными, внешними, дополнительными. Внешние ресурсы обеспечиваются высшим органом управления муниципальной системы – государственными органами власти и управления. Дополнительные ресурсные возможности связаны с функционированием гражданского общества, которое осуществляет одновременное и разное по статусу и степени воздействие на обе подсистемы. Собственные ресурсы создают гомеостатические преобразовательные процессы, поскольку от ресурсных возможностей социально-экономического управления муниципальным образованием зависит состояние противоречия органов власти и местных сообществ.

Поиск устойчивого равновесия муниципального образования осуществляется в постоянном интерактивном общении административного и общественного уровней. Гомеостатическое преобразование может реализовываться как путем усиления, так путем торможения конкретных процессов: все зависит от степени чувствительности зависимостей обоих уровней между собой, сложившейся социальной практики их взаимодействия, процедурами целеполагания и целедостижения необходимого уровня социально-экономического развития муниципальной системы, оценки субъективного восприятия сложившихся противоречий и т. д. Точкой равновесия субъектных взаимосвязей становится баланс муниципальных и индивидуальных интересов и формирование доверительных отношений через координацию властного блока и блока местных сообществ. При нахождении баланса интересов обоих субъектов управления и регулирования следует учитывать, что каждая муниципальное образование обладает собственным набором факторов социально-экономической привлекательности своей территории.

Социальный гомеостат имеет три контура: основной, дополнительный и защитный [3]. По основному контуру в качестве регулятора-руководителя используется муниципальная политика, позволяющая осуществлять управление административного и общественного уровней управления в муниципальном образовании, которые в социальном гомеостате представлены в качестве исполнителей.

Грамотно организованные муниципальные политические мероприятия и эффективная хозяйственно-экономическая деятельность органов муниципальной власти должны обеспечивать равновесие муниципальных и индивидуальных интересов, а также способствовать доверию между административным и общественным уровнями подсистемами. Нарушения в прямых связях от регулятора-руководителя к исполнителям (например, несовершенство муниципальной политики, проблемы высшего органа управления, которые отразились на входе) влечет также потерю управления – уровни начинают функционировать автономно. В случае отклонений управляющих процессов от субъектов-исполнителей к проблемам, выделяемым и регулируемым компенсационным гомеостатом, теряется контроль над муниципальной системой [3]. Такая конкуренция генерирует собственные локальные связи.

Первая локальная обратная связь обеспечивает возможность органов власти осуществлять свои властные полномочия согласно конкретному перечню вопросов местного значения, условия для выполнения функций по управлению муниципальной собственностью, организации муниципального хозяйства с привлечением юридических лиц различной формы собственности с целью предоставления муниципальных услуг. Характер данной связи обусловлен главным целеполаганием деятельности органов местного самоуправления – обеспечение качества жизнедеятельности местных сообществ и всей муниципальной системы, что реализуется через развитие логической цепочки: общественные блага – вопросы местного значения – муниципальные услуги. Вторая локальная обратная связь отражает самоорганизационные потребности местных сообществ, возможности по осуществлению территориального

общественного самоуправления и реализации на местах социальных властных возможностей. Такую обратную связь можно проиллюстрировать следующими примерами. Согласно № 131-ФЗ органы территориального общественного самоуправления (ТОС) имеют право инициировать проекты муниципальных правовых актов органам МСУ. Например, по данным Министерства регионального развития РФ в 2006 году структурами ТОС подано 95 проектов таких документов в органы МСУ, в 2007 – уже 133, 2008 – 159 [4]. Динамика, хоть и небольшая присутствует, но главным является тот факт, что практически все проекты приняты органами муниципальной власти (отклонение составило около 7 %: 29 из 397 документов). Проблема состоит в низкой активности самих органов ТОС: только в 19 из 64 субъектов РФ, где зарегистрированы структуры ТОС, реализуют свое право на внесение проектов муниципальных актов в органы МСУ. Лидерами в этом направлении являются Волгоградская и Костромская области. Эти же субъекты РФ являются обладателями лучшей практики организации ТОС.

Сигнал, который поступает к регулятору-руководителю посредством обратной связи, воздействует на локальные входы административного и общественного уровней через изменение их целей. Первый локальный выход реализуется через отчеты об исполнении местного бюджета, отчеты о результатах деятельности органов власти перед членами местных сообществ как избирателями и заказчиками услуг, реализацию целей экономики муниципальных услуг. Второй локальный выход – в виде достижения необходимого уровня качества жизни местных сообществ, осуществления гражданских инициатив в виде проектов самоорганизации. В случае фиксации нарушений в данных выходах их состояние сводится к неправильной самооценке результатов деятельности. Суммарный выход преобразуется в социально-экономическое развитие территории. В демократическом обществе необходимо согласие индивида для внедрения различных социальных и социально-экономических программ и мероприятий. Данная практика способствует формированию социально-экономических проектов и программ развития муниципального образования, находящих свое отражение в экономических и политических мероприятиях, что составляет содержание генеральной обратной связи. Ее отклонение от необходимых параметров влияет на функциональность системы – она начинает работать «вслепую», без определяющих вектор развития программных установок, целевых приоритетов и ресурсных возможностей.

Дополнительный контур адаптации, который представлен гражданским обществом, активизирует параметры основного контура в случае больших возбуждений, раздражений в муниципальной системе, временно увеличивает возможности регулятора-руководителя, совершенствуя условия гашения таких возбуждений, и, наконец, корректирует (сглаживает) противоречия между регуляторами-исполнителями, обеспечивая, таким образом, управление [5]. Данный процесс может быть либо успешным, либо нет. Воздействие гражданского общества должно носить постепенный характер, с тем, чтобы муниципальная система последовательно и позитивно воспринимала и адаптировала для себя данную дополнительную нагрузку, усиливая собственные ресурсные возможности и возможности своих подсистем. Российская практика ускоренного формирования гражданских общественных течений и включения их в схему правового государства свидетельствует об обратном. В случае неуспешных процессов запускается защитный механизм снижения активности административной и общественной подсистем, благодаря которому функциональность муниципальной системы сдерживается с тем, чтобы скорректировать собственные цели и направления движения. Такие задержки негативно влияют на социально-экономическое развитие муниципальной системы в целом, и на жизнедеятельность и качество жизни местных сообществ в частности.

Защитный контур обслуживает компенсационный гомеостат, состоящий из отношений противоречия регуляторов-исполнителей, которые функционируют с определенным фазовым сдвигом [5]. Данный контур выполняет функции самосохранения (которая не допускает перегрузку отношений между исполнителями) и самоликвидации (которая ликвидирует или блокирует гомеостатическую систему в случае опасности ее функционирования). Блок местного сообщества отличают гражданское участие и обеспечение легитимности муниципальных органов власти. Через легитимность органов местного самоуправления, которая обеспечивается поддержкой местных сообществ проводимого органами власти политического и социально-экономического курса проявляется компенсационный гомеостатический эффект. Защитные механизмы муниципального образования работают в каждой его точке, заложены в каждом элементе, который выступает одновременно и как источник возникновения неоднородностей, и как диссипативная сила, способствующая их устранению. В каком качестве местные сообщества обеспечивают устойчивость муниципального образования, зависит от его состояния, от того, насколько интересы большинства (членов местных сообществ) совпадают с интересами меньшинства (органов местного самоуправления), осуществляющего прямое управление муниципальной территорией и местными сообществами. Данные интересы всегда находятся в состоянии единства и борьбы противоположностей, и сам индивид также выступает в качестве локального источника флуктуаций, в том случае, когда он выделяется из общей массы (лидерство). Это так называемый человеческий фактор. Индиви-

ды путем собственной деятельности воспроизводят и генерируют условия, которые позволяют осуществить данную деятельность.

Стабильность, а соответственно и равновесие, в свободно структурированном обществе часто неправильно отождествляется с отсутствием социальных конфликтов, когда не учитываются ситуации, характеризующиеся постоянным пересечением разнообразных и разнонаправленных конфликтов. Социальные конфликты вызываются состоянием противоречий, приводящих к напряженной обстановке в системе, обозначением ключевых проблем жизнедеятельности местного сообщества. Такие противоречия возникают при рассогласовании интересов всех субъектов управления, неэффективности объектного функционирования, непрофессионализме административных управляющих, низкой общественной активностью и т. д. Но данные факторы являются звеньями единой каузальной цепи, поэтому механизм саморегулирования муниципального образования должен учитывать не только их единство, но и логическую причинно-следственную зависимость. В таком ракурсе целесообразно говорить о подвижной устойчивости муниципальной территории, сохраняющейся и возобновляющейся в виде общих и специфических характеристик ее внутреннего средового пространства, а также самих уровней – органов местного самоуправления и местных сообществ. Это позволяет выделять динамику гомеостатических преобразований в виде ритмической цепочки событий и явлений: возбуждение (противоречие, раздражение) – изменение (конфликт, повреждение) – компенсация (адаптация, разрешение). В совокупности это раскрывает суть и последовательность действий регуляционного механизма.

Таким образом, механизм саморегулирования на основе социального гомеостата является целенаправленным воздействием двух сущностных антагонистов – административного и общественного уровней – на основе управляемых внутренних противоречий (конкуренции). Причем муниципальное образование постоянно существует в данных противоречиях, а это означает, что они априори заложены в его функциональность. Проблема устойчивости заключается в количестве противоречий, а точнее в их оптимуме для конкретной муниципальной территории и уровней управления. Негативным и, следовательно, неблагоприятным для выживания гомеостатической системы будет считаться как избыток, так и недостаток противоречий. При этом как местные сообщества, так и органы власти, характеризуются собственным желаемым типом поведения в контексте своего вектора развития, ресурсных ограничений, внешних принуждений и собственных целенаправленных действий внутри муниципального образования.

Литература

1. *Киселева А.М.* Поведение местных сообществ в системе социального управления муниципальным образованием: автореф. дис. ... д-ра соц. наук. Екатеринбург, 2011. С. 37.
2. *Степанов А.М.* Основы медицинской гомеостатики (лекции по теории и практике биоинформационных коррекций): монография. М., 1993.
3. *Горский Ю.М.* Основы гомеостатики. Гармония и дисгармония в живых, природных, социальных и искусственных системах. Иркутск, 1998.
4. Стенограмма парламентских слушаний Комитета по вопросам местного самоуправления на тему «Вопросы организации и деятельности ТОС» 02.06.2009 г. URL: www.duma.gov.ru/localcom/docs/meropriyatya/2009-06-02_slushaniya_stenogramma.htm.
5. *Киселева А.М.* Проблема устойчивого равновесия муниципальной системы // *Личность. Культура. Общество.* 2011. № 1. С. 239.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Т. Н. Кошелева

Санкт-Петербургский университет управления и экономики

Обоснованы этапы формирования стратегии инновационного развития малого предпринимательства, авторский подход к понятию стратегии и концепции развития.

The steps of forming a strategy of innovative development of small businesses, the author's approach to the concept of strategy and concept development.

Ключевые слова: малое предпринимательство, стратегия развития, инновационное развитие, государственная стратегия инновационного развития, управление инновационным развитием.

Keywords: small business, strategy development, innovative development, the state strategy of innovative development, management of innovation development.

Методологические аспекты формирования стратегии инновационного развития малого предпринимательства (МП) включают в себя исследование проблематики научного обеспечения анализа форм и перспектив развития МП, с помощью которых можно разработать базу для формирования стратегии инновационного развития МП. Проблематика научного обеспечения исследования форм и перспектив развития МП, несомненно, актуальна в настоящее время и основой для этого являются следующие моменты: МП характеризуется высокими рисками, нестабильностью и низкой финансовой устойчивостью в процессе своей деятельности, а также сильной зависимостью от социально-экономической обстановки в стране [1, с. 98–125]. Также причина повышения научного интереса к данному вопросу связана с тем, что область формирования направлений развития МП обычно ограничивается только экономическими аспектами исследования в ущерб рассмотрению процессов, протекающих в социальной, стратегической и экологической сферах. Причем, такие исследования редко носят действительно стратегический характер. В связи с этим, попытаемся сформулировать и содержательно раскрыть предмет, цели, задачи и основные принципы исследования форм и перспектив развития МП [1, с. 98–125].

Формирование стратегии инновационного развития с использованием инновационных возможностей устойчивого развития МП, по мнению автора, на сегодняшний день не имеет достаточно проработанной методологической основы. Причин этому несколько, и одной из них, является недостаточная оценка возможностей инновационной деятельности, в том числе социальных и экологических [2, с. 56–58].

Прежде чем перейти к разработке концепции формирования стратегии инновационного развития МП, необходимо определиться, что понимается под «стратегией» развития. Понятие «стратегии» в современном менеджменте используется в двух значениях: «стратегия» как направление движения предприятия, «имеющее длительную временную перспективу» и как относящееся к генеральному пути движения к цели или задающий курс движения к цели. Под стратегией понимается определение генерального пути (направления, курса) движения к долговременной цели. Такое понимание термина схватывает оба значения понятия «стратегия» [3, с. 62–67].

Разработка и реализация стратегии инновационного развития МП по существу сводится к управлению экономическим развитием на микроуровне и макроуровне, для чего необходимо построение соответствующей системы, выполняющей следующие основные функции [4, с. 183–190]:

- ✓ направляющую – обоснование целей и выбор главных путей их достижения;
- ✓ координирующую – балансировка важнейших ресурсных ограничений и согласование противоречивых интересов всех участников производственного процесса;
- ✓ стимулирующую – активизация движущих сил развития.

При сложности выполнения всех поставленных задач, одной из наиболее трудноосуществимых является последняя функция из вышеназванных. Она направлена на то, чтобы активизировать деятельность субъекта МП и максимально стимулировать его на полное раскрытие и реализацию его потенциальных ресурсов. По оценкам специалистов, в настоящее время МП использует менее половины своего ресурсного потенциала и творческого потенциала своих работников.

В вопросе о целях и побуждающих стимулах инновационной деятельности мнения представителей делового сообщества не одинаковы: большинство считает, что главной целью и основным стимулом является снижение издержек производства, второй по значимости целью является повышение производительности труда, третье место занимает выход на новые рынки сбыта, за этими целями следуют – увеличение прибыли, увеличение объемов выпуска товаров и услуг, улучшение экологических показателей производства, замена устаревшей продукцией и другие [4, с. 183–190]. В результате, мы видим, что предпринимателей толкает на разработку и внедрение инноваций, т. е. на раскрытие инновационного потенциала МП сокращение собственных издержек, которые имеют конечные значения. Но инновации, влияющие на сокращение издержек, не могут полностью раскрыть весь инновационный потенциал МП. В настоящее время российская экономика ожидает от инновационной деятельности, скорее, достижения тактического успеха, чем решения масштабных задач модернизации производства и выхода на новые рынки и в этом может помочь формирование стратегии инновационного развития МП. Таким образом, главной стратегической целью формирования стратегии инновационного развития субъектов МП является реализация инновационного потенциала и наращивание экономического эффекта при неуклонном снижении удельного веса затрат на единицу результата и, что не менее важно, обеспечение необходимой и достаточной рискоустойчивости процесса.

Основные задачи, поставленные в проекте «Основ политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» перед хозяйствующими субъектами и экономикой РФ в целом для достижения стратегической цели государственной

политики в области инновационного развития определяют направления формирования стратегии инновационного развития: активизацию инновационных процессов и повышение эффективности государственного участия в инновационном процессе [5, с. 2], но, по мнению автора, к одной из важнейших задач необходимо отнести на сегодняшний день – задачу формирования спроса на инновации. Кроме этого, к основным задачам формирования стратегии инновационного развития МП автор относит: выявление ограничений, определяющих развитие МП; определение факторов инновационного роста; формирование системы финансирования инновационного развития и разработка приоритетных направлений инновационного развития МП [6, с. 407-415].

Процесс формирования стратегии его инновационного развития определяет совершенствование форм и методов управления субъектом МП, а, следовательно, повышение эффективности его управления. Задача, которая возникает перед МП, состоит в том, чтобы найти свой профиль деятельности, свое место в деловом мире и свой стиль поведения, позволяющий заложить основы долгосрочного предпринимательского успеха и надежного финансового состояния с целью устойчивого инновационного развития.

Формирование стратегии инновационного развития МП требует изменения не только и не столько форм и методов хозяйствования, но и перестройки мышления его участников. Очевидно, что без нового экономического мировоззрения практически невозможно реально создать и новые экономические отношения. В управлении такими изменениями можно выделить несколько характерных моментов:

- ✓ предварительный анализ готовности субъектов МП к активному участию в формировании новых направлений развития, в том числе и внедрению инноваций;
- ✓ составление специальной программы по инновационному развитию;
- ✓ формирование особых методов и форм контроля, позволяющих корректировать ход инновационного развития.

Важно не только определить, обладает ли субъект МП достаточными потенциальными финансовыми, материальными и трудовыми ресурсами для разработки и внедрения нововведения, но и выявить основные стимулы для реализации накопленного потенциала, а также определить основные ограничения, в том числе и организационные, на пути реализации инновационного потенциала (конфликт между подразделениями; достаточность развития сети коммуникаций между ними; слабая поддержка руководства; противоречие между сложившейся системой стимулирования и новыми требованиями к организации работы; бюрократическое сопротивление любым нововведениям, стремление сохранить сложившиеся отношения взаимоподчиненности и др.) [7, с. 112–130].

Потенциал субъекта МП в первую очередь воспринимается как технический и технологический. Все остальные составляющие потенциала обычно уходят в тень и не учитываются предпринимателями. Инновации способствуют воплощению новых идей в конкретные технические и коммерческие достижения и являются одними из основных факторов, которые позволяют получить конкурентные преимущества хозяйствующим субъектам, регионам или целым странам и, тем самым, реализовать свой инновационный потенциал. А разделение рынка новыми альтернативными инновациями, направления инновационной деятельности хозяйствующих субъектов и, в конечном счете, стратегия инновационного развития МП определяется, в первую очередь, стратегиями инвесторов.

Субъект МП, необходимо рассматривать как относительно открытую обособленную систему взаимодействующих и управляемых частей (подразделений, сотрудников и т. д.), которое работает с определенной целью, миссией и имеет в своем распоряжении определенные ресурсы. Постановка целей и, имеющиеся в его распоряжении ограниченные ресурсы, приводят к необходимости формирования его стратегии развития через выбор наиболее эффективных способов достижения целей и инновационных проектов с наиболее рациональным использованием имеющихся ресурсов. При этом внутренняя структура субъекта МП должна быть построена таким образом, чтобы удовлетворить интересы всех участников производственного процесса, и гармонизировать их противоречивые цели, что позволит хозяйствующему субъекту, как открытой системе выдержать конкуренцию в долгосрочной перспективе.

Устойчивость на рынке, эффективность стратегии инновационного развития субъекта МП определяется, в первую очередь, его поступательным инновационным развитием. Чтобы хозяйствующий субъект успешно развивался и добивался поставленных стратегических целей, необходимо, чтобы это развитие было целенаправленным.

Формирование стратегии инновационного развития характеризуется, в первую очередь, системой методов, факторов, условий, рычагов, приемов и механизмов, при помощи которых вырабатывается стратегия инновационной деятельности [8, с. 115–119]. Формирование инновационных стратегий развития предполагает выстраивание иерархически взаимосвязанной системы, состоящей из макро-, мезо- и микроуровней, представленных в различных формах. Для каждого уровня экономической си-

стемы методы формирования инновационных стратегий развития, несмотря на их общность, характеризуются наличием специфических черт, так как стратегия развития должна быть направлена на решение целей и задач данных уровней, иначе она теряет практическую ценность.

Стратегически управление инновационным развитием субъектов МП, состоит из следующих процессов:

- диагностического анализа инновационного развития субъектов МП, предусматривающего использование методов выявления проблем, анализа среды и оценки конкурентоспособности инноваций;
- стратегического планирования инновационного развития субъектов МП, включающего в себя выбор базовой стратегии конкуренции и разработку поэтапного движения к поставленной цели, начиная с фундаментальных исследований, проектирования и производства до реализации инноваций;
- управления реализацией инновационного развития субъектов МП, предполагающего поэтапные процедуры внедрения инновационных проектов в хозяйственную практику.

Формирование стратегии инновационного развития субъектов МП можно рассматривать с двух точек зрения: с точки зрения формирования стратегии на уровне самого субъекта МП, в том числе инновационного, и с точки зрения формирования стратегии на уровне инновационного развития региона и государства в целом с обязательным включением в структуру региона субъектов малого инновационного предпринимательства.

С точки зрения системного подхода формирование стратегии инновационного развития и управления инновационной деятельностью субъектов МП, в том числе малого инновационного предпринимательства, состоит из множества функциональных областей, традиционно направленных на удовлетворение потребностей одной из заинтересованных сторон [8, с. 115–119].

Применение системного подхода позволяет выделить две основные проблемы управления инновационной деятельностью субъектов МП, варианты решения которых, необходимо рассмотреть в процессе разработки концепции формирования стратегии инновационного развития МП:

- 1) необходимость учета требований всех заинтересованных сторон и построения на этой основе системы целей хозяйствующих субъектов;
- 2) возрастающая потребность координации работы подсистем управления из-за роста неопределенности внешней среды.

Сущность концепции формирования стратегии инновационного развития МП включает в себя два подхода – формирование стратегии самого субъекта МП и формирование государственной стратегии инновационного развития МП.

Подход с точки зрения формирования стратегии инновационного развития самого субъекта МП, включает:

- анализ существующих стратегий развития МП, в том числе и инновационных стратегий;
- разработка новых элементов инновационной инфраструктуры, необходимых для поддержки и стимулирования инновационной активности субъектов малого инновационного предпринимательства;
- разработка новых направлений стратегии развития, раскрывающих инновационный потенциал МП;
- выбор стратегии инновационного развития МП, с точки зрения решения задач и достижения основных целей предпринимательской деятельности.

Подход с точки зрения формирования государственной стратегии инновационного развития МП, включает:

- выявление точек инновационного роста;
- определение направлений инновационного стратегического прорыва в регионе и стране в целом;
- создание рынка инноваций в регионе и разработка механизмов, стимулирующих увеличение спроса на инновации;
- формирование новых элементов инновационной инфраструктуры и управление их развитием;
- разработка новых направлений стратегии инновационного развития, способствующих раскрытию инновационного потенциала МП;
- выбор приоритетных, с точки зрения государственного подхода, направлений стратегии инновационного развития МП.

Решение обозначенных проблем возможно с помощью интеграции, понимаемой как процесс достижения единства усилий всех подсистем управления формированием стратегии инновационного развития, поскольку достижение цели одной подсистемы зависит от достижения цели другой подсистемы. В процессе жизнедеятельности системы управления происходит взаимодействие всех его подсистем. Качество функционирования субъектов МП, как одного из элементов данной хозяйственной системы, зависит от того, насколько гармонично все подсистемы связаны между собой, а ее элементы соответствуют друг другу.

На взгляд автора, концепцию формирования стратегии инновационного развития МП необходимо строить на основе выявления потенциальной и реальной конкурентоспособности, потенциалов и реальных ресурсов субъекта МП, чему способствует проведение анализа состояния МП с точки зрения основных его составляющих, а также факторов и ограничений инновационного роста МП. Таким образом, концепция формирования стратегии инновационного развития МП, представляет собой последовательные, взаимосвязанные и взаимообусловленные этапы формирования стратегии инновационного развития, составные элементы которых и их взаимодействие разрабатываются с учетом научно обоснованного подхода к реализации механизма инновационного развития МП на уровне государства, региона, отрасли и самого субъекта МП на основе выявления и активизации факторов инновационного роста [9, с. 131–136].

Основными этапами формирования стратегии инновационного развития МП выступают:

- комплексный анализ состояния МП с точки зрения основных его составляющих, а также факторов и ограничений инновационного роста МП;
- формирование механизма инновационного роста на основе выявления инновационных стимулов на уровне субъектов МП, на уровне регионов, отраслей и государства в целом;
- выявление и активизации факторов инновационного роста развития МП;
- формирование направлений инновационного развития в соответствии с разработанным механизмом инновационного роста;
- выбор приоритетных направлений инновационного развития МП;
- мониторинг инновационного развития, включающий в себя этапы и методы контроля над реализацией приоритетных направлений инновационного развития, а также процедуры внесения в них корректив.

Литература

1. *Рохчин В.Е., Жилкин С.Ф., Знаменская К.Н.* Стратегическое планирование развития городов России: системный подход / Российская академия наук, Ин-т ПРЭ. СПб.: ИРЭ РАН, «Скифия-принт», 2004. 276 с.
2. *Хеймо Т.* Устойчивое развитие – стимул или препятствие для инноваций? Инновации. Журнал об инновационной деятельности. 2007. № 9 (107), сентябрь. С. 56–58.
3. *Кошелева Т. Н.* Выбор стратегии малых инновационных венчурных предприятий (на материалах химической промышленности): дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2007. 220 с.
4. *Кошелева Т.Н.* Стратегии развития малого инновационного предпринимательства: монография. СПб.: ГУАП, 2009. 205 с.
5. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 года и дальнейшую перспективу. Сайт Национального центра по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем. Режим доступа: <http://www.miiris.ru/docs/politics.php> (дата обращения: 12.10.2014).
6. *Кошелева Т.Н.* Инновационная инфраструктура как важнейшая предпосылка развития малого предпринимательства в условиях становления национальной инновационной системы // Научный журнал «European Social Science Journal» (Европейский журнал социальных наук). 2013. № 6. С. 407–415.
7. *Виленский А.В.* Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства / Институт экономики РАН. М.: Наука, 2007. 237 с.
8. *Семенова Т.Ю.* Программно-целевое управление инновационным развитием региона // Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики». 2007. № 3(23). С. 115–119.
9. *Кошелева Т.Н., Амельченко Е.Н.* Подходы к развитию инновационной среды малого предпринимательства // Научно-практический журнал «Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии». Изд-во СПбГУСЭ № 4 (18) 2013. С. 131–136.

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЕКТОМ В ПРОЦЕССЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ*

Ю. А. Ложечникова

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Приводится авторская методика управления инвестиционным проектом в малом бизнесе на основе жизненного цикла. Рассматриваются основные разделы и подразделы методики. Особое внимание уделяется основным задачам и патологиям инвестиционного проекта на каждой фазе жизненного цикла.

The article leads author's technique investment project management in a small business based on the life cycle. The article describes the major sections and subsections techniques. Particular attention is given to the fundamental problems and pathologies of the investment project at each phase of the life cycle.

Ключевые слова: инвестиционный проект, малый бизнес, жизненный цикл инвестиционного проекта, стратегическое изменение.

Keywords: investment project, small business, the life cycle of the investment project, strategic change.

Для того чтобы развиваться в условиях постоянной конкуренции, любому бизнесу необходима программа стратегических изменений, чтобы быть конкурентоспособным предприятием. Экономисты А. Мейер, Дж. Гоус и Г. Брукс выделяют два подхода к рассмотрению процесса стратегических изменений. Традиционное понимание стратегического изменения сводится к крупномасштабному, революционному мероприятию, которое, по мнению авторов, приводит к кардинальной положительной перестройке предприятия. Однако в последнее время стратегическое развитие организации выгоднее рассматривать как непрерывный процесс, в котором одно стратегическое изменение создает необходимость в других изменениях [2, с. 86].

Ясно, что фундаментальные стратегические изменения в жизни малых предприятий относительно редки, в то время как ступенчатое изменение (которое может по своей сути быть стратегическим) является процессом, который возникает гораздо чаще. Эффективным инструментом ступенчатых стратегических изменений на предприятии является инвестиционный проект.

Инвестиционный проект в малом бизнесе – это конкретное мероприятие, в которое вкладываются денежные средства собственников или учредителей малого предприятия, с целью получения прибыли и/или прироста капитала как за счёт роста масштабов производства, так и за счёт роста эффективности производства, в условиях постоянной конкуренции. Особенности данного вида проекта являются значительные (больше года) сроки реализации и ограниченность инвестиционных ресурсов [1, с. 152].

Несмотря на значительный отечественный и особенно зарубежный опыт, в настоящее время отсутствует научно обоснованная система управления инвестиционными проектами на малом предприятии. Кроме того, возрастающая динамичность экономических процессов определяет необходимость разработки и применения новых эффективных механизмов управления инвестиционными проектами.

Именно поэтому теоретическое обоснование методических подходов, разработка научно-практических рекомендаций по управлению инвестиционными проектами на малом предприятии являются актуальным и значимым исследованием.

Таким образом, предложенная автором методика содержит 5 разделов, первые три посвящены основным задачам на каждой фазе инвестиционного проекта и возможным патологиям, которые образуются при невыполнении запланированных работ. Четвёртый раздел посвящен роли менеджера проекта в малом бизнесе, в свою очередь, пятый раздел определяет результативность от внедрения данной методики.

Разработанная методика представляет собой готовый алгоритм для успешной реализации инвестиционного проекта в малом бизнесе.

Любой инвестиционный проект проходит три основные фазы:

1. Прединвестиционная.
2. Инвестиционная.
3. Эксплуатационная.

Каждой фазе присущ список основных работ, выполнение которых переводит проект на последующую фазу без каких-либо проблем. Не выполнение или игнорирование той или иной работы вызы-

* Работа проведена при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ, в рамках государственного задания вузам в части проведения научно-исследовательских работ на 2014–2016 гг., проект № 2378.

вает возникновение возможных патологий, которые могут преобразоваться в патологические проблемы проекта, на их решение могут быть затрачены денежные и временные ресурсы.

Патология – это болезненное для проекта отклонение от нормального состояния или процесса развития проекта.

Каждая из представленных в методике патологий может вызвать [3–5]:

- 1) временные сдвиги фаз проекта;
- 2) преждевременное закрытие проекта;
- 3) удорожание проекта;
- 4) деформацию последующих работ в проекте.

Раздел 1. Применение методологии проектного управления на прединвестиционной фазе инвестиционного проекта в малом бизнесе.

1.1. Основные работы на прединвестиционной фазе.

Для успешной реализации программы стратегических изменений на предприятии предлагается применить методологию проектного управления на первой фазе жизненного цикла проекта, тогда угроза возникновения патологий сводится к нулю, так как все работы на последующих фазах будут выполнены грамотно и профессионально.

Основные работы на прединвестиционной фазе:

1.1.1. Провести анализа инвестиционных возможностей предприятия.

Для оценки стратегического потенциала компании необходимо проводить оценку инвестиционных возможностей. Наиболее существенными для инвесторов являются показатели финансового положения предприятия. Автор предлагает для малого бизнеса следующие направления анализа финансового положения предприятия: показатели рентабельности; показатели долгосрочной финансовой устойчивости; показатели ликвидности; анализ затрат предприятия; собираемость платежей и анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.

1.1.2. Дать обоснование осуществимости проекта.

Необходимо провести оценку экономической эффективности проекта, полученные данные позволят сделать выводы, как проект повлияет на стратегические изменения в малом бизнесе. Автор предлагает для инвестиционных проектов в малом бизнесе применять метод дисконтирования денежных потоков – это приведение стоимости потоков платежей, выполненных в разные моменты времени, к стоимости на текущий момент времени.

1.1.3. Сформировать цели и задачи проекта.

Выполняя данную работу необходимо заполнить 2 документа:

Документ 1 – «Устав проекта»

Документ 2 – «Описание содержания проекта»

1.2. Патологии на прединвестиционной фазе.

Инвестиционный проект, как инструмент стратегического изменения в малом бизнесе, содержит основные блоки работ на первой прединвестиционной фазе, которые изображены на рис. 1, пунктиром выделены возможные патологии, при игнорировании или частичном выполнении той или иной работы.



Рис. 1. Прединвестиционная стадия с возможными патологиями

Раздел 2. Применение методологии проектного управления на инвестиционной фазе инвестиционного проекта в малом бизнесе

2.1. Основные работы на инвестиционной фазе.

В процессе стратегических изменений в компании, не всегда методологию проектного управления применяют с первой фазы, совершая при этом главную ошибку в управлении инвестиционным проектом.

Зачастую, руководители предприятия, решаются применить методологию проектного управления уже во время реализации проекта на инвестиционной фазе, основываясь на следующих фактах:

- часть работ выполнено с ошибками;
- некоторые работы не выполнены совсем;
- денежные средства потрачены, обратной дороги нет;
- возможно возникновение патологий с предыдущей фазы.

Для человека, который будет использовать данную методику, работа увеличивается вдвое, поскольку:

- включение в проект методики происходило не с начала;
- происходит деформация работ на второй фазе инвестиционного проекта из-за невыполнения некоторых работ из первой фазы;
- происходит влияние патологий из первой фазы;
- не всегда имеется достаточно информации о реализованных работах по проекту, как это требуется в методике проектного управления.

Для того чтобы стратегические изменения в малом бизнесе прошли успешно, основными задачами специалиста, который применяет методологию проектного управления на второй фазе, являются:

1.1.1. Провести интервью с руководителем проекта о проделанных работах и достигнутых результатах.

1.1.2. Провести анализ первичных документов проекта, если они были разработаны.

1.1.3. Разработать недостающие проектные документы:

- документ 1 – структурно-иерархическая декомпозиция работ;
- документ 2 – матрица ответственности;
- документ 3 – матрица ресурсов;
- документ 4 – смета и бюджет проекта.

1.1.4. Провести интервью с командой проекта о проделанных работах.

1.1.5. Установить ответственных за оставшийся блок работ.

1.1.6. Контролировать выполнение производственных заданий по проекту.

1.1.7. Разработать и предложить к рассмотрению руководителю предложения по совершенствованию работы, связанной с нивелированием появившихся патологий проекта.

1.1.8. Доложить руководителю обо всех выявленных нарушениях и недостатках в связи с выполняемой работой.

Таким образом, происходит существенная деформация работ на второй фазе, за счёт позднего применения методологии проектного управления.

2.2. Патологии на инвестиционной фазе.

Инвестиционный проект, как инструмент стратегического изменения в малом бизнесе, содержит основные блоки работ на инвестиционной фазе, изображенные на рис. 2, пунктиром выделены возможные патологии, при игнорировании или частичном выполнении той или иной работы.

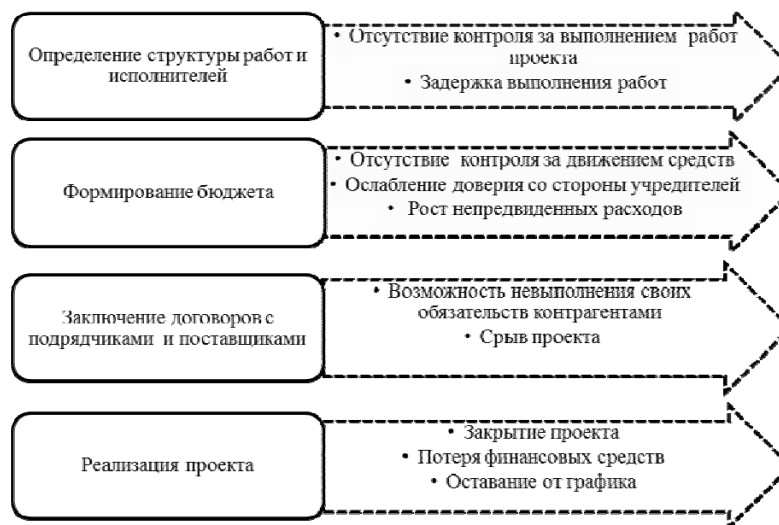


Рис. 2. Инвестиционная стадия с возможными патологиями

Раздел 3. Применение методологии проектного управления на эксплуатационной фазе инвестиционного проекта в малом бизнесе.

3.1. Основные работы на эксплуатационной фазе.

В процессе стратегических изменений в компании существует третий вариант событий, когда происходит применение методологии проектного управления на заключительной фазе проекта.

Такое случается редко, так как изменить результаты проекта, когда все работы по нему выполнены, крайне сложно, но некоторые руководители решаются прибегнуть к методологии проектного управления по следующим причинам:

- для проведения грамотной работы над ошибками;
- для проведения анализа отдачи от проекта (влияние на стратегические изменения в компании);
- для расчёта экономической эффективности, хотя данную работу необходимо выполнять на первой фазе;
- для обоснования решений по развитию данного проекта и возможностей использовать результаты для реализации последующих проектов, включенных в программу стратегических изменений в компании.

Таким образом, когда происходит применение методологии проектного управления на третьей стадии, проект имеет уже свою историю, так как прошли две большие фазы, у которых есть свои результаты и патологии работать с ним вдвойне тяжелее.

3.2. Патологии на эксплуатационной фазе.

Заключительная фаза – эксплуатационная и мероприятия, выполнение которых приветствуется на ней, представлены на рис. 3, а также возможные патологии, вытекающие из невыполнения тех или иных блоков работ, реализуемых в процессе стратегических изменений в компании.



Рис. 3. Эксплуатационная фаза инвестиционного проекта с возможными патологиями

Раздел 4. Требования к менеджеру инвестиционного проекта в малом бизнесе.

В малом бизнесе в процессе стратегических изменений роль менеджера проекта может принадлежать: директору малого бизнеса; руководителю структурного подразделения; наёмному специалисту по проектному управлению.

Менеджер инвестиционного проекта, реализуемого в малом бизнесе должен знать:

- процесс организации и реализации проектов;
- основные инструменты управления проектами;
- основные виды договоров и проектной документации;
- основы и принципы ценообразования в проектных работах, услугах, сопровождающих развитие проектов в сфере производства;
- основные показатели оценки эффективности проекта;
- теорию и практику проектного управления;
- может принимать решения, касающиеся проекта и нести соизмеримую ответственность за результаты своей деятельности вверенного направления;
- имеет опыт в управлении коллективом, ведении комплексных и проблемных переговоров.

Раздел 5. Результативность предложенной методики по управлению инвестиционным проектом в малом бизнесе на основе жизненного цикла.

Так как инвестиционный проект это инструмент программы стратегического изменения компании, предложенная методика может быть оценена с помощью показателей результативности. Результа-

тивность показывает ожидаемость и ценность предполагаемых результатов проекта, в отличие от эффективности, которая демонстрирует целесообразность произведенных затрат (затратная форма эффективности).

Критерий результативности наиболее сложен в применении, поскольку показатели результативности в основном имеют не денежные измерители. Учет затрат на внедрение данной методики затруднений не вызывает, но эффект от использования данных методических рекомендаций не очевиден и отсрочен по времени.

Для оценки данной методики необходимо показать разницу между ситуацией с внедрением данной методики, в процессе стратегических изменений в компании для реализации инвестиционного проекта, и без нее.

В случае с предлагаемой методикой, результатами являются:

1. Сокращение сроков разработки и реализации проекта.
2. Сокращение расходов на реализацию проекта.
3. Повышение уровня удовлетворенности результатами проекта заказчиков.
4. Повышение уровня проектного управления в компании.
5. Успешная апробация новой методологии.
6. Сплоченность команды проекта.
7. Повышение имиджа компании на рынке.

Данные результаты окажут положительное влияние на стратегическое развитие компании в дальнейшем.

Затраты необходимые для внедрения данной методики на предприятии:

1. Время. Необходимо для изучения методики и основных методических рекомендаций.
2. Человеческие ресурсы. 1–2 человека, которые будут изучать предложенную методику, для малого бизнеса будет достаточно.
3. «Нервы» и здоровье участников. Для успешного внедрения данной методики требуется положительный эмоциональный настрой участников.

Инвестирование средств – это сложный по содержанию и динамичности стратегический процесс, который так необходим малого бизнесу, чтобы выжить.

Инвестиционные проекты, реализуемые малым бизнесом, имеют разнообразные формы и содержание. Для того чтобы данные проекты были успешно реализованы, необходимо использовать методологию проектного управления на данных предприятиях.

Подводя итог, отметим, что процесс стратегического изменения в малом бизнесе сложный и трудоемкий. Инвестиционный проект как инструмент стратегического изменения имеет свои особенности и требует определенных знаний и умений. Внедрение разработанной автором методики позволит малому бизнесу без лишних затруднений реализовывать различные инвестиционные проекты, и в дальнейшем успешно развиваться на рынке.

Литература

1. *Золотогоров В.Г.* Инвестиционное проектирование: учебное пособие. Минск: Экоперспектива, 2002.
2. *Зуб А.Т.* Стратегический менеджмент. М.: Аспект Пресс, 2002.
3. Свободная электронная энциклопедия – Википедия. URL: <http://www.wikipedia.ru>.
4. Как создать новую методику? URL: http://www.citycat.ru/iq/nn/n255-GO_04.html.
5. Как составить методические рекомендации URL: <http://aleksedt.narod.ru/metodrek.html>.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Н. В. Лупанская

Ассоциация торгово-промышленных предприятий «Партнер-Омск», г. Омск

Раскрываются основные проблемы формирования комплекса маркетинговых коммуникаций инновационных продуктов промышленными предприятиями.

In this article, the author aims to reveal major problems of the process of marketing communications complex forming of plants facilities innovative products.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, инновационный продукт, маркетинг инновационных продуктов, предприятия промышленного назначения.

Keywords: marketing communications, innovative products, innovative products marketing, plants of industrial facilities.

На сегодняшний день, управляющие предприятий уделяют все больше внимания маркетингу инноваций, тем самым стараясь удержаться на рынке промышленных товаров и услуг.

В условиях настоящей политической и экономической нестабильности особое внимание уделяется развитию промышленности в Российской Федерации. Промышленному комплексу для обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке, а ближайшие годы необходимо перейти на инновационный путь развития. Разработка эффективной системы маркетинга инноваций промышленного предприятия является главным условием достижения конкурентоспособности на рынке.

С возрастающей необходимостью развития промышленного сектора экономики прямо пропорционально растет потребность в изучении политики построения маркетинговых коммуникаций на промышленном предприятии. Существует ряд факторов, подтверждающие необходимость развития маркетинговых коммуникаций: активное развитие существующих и появление новых комплексов маркетинговых коммуникаций, возрастание количества инвестиций в проведение мероприятий в рамках маркетинговых коммуникаций, повышение роли неценовых факторов, влияющих на принятие потребителем решения о покупке и т. д.

К сожалению, не смотря на наличие вышеперечисленных предпосылок изучения теории маркетинга инноваций данная область остается не достаточно проработанной, требует дополнительного теоретического осмысления, методологической разработки и выработке практических рекомендаций по формированию политики маркетинга инноваций на промышленном предприятии.

Целью нашего исследования будет являться выявление проблем, связанных с комплексом маркетинговых коммуникаций инновационных продуктов промышленных предприятий, для того, чтобы в дальнейшем разработать механизмы управления маркетинговыми коммуникациями с учетом выявленных особенностей и специфических проблем продвижения.

Для достижения выше поставленной цели рассмотрим понятия, связанные с маркетингом инноваций на промышленных предприятиях.

Определим главное понятие – промышленный маркетинг. Ф. Уэбстер в своих трудах раскрывает понятие «промышленный маркетинг» как продажу услуг промышленным и институциональным клиентам. К данным клиентам могут относиться компании-производители, правительственные учреждения, коммунальные предприятия, образовательные и медицинские учреждения, оптовые и розничные продавцы, а также другие организации. Наше дальнейшее исследование будет ориентирована только на продажу услуг промышленным клиентам. Основной характеристикой таких клиентов является то, что они используют купленные товары и услуги для собственного производства. К подобным товарам относятся: сборочные узлы, детали, сырье и т. д.

Существуют и другие определения промышленного маркетинга, которые характеризуют его как деловую деятельность организаций по осуществлению процесса обмена между предприятиями-производителями и предприятиями-потребителями. Сущность промышленного маркетинга определяется в создании для клиентов потребительской стоимости товаров и услуг, которые направлены на удовлетворение потребностей организаций и достижение их целей.

Промышленный маркетинг может быть определен, как деятельность в сфере рынка товаров производственно-технического назначения, направленную на продвижение этих товаров от предприятия, которые их производят к тем организациям и фирмам, которые приобретают их для последующего использования в производстве или перепродажи без изменения.

Промышленным предприятием же является комплекс средств производства, необходимых для выполнения производственного процесса, конечным итогом которого является изготовление конкретной продукции.

С правовой точки зрения, промышленное предприятие как субъект коммерческой деятельности представляет собой субъект хозяйствования, созданный в порядке, установленном законом, с целью производства продукции или предоставления услуг с целью получения прибыли и удовлетворения общественных нужд. Основными признаками промышленного предприятия являются: во-первых, наличие имущества, или права пользования для обеспечения материально-технической возможности функционирования предприятия, во-вторых, обязательства предприятия перед кредиторами и перед бюджетом, в-третьих, предприятия выступают от своего имени в хозяйственных правоотношениях и имеют право заключать любые виды гражданско-правовых договоров, могут выступать истцами или ответчиками в судебных спорах.

В современной литературе под товаром промышленного назначения понимаются продукты, покупателем которых выступают также предприятия, то есть товары, предназначенные для дальнейшего

производства готовой продукции. Примером таких товаров выступает сырье, основное технологическое и вспомогательное оборудование, материалы, полуфабрикаты и т. д. [5, с. 25–27].

Для формирования дальнейшего понимания маркетинга инноваций и выявления проблем, связанных с современной концепцией маркетинга инноваций предприятий промышленного назначения, определим такие понятия как инновация и маркетинг инноваций.

Понятие «инновационный продукт» образуется из двух составляющих – «инновация» и «продукт». Рассмотрим их по-отдельности.

И.Р. Бридж определяет инновацию следующим образом: «Единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, бизнес и управление, – это процесс научно-технических инноваций. Это процесс преобразования научного знания в физическую реальность, изменяющую общество» [1, с. 15–17].

Возникновение такого понятия, как инновация обусловлено историческим развитием рынков, производства.

Предметом изучения инновации является сам процесс ее создания, внедрения и вызванные этими процессами изменения в обществе, в структуре производства, технических системах.

Рассмотрим самые распространенные в теории определения инновации.

Инновация рассматривается как комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства (новшества) для лучшего удовлетворения известной потребности людей.

Инновация – это внедрение в практику, осуществление и использование новой идеи, предложения, людей, научно-технического решения.

Инновация – это прибыльное использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного и иного характера [1, с. 34].

Самым распространенным, и раскрытым, на наш взгляд, определением инноваций является следующее:

Инновация – это коммерческое использование результатов творческой деятельности, нацеленной на разработку, создание и распространение новых конкурентоспособных видов продукции, технологий, форм и методов управления, основу которых составляют объекты интеллектуальной собственности [1, с. 36].

Под продуктом же понимается все, что может быть предложено на рынке для удовлетворения чьих либо потребностей. Под «продуктом» можно подразумевать услуги, опыт, товары, организации, объекты собственности и т. д. Выше изложенное определение понятия «продукт» было предложено Ф. Котлером и является базовым определением «продукта» в маркетинге.

Рассмотрим такое понятие, как инновационный продукт. В литературе классический термин «инновационный продукт» определяется как результат инновационной деятельности, который в дальнейшем может использоваться для целей разработчика или выступать предметом обмена на рынке [5, с. 25–26].

Таким образом, инновация рассматривается с двух позиций:

1) Результат творческой деятельности, представленный в виде новых технологий, новой продукции, новых методов и т. д.

2) Процесс введения новых изделий, подходов, новых принципов.

Исходя из вышерассмотренных терминов «инновация» и «продукт», сформируем определение «инновационного продукта». Таким образом, «инновационный продукт» – это результат творческой деятельности, в виде новых технологий, продуктов, услуг, направленных на улучшение существующих систем, процессов, продуктов и т. д., который может быть предложен на рынке с целью удовлетворения чьих-либо потребностей.

В маркетинге инновации обладают различными характеристиками, важнейшая из которых – повышение конкурентоспособности предприятий. В литературе выделяются такие функции инноваций в маркетинге как воспроизводственную, инвестиционную и стимулирующую.

Одной из целей инновационного маркетинга на предприятиях промышленного назначения является управление инновационными промышленными продуктами. В современной литературе нету четко сформированного определения понятия «инновационный промышленный продукт». Рассмотрим классические определения терминов «инновационный продукт» и «промышленный продукт», чтобы, в итоге, сформировать понятие «инновационный промышленный продукт».

Формирование понятия «Инновационный промышленный продукт»

<i>Инновационный продукт</i>	<i>Промышленный продукт</i>	<i>Инновационный промышленный продукт</i>
Результат творческой деятельности, в виде новых технологий, продуктов, услуг, направленных на улучшение существующих систем, процессов, продуктов и т.д., который может быть предложен на рынке с целью удовлетворения чьих-либо потребностей.	Продукты, покупателем которых выступают также предприятия, то есть товары, предназначенные для дальнейшего производства готовой продукции.	Результат творческой деятельности, в виде продуктов, услуг, технологий, покупателем которых выступают предприятия производственного назначения для дальнейшего производства готовой продукции. Целью инновационных промышленных продуктов улучшение технологических процессов, любых характеристик промышленного товара, улучшение производственного процесса и т. д.

Расширение сфер деятельности и влияния традиционного маркетинга привело к формированию такого понятия, как «маркетинг инноваций». Маркетинг инноваций в литературе определяют, как систему мероприятий, направленных на исследование и продвижение инновационного продукта на рынок.

Предметом изучения маркетинга инноваций является изучение рынка инноваций. Цель маркетинга инноваций – разработка технологий эффективного внедрения и коммерциализации инновации (продвижение инновационных продуктов).

В качестве задач маркетинга инноваций можно отнести [2]:

- 1) формирование восприятие инновации;
- 2) уточнение особенностей проявления нововведений в процессе принятия управленческих решений;
- 3) выработка и развитие навыков по распространению и коммерческому использованию нововведений;
- 4) выявление природы потребительского поведения [1, с. 54].

Разработка эффективной системы инновационного маркетинга на предприятиях промышленного назначения является одним из главных условий обеспечения конкурентоспособности предприятия. Обеспечение управляемости процесса внутриорганизационного маркетинга инноваций является одним из основных направлений развития продуктов инновационной деятельности. Таким образом, традиционное понятие маркетинга инноваций, применяемое на промышленном предприятии претерпевает изменения, которые мы будем раскрывать в дальнейшей работе.

Далее, для того, чтобы проследить, как изменяются маркетинговые коммуникации инновационных продуктов на промышленных предприятиях, в сравнении с другими предприятиями, рассмотрим изначально понятие «маркетинговых коммуникаций».

Маркетинговые коммуникации предприятия используют для выстраивания «диалога» между компанией и потребителем. Традиционно комплекс маркетинговых коммуникаций включает в себя: личные контакты и продажи, комплексные методы формирования спроса и стимулирования сбыта, товарная реклама, PR-связи с общественностью.

Ускорение развития рынка требует интегрирования не только каналов, видов, типов коммуникаций, но и методов и средств, применяемых для достижения общих целей. Маркетинговые коммуникации все больше используются на рынке потребительских товаров (B2C), но не достаточно широко применяются на рынке производственных товаров. На промышленном рынке, каждый элемент комплекса маркетинговых коммуникаций претерпевает изменения. Для того, чтобы определить какие именно изменения, необходимо провести более подробное исследование.

На данном этапе работы мы выявили следующие проблемы, связанные с процессом продвижения инновационных продуктов на предприятиях производственного назначения:

– Маркетинг инноваций в своем традиционном значении, применяемо к предприятиям производственного назначения меняет свою структуру и технологию. Для определения этих изменений необходимо провести подробное исследование;

– Традиционный комплекс маркетинга, применимо к промышленным предприятиям, изменяет свой состав, технологию. Для того, чтобы определить как традиционный комплекс маркетинговых коммуникаций претерпевает изменения также необходимо провести подробное исследование и сформировать ряд рекомендаций по формированию и внедрению комплекса МК на предприятии промышленного назначения.

Целью нашего исследования в данной статье являлось выявить ряд проблем, связанных с созданием комплекса маркетинговых коммуникаций инновационных продуктов на предприятиях производственного назначения. В статье были даны определения ключевым, базовым понятиям: «инновационный продукт», «промышленное предприятие», «маркетинговые коммуникации», «инновационный промышленный продукт». В результате проведенного исследования, было определено, что в современной литературе по маркетингу отсутствует четкое определение и не раскрыто такое понятие как «ком-

плекс маркетинговых коммуникаций на предприятии промышленного назначения». В дальнейшей работе нам необходимо провести подробное исследование и сформировать ряд проблем, связанных с формированием комплекса маркетинговых коммуникаций инновационных продуктов на предприятиях промышленного назначения, для того чтобы в дальнейшем разработать рекомендации по его формированию, или совершенствованию. Для этого необходимо рассмотреть составляющие комплекса маркетинговых коммуникаций, также определить, как данный комплекс меняется, при работе с инновационными продуктами на промышленных предприятиях.

Литература

1. *Каленская Н.В.* Маркетинг инноваций: учебное пособие. ФГАОУ ВПО Казанский (Приволжский) Федеральный университет. 186 с.
2. *Ковтуненко Н.М.* Комплекс маркетинговых коммуникаций товаров производственного назначения промышленного предприятия // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2009. № 82. С. 272–278.
3. *Ковтуненко Н.М.* Исследование эффективности комплекса маркетинговых коммуникаций промышленного предприятия на рынке товаров производственного назначения // Индустриальный и b2b маркетинг. 2010. № 12. С. 274–284.
4. *Уэбстер Ф.* Основы промышленного маркетинга. М.: Издательский Дом Гребенникова, 2005. 416 с.
5. *Шерстобитова Т.И.* Маркетинг инноваций: учебное пособие. Пенза: Изд-во ПГУ 2009. 145 с.

ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ И ИННОВАЦИИ: ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ*

С. А. Рахимова

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Представлены понятия процесса развития, инновации, экономики во взаимосвязи. Показано влияние инновационного процесса с учетом выделенных компонент на развитие экономики.

The notions of 'process of development', 'innovation' and 'economy' in their correlation are introduced in the article. The influence the innovation process has on economic development in case the abovementioned components are considered is revealed.

Ключевые слова: процессы развития, инновации, инновационный процесс, экономика.

Keywords: process of development, innovation, innovation process, economics.

На глобальном уровне в мировой экономике одними из основных целей ставятся – обеспечение конкурентоспособности, экономического роста. За счет чего будут достигнуты эти и другие цели – зависит от правильной организации процесса развития экономики.

Согласно большого экономического словаря, процесс – это: 1) ход какого-либо явления, последовательная смена состояний, стадий развития и т. д.; 2) совокупность последовательных действий для достижения какого-либо результата [1].

Исходя из определения, можно сделать вывод, что экономике свойственно понятие процесса, ведь в экономике постоянно происходит смена состояния, одни стадии развития экономики заменяются другими, меняются типы хозяйственных систем. Таким образом, под процессом развития экономики будем понимать двойное значение: 1) последовательную смену состояний в развитии экономики страны; 2) достижение развития как результат процесса. В любом случае, эти два значения дают положительный результат: как способ достижения развития и как результат.

В науке различают квазистационарный, нестационарный и стационарный экономический процесс.

Квазистационарный экономический процесс – процесс, при котором происходит относительно медленное изменение параметров, в последствие чего возможно при принятии долгосрочных хозяйственных решений опираться на текущие показатели.

* Работа проведена при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ, в рамках государственного задания вузам в части проведения научно-исследовательских работ на 2014–2016 гг., проект № 2378.

Нестационарный экономический процесс – процесс, при котором быстро изменяются условия функционирования экономической системы и ее характеристики. Это понятие может быть отнесено, например, к быстроразвивающимся отраслям промышленности, в которых при постановке долгосрочных плановых задач оказывается бессмысленным опираться на текущие показатели (данные о себестоимости продукции, о сегодняшнем спросе на нее).

Стационарный экономический процесс – экономический процесс, показатели которого остаются неизменными во времени. Соответствующие модели называются стационарными моделями [1].

На смену состояний экономического развития влияет множество взаимосвязанных факторов и условий, в результате которых в науке выделяют различные типы развития хозяйственных систем: экстенсивный, интенсивный; этапы: доиндустриальная, индустриальная, постиндустриальная экономика и т. д. На каждую типологизацию и этапизацию повлияли происходящие процессы, наделенные определенными целями и направлениями развития. Именно цели приводят в действие процессы развития, поскольку если рассматривать эволюционно, то мы видим, что в ходе экономического процесса, мы достигаем более высоких стадий развития. Исходя из вышесказанного, процессу задаем характеристики:

- наличие цели;
- обеспечение их достижения.

Последнее в свою очередь связано с действиями, и на наш взгляд, в первую очередь, с управлением. У нас имеются стартовые «входные» данные, которые мы, посредством управления, должны обеспечить их преобразование и получение «выходных» данных.

Сегодня экономика стран СНГ находится на этапе формирования и развития инновационной экономики, новой экономики, основанной на знаниях. Все большую актуальность приобретает нестационарный экономический процесс. И этот процесс связан с инновациями.

Связывая понятия: процесс и инновации, можно подойти с двух позиций. Во-первых, смена индустриальной экономики на постиндустриальную. Актуальность приобретает инновационное направление развития экономики, где постепенно происходит смена стадий состояний развития экономики, меняется структура экономики с преобладающим развитием высокотехнологичных отраслей и совокупность действий на разных уровнях для способствования инновационному развитию. Во-вторых, подробное рассмотрение самого инновационного процесса изнутри. В данном случае, предполагается получение инновации – это достижение результата. А ход получения инновации – инновационный процесс, то есть последовательная смена состояния, стадий развития – от идеи до получения готовой инновации и дальнейшей ее замены или усовершенствования.

На наш взгляд, нет необходимости доказывать положительное и результативное влияние инноваций на экономику, поскольку этот факт доказали классики и выдающиеся ученые в области инноваций: длинные волны, открытые Н.Д. Кондратьевым (1892–1938 гг.) были результатом изучения циклов мировой экономики за 200 лет. Ученый доказал, что развитие экономики происходит циклически. Циклы связывал с изменениями в условиях экономической жизни общества [2]. Й. Шумпетер в работе «Теория экономического развития» разрабатывает теорию экономического развития, выделяет несколько видов принципиально новых комбинаций факторов производства, которые вызывают экономическое развитие системы: создание нового продукта, использование новой технологии производства, использование новой организации производства, открытие новых рынков сбыта, открытие новых источников сырья [3].

Наша задача, показать каким образом можно получить инновацию, какая инновация может существенно повлиять на экономику, и как добиться результата получения готовой инновации посредством инновационного процесса.

Именно посредством инновационного процесса, поскольку, мы не можем сразу получить желаемую инновацию. Мы к инновации подходим по процессно, когда результаты одного подпроцесса инновационного процесса – «входы» преобразуются в ходе следующего подпроцесса в «выходы» и в результате, имея цель и управляя каждым подпроцессом, приводят к желаемому результату – получению готовой инновации.

В теории существует много взглядов и мнений по отношению к определению и сущности инновационного процесса. В таблице представлено определение понятия «инновационный процесс» с точки зрения различных авторов.

Резюмируя научные трактовки исследователей в области инновационного процесса, можно сделать вывод, что в основном инновационный процесс рассматривается на уровне предприятий и процесс рассматривается как незавершенный с позиции дальнейшего совершенствования и эффективности.

В основном в определениях инновационный процесс рассматривают с точки зрения этапов, мы же предлагаем рассмотрение понятия «подпроцессы», как составляющие инновационного процесса, которые отражают смену состояний развития, происходящих на определенных этапах развития инноваций, и каждому этапу характерен свой подпроцесс.

Определение понятия «инновационный процесс»

Автор	Определение понятия «инновационный процесс»
В.Г. Медынский	Процесс последовательного превращения идеи в товар, проходящий этапы фундаментальных, прикладных исследований, конструкторских разработок, маркетинга, производства, накопец, сбыта, – процесс коммерциализации технологий.
В.Я. Горфинкель, Т.Г. Попадюк	Совокупность научно-технических, технологических и организационных изменений, происходящих в процессе реализации инноваций
А.В. Барышева, К.В. Балдин, И.И. Передеряев, Р.С. Голов, Н.А. Кочкин	Процесс создания, распространения и потребления субъектами национального хозяйства научно-технических, производственных, организационных, управленческих и других новшеств
Т.К. Блохина, О.Н. Быкова, Т.К. Ермолаева, П.Н. Завлин, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели	Процесс преобразования научного знания в инновацию, который можно представить как последовательную цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется при практическом использовании.
Ю.В. Шленов	Совокупность этапов, стадий, мероприятий, действий, процессов, связанных с зарождением, подготовкой и выпуском новой продукции, а также ее потреблением, созданием и практической реализацией новшества, приводящих к коммерческому использованию продукции и технологий, обладающих научно-технической новизной и удовлетворяющих новые общественные потребности
Э.А. Козловская, Д.С. Демиденко, Е.А. Яковлева	Преобразование научного знания в нововведение. Его можно представить как последовательную цепь событий, в ходе которых новация превращается из идеи в конкретный продукт, технологию или услугу и распространяется при практическом использовании

Исходя из вышесказанного, нами предлагается следующее определение: инновационный процесс – это последовательная смена состояний и преобразований входов в выходы в ходе получения инновации посредством подпроцессов и попроцессного управления, приводящие к достижению общей и частной цели, в ходе осуществления инновационного процесса в качестве основных компонент выделяем субъекты, подпроцессы и виды инноваций.

Под частной целью понимается конкретно достижение цели данного подпроцесса, а под общей – осуществление всего инновационного процесса и получение готовой инновации.

В качестве основных компонент мы выбираем для рассмотрения классификацию:

- по субъектам: государство, регион, предприятия;
- по подпроцессам: новационный, нововведенческий, диффузионный, потребительский, воспроизводственный;
- по видам инноваций: в зависимости от глубины вносимых изменений: радикальные (базовые), улучшающие, модификационные (частные).

К субъектам инновационного процесса относим государство, регион, предприятия, домашние хозяйства. В данном случае государство и регион предполагают рассмотрение как уполномоченных органов в области инновационного развития, так и ролевые функции (прямые и косвенные). Относительно субъектов важен субъектный анализ и функционально-субъектный подход. Естественно, что в каждом из подпроцессов будут взаимодействовать несколько субъектов в зависимости от их интеграции и участия в инновационном процессе. К примеру к новационному процессу применим институциональную классификацию деятельности в области исследований и разработок (ИиР), включающую предпринимательский сектор, правительственный сектор, частный неприбыльный сектор, сектор высшего образования, зарубежный сектор [4].

Инновационный процесс складывается из следующих подпроцессов: новационный процесс, нововведенческий процесс, диффузионный процесс, потребительский процесс, заменяемый процесс и/или процесс усовершенствования (воспроизводственный процесс).

Новационный процесс – это процесс осуществления ИиР, в результате которого появляется новация, новшество.

Нововведенческий процесс – это процесс преобразования новшества в инновацию. Входом в этот процесс являются результаты, полученные в ходе предшествующего новационного процесса. Может быть и такая ситуация, когда предшествующий процесс проходил там же, где ожидается и следующий процесс, а может результат новационного процесса быть приобретен уже со стороны. Но в любом случае, нововведенческому процессу предшествует новационный, где бы он не проходил.

Диффузионный процесс – это процесс реализации инновации. Это процесс перехода от производства к реализации. Здесь важны маркетинговые инновации. Много для осуществления этого процесса зависит от начальной работы над спросом и/или от маркетинга. Результатом этого процесса является реализация инновации.

Потребительский процесс – это процесс потребления (использования) инновации рынком. Этот процесс берет начало от реализации, господствует на рынке и действует до окончания или ослабления потребления инновации.

Следующий процесс – заменяемый процесс или процесс усовершенствования. В случае замены новым начинается воспроизводственный процесс; в случае усовершенствования – процесс усовершенствования.

В ходе осуществления инновационного процесса, каждый подпроцесс по отдельности, и в целом инновационный процесс должны приводить к структурным сдвигам в экономике. Для обеспечения положительного влияния инновационного процесса на экономику страны важно управление им.

Процесс управления – общий объем непрерывных взаимосвязанных действий, функций администрации и сотрудников в рамках единой организации [1].

Управление инновационным процессом, по-нашему мнению, это совокупность мер и мероприятий, направленных на активизацию факторов «входа» в инновационный процесс и производство инновационного продукта. Факторы «входа» в инновационный процесс подразумевают имеющийся инновационный потенциал, стартовые возможности для осуществления инновационного процесса.

В нашем случае, понятие управления инновационным процессом предполагает новую систему взглядов на управление инновационным процессом. Его отличием от других подходов является то, что управление происходит через, во-первых, активизацию факторов «входа», во-вторых, управление самим инновационным процессом, в-третьих, управление инновационным процессом для формирования модели инновационного развития экономики страны. Подходы ученых к управлению инновационным процессом связаны с: инвестиционными процессами и малым инновационным предпринимательством [5]; процессами управления инновационным и устойчивым развитием современных организаций [6]; управлением инноваций и стратегией инновационного развития [7]; организацией и совершенствованием управления интегрированными системами [8]; анализом проблем управления инновационным процессом [9]; с зарождением, распространением и использованием новшеств на рынке в виде технологий, продуктов и услуг, требующих модернизации управления на основе управленческих инноваций [10]. Заметим, что в каждом из подходов ученых, управление происходит отдельными субъектами, отдельным этапом инновационного процесса, отдельной составляющей инновационного процесса. В нами предлагаемой теории, управление понимается как комплексный системообразующий подход, который дает возможность развиваться и отдельным подпроцессам инновационного процесса, и микро, мезо и макроуровню как субъектам инновационного процесса и построению модели инновационного развития экономики страны.

Современные мировые рынки, составляющие технологическое ядро, добились положительного экономического роста благодаря развитию высокотехнологичных видов производств. Поэтому занять определенную нишу можно посредством производства таких инноваций, имеющих стратегическую перспективы. И на наш взгляд, это радикальные инновации. Проведя анализ, мы пришли к выводу, что в поведенческом аспекте надо стимулировать высокотехнологичные и средне-высокотехнологичные виды производств. Они в большей степени стремятся к завоеванию новых рынков. Рассматривая виды инноваций, мы пришли к выводу о необходимости развития радикальных инноваций, которые в большинстве случаев присуще высокотехнологичным видам производств. Они являются результатом, полученным в ходе прохождения всех подпроцессов инновационного процесса. Грамотное управление инновационным процессом в ходе получения радикальной инновации должно привести к положительному эффекту и структурным сдвигам в экономике. Микропроцесс порождает макропроцесс и наоборот. Каждый подпроцесс при грамотном управлении даст структурные сдвиги, как в целом в экономике страны, так и в подсистемах экономики. Например, новационный процесс – сдвиг в науке; нововведенческий процесс – сдвиг в науке и на производстве; диффузионный процесс – сдвиг на производстве и на рынке; потребительский процесс – сдвиг на рынке и на потреблении.

В целом, инновационный процесс и грамотное управление им приведет к смене состояния развития отраслей экономики с преобладанием высокотехнологичных видов производств и, возможно, появлению новых отраслей и новых рынков сбыта, что в целом даст положительный импульс развитию «новой» экономики.

Литература

1. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азриляна. Издание второе, переработанное и дополненное. М.: Институт новой экономики, 1997.
2. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической динамики. М.: Наука, 1991.
3. Schumpeter J. The Theory of Economic Development. Cambridge, Masssachusetts: Harvard Univ. Press, 1934.
4. Frascati manual, 2002, п. 43, 163, 184, 194, 229.
5. Грибкова И.В. Управление инновационными процессами (на примере малого инновационного предпринимательства. М., 2005.

6. *Механцева К.Ф., Юрков А.А., Карпова О.К.* Экономическое моделирование процессов управления современных организаций в аспектах инновационного и устойчивого развития. Ростов н/Д., 2012.
7. *Нижегородцева Р.М.* Управление инновациями и стратегия инновационного развития России. М.: Доброе слово, 2007.
8. *Кудрова Н.А., Орехов С.А.* Интеграционные механизмы управления. М., 2009.
9. *Алишаускас Ю.Ю.* Проблемы управления инновационным процессом. Вильнюс, 1990.
10. *Чечурина М.Н.* Управление инновационным процессом в многоуровневой экономической системе. СПб., 2010.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЭЛЕКТРОННЫХ УСЛУГ*

М. С. Семечкин

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Рассматриваются маркетинговые технологии в государственном и муниципальном управлении. Определяется применение информационных технологий в органах государственной и муниципальной власти. Выделяются предпосылки внедрения концепции маркетинга отношений в процесс предоставления государственных и муниципальных электронных услуг.

The article deals with marketing technology in state and municipal administration. Determined by the application of information technology in government and municipal authorities. Distinguished background of introducing the concept of relationship marketing in the process of state and municipal e-services.

Ключевые слова: некоммерческий маркетинг, электронное правительство, государственные и муниципальные электронные услуги, маркетинг отношений.

Keywords: nonprofit marketing, e-government, state and municipal e-services, relationship marketing.

В условиях рыночных отношений применение маркетинговых технологий в государственных и муниципальных органах власти становится все более актуальным. Государственные и муниципальные органы власти непосредственно связанные с удовлетворением потребностей граждан, используя возможности маркетинга, повышают результативность оказания услуг, определяют стратегию управления на основе запросов населения, обеспечивают участие населения в реализации государственных программ, формируют поведение государственных и муниципальных служащих, ориентированное на потребителей. Если в частном секторе маркетинговая деятельность направлена на формирование покупательской ценности и удовлетворение покупателей, то в государственном и муниципальном секторах маркетинг ориентирован на улучшение качества услуг и повышение удовлетворенности граждан-потребителей. Учитывая весь потенциал маркетинговых технологий в государственном и муниципальном управлении, в настоящее время формируется новое направление – государственный и муниципальный маркетинг [1, с. 76]. Такой маркетинг относится к некоммерческому маркетингу и включает в себя: с одной стороны органы управления различных уровней, предоставляющие услуги, а с другой потребителей этих услуг (граждан, общественные организации и предпринимательские структуры). Основываясь на методологии классического маркетинга, некоммерческий требует дальнейшего изучения, адаптации и дополнения положений.

Коммерческий (классический) маркетинг направлен на максимизацию прибыли, некоммерческий маркетинг не ставит целью получения прибыли, поэтому мерой эффективности в нем выступает социальный эффект. Под социальным эффектом понимается результат деятельности некоммерческого субъекта направленный на благо общества. Исходя из современного понимания некоммерческого маркетинга, представляется важным рассмотрение вопросов государственного и муниципального маркетинга, особенно в части предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде. В настоящее время в вопросах организации и предоставления государственных и муниципальных электронных услуг исследователи сконцентрированы на нормативном и техническом направлениях, формирующих базу для управления процессом предоставления электронных услуг, но не касаются прора-

* Работа проведена при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ, в рамках государственного задания вузам в части проведения научно-исследовательских работ на 2014–2016 гг., проект № 2378.

ботки вопросов использования маркетинговых технологий в этом процессе, хотя именно маркетинг позволяет добиться полного удовлетворения услугами, в том числе государственными и муниципальными. В связи с этим представляется необходимым рассмотрение инновационного процесса предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде с позиции маркетингового подхода, где наиболее качественное удовлетворение потребности потребителя является результатом, для получения которого осуществляется деятельность.

Изменения механизмов предоставления услуг связаны с информационными технологиями, которые в современном мире оказывают значительное влияние на все сферы жизни общества. При поддержке государства в России происходит процесс становления информационного общества: реализуется федеральная целевая программа «Электронная Россия», приняты «Стратегия развития информационного общества» и государственная программа «Информационное общество». Выше названная деятельность направлена на формирование электронного правительства. Основными характеристиками электронного правительства, важными как для граждан, так и для организаций являются: удобство получения информации о деятельности государственных органов, удобство получения государственных услуг, оперативность получения информации и услуг. В настоящее время одновременно формируется инфраструктура электронного правительства, изменяется правовая база, государственные и муниципальные служащие получают новые знания и навыки применения информационно-коммуникационных технологий в своей деятельности. Еще одной важной составляющей процесса формирования является вовлечение населения-потребителей и построения с ними долгосрочных отношений. Решение данных задач относится к области маркетинга, применение которого в процессе предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде представляется крайне необходимым.

В Федеральном законе от 27.07.2010 № 210-ФЗ предоставление государственных и муниципальных услуг в электронной форме трактуется как предоставление государственных и муниципальных услуг с использованием информационно-телекоммуникационных технологий, включая использование единого портала государственных и муниципальных услуг и (или) региональных порталов государственных и муниципальных услуг, а также использование универсальной электронной карты, в том числе осуществление в рамках такого предоставления электронного взаимодействия между государственными органами, органами местного самоуправления, организациями и заявителями [2].

Процесс предоставления государственной услуги в электронном виде предполагает:

- подготовку и размещение информации по государственным услугам ответственными органами государственной власти в единой системе реестров;
- информирование граждан и организаций о порядке предоставления государственных услуг;
- обеспечение приема и регистрации заявлений от граждан и организаций в органах государственной власти, через МФЦ и порталы государственных услуг, формирование выписки из электронного журнала регистрации и контроля над обращениями;
- идентификацию граждан и организаций (дистанционно);
- проведение электронных платежей за платные государственные услуги (дистанционно);
- передачу принятых заявлений от граждан в ведомственные системы;
- реализацию досудебного (внесудебного) обжалования гражданами и организациями решений органов государственной власти при получении гражданином неудовлетворительного решения.

Данный процесс предлагается рассматривать через концепцию маркетинга отношений. Маркетинг отношений (relationship marketing) в литературе рассматривается как концепция управления маркетингом (К. Гренроос, К.Л. Келлер) и как один из инструментов маркетинга (Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Я. Гордон) [3, с. 128]. Маркетинг отношений как концепция управления согласуется с современными научными подходами, является следствием развития общей теории маркетинга, становясь этапом развития маркетинга. Две ключевые особенности маркетинга отношений – это развитие долгосрочных отношений и ведение диалога с потребителями. Придерживаясь данных положений, государственные и муниципальные органы управления способствуют тому, что потребитель-гражданин становится партнером, проявляющим большую лояльность к государству, выступающему в государственном маркетинге брендом.

Костина Г.Д. выделяет предпосылки внедрения маркетинга отношений на предприятиях, однако они характерны не только для производственной сферы, но и для государственной и муниципальной. Рассмотрим их в контексте государственного и муниципального маркетинга [4, с. 89]:

- 1) понимание руководством значимости управления отношениями с лояльными потребителями;
- 2) переориентация организационной структуры на интересы граждан-потребителей, предполагающая повышение открытости и гибкости государственных и муниципальных органов;
- 3) повышение качества обслуживания граждан-потребителей на основе обучения и мотивирования служащих, ориентированных на решение проблем потребителей, а также мониторинг качества обслуживания;

4) наличие IT-систем сбора, хранения и анализа информации о потребителях, баз данных с целью развития долгосрочных отношений с потребителями.

Эффективность внедрения маркетинга отношений в государственное и муниципальное управление также как на коммерческих предприятиях выражается в достижении следующих положительных результатов:

- 1) установление более тесных отношений с лояльными потребителями;
- 2) повышение информированности граждан-потребителей о деятельности и услугах государственных и муниципальных органах власти;
- 3) получение обратной связи, выявление идей об услугах и качестве их предоставления;
- 4) расширение числа удовлетворенных граждан-потребителей;
- 5) уменьшение затрат, в процессе предоставления услуг.

При реализации данной концепции акцентируется внимание на внутренних и внешних коммуникациях, которые направлены на установление долгосрочных отношений с потребителями и партнерами. Здесь идет речь о конкуренции коммуникационных систем, где более конкурентоспособным будет тот субъект, который построит эффективные коммуникации, способствующие взаимовыгодным отношениям с потребителями. Реализация концепции маркетинга отношений через эффективные коммуникации в процессе предоставления государственных и муниципальных электронных услуг требует отдельного изучения в рамках будущих исследований.

В статье предпринята попытка рассмотреть процесс предоставления государственных и муниципальных электронных услуг с позиции маркетинга, который имеет весомый потенциал применения в государственном и муниципальном управлении. Охарактеризованы предпосылки внедрения маркетинговых отношений, к ключевым особенностям которого относится: развитие долгосрочных отношений и ведение диалога с потребителями. Выделены эффективные маркетинговые коммуникации как направление изучения в рамках применения маркетинга отношений в процессе предоставления государственных и муниципальных электронных услуг.

Литература

1. *Морозова Г. А.* Особенности государственного и муниципального маркетинга // Нижегородский институт управления. Ученые записки. 2012. Т. 10. С. 76–79.
2. Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг: Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 210-ФЗ (ред. от 21.07.2014) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166055.
3. *Празян Е. М.* Маркетинговый подход к поддержанию долгосрочных отношений с потребителями // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. 2011. № 2. С. 127–132.
4. *Костина Г.Д., Моисеева Н.К.* Поведение потребителей на рынке товаров и услуг. М.: Омега-Л, 2008. 286 с.

МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

О. Е. Смирнова

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)

Раскрываются преимущества применения методов менеджмента качества в строительных организациях. Рассматриваются вопросы документирования, целеполагания, мониторинга и измерения основных видов деятельности с использованием статистических методов качества, а также реализация принципа постоянного улучшения.

The article describes the advantages of using quality management methods in the construction organizations. Deals with the issues of documentation, goal setting, monitoring and measurement of key activities, using statistical methods of quality as well as the implementation of the principle of continuous improvement.

Ключевые слова: качество, строительство, методы, менеджмент.

Keywords: quality, construction, methods, management.

Успешное руководство организацией и ее функционирование обеспечивается путем ее систематического и прозрачного управления. Успех, может быть, достигнут в результате внедрения и поддержания в рабочем состоянии системы менеджмента качества. Для строительной отрасли внедрение в

свою деятельность методов менеджмента особенно актуально в связи с зачастую не эффективным планированием, а особенно своевременным достижением результатов.

Тем более что при введении с 2010 года в строительстве института саморегулирования, согласно ст. 55.5 Градостроительного кодекса одним из требований саморегулируемых организаций является наличие сертифицированной системы менеджмента качества у организации, которая выполняет работы, оказывающие влияние на безопасность объектов капитального строительства.

Система менеджмента качества (СМК) – это система менеджмента для руководства и управления организацией применительно к качеству. То есть это система управленческих подходов (методов, инструментов) направленных на гарантированное, стабильное получение результата. Под результатом понимается услуга, продукция, процесс (работа).

Создание СМК способствует: получению конкурентных преимуществ, улучшению имиджа; выполнению требований и рекомендаций заинтересованных сторон (заказчиков, потребителей, учредителей, регулирующих органов); улучшению системы управления организацией (обеспечение стабильности качества работы организации, согласованность работы сотрудников и подразделений).

Для внедрения и обеспечения функционирования СМК разработано семейство стандартов ИСО 9000, в частности основные требования содержит стандарт ГОСТ ISO 9001-2011, который направлен на результативность деятельности организации и применяется для целей сертификации. Хотя требования, содержащиеся в стандарте, являются общими и применимы ко всем организациям, независимо от их вида, размера и поставляемой продукции. В 2012 году Московским государственным строительным университетом разработаны особые требования по применению ГОСТ ISO 9001 в строительстве (ГОСТ Р 55048-2012).

Современная модель системы менеджмента качества предполагает внедрение таких методов менеджмента как процессный подход, цикл постоянных улучшений (Цикл Деминга), восемь принципов TQM, триады качества Дж. Джурана.

Применение данных методов в организации, занимающейся инженерными изысканиями, проектированием или строительными-монтажными работами, позволит сделать строительный менеджмент не только результативным, но и эффективным.

Ведь основные трудности при внедрении методов менеджмента в строительстве связаны со специфическими признаками, которыми обладает строительная продукция (здания и сооружения):

- она всегда индивидуальна и выполняется по индивидуальному проекту (использование типового проекта возможно лишь при привязке его к условиям территории строительства, поэтому каждый вид здания или сооружения обладает присущими только ему конструктивными и внутренними техническими параметрами);

- отличается длительным сроком создания и последующей эксплуатации;

- с начала и до конца возведения неподвижна, а перемещается технологическое оборудование и рабочая сила;

- в процессе строительства и последующей эксплуатации постоянно взаимодействует с окружающей средой, что вызывает изменение ее свойств;

- как недвижимость включается в качестве элементов в сложные по своей структуре системные образования – городские и сельские поселения;

- большое количество хозяйствующих субъектов, должностных лиц и граждан принимают участие в проектировании, строительстве и эксплуатации объекта;

- возможности исправления несоответствующей проекту продукции сильно ограничены;

- качество создается на уровне управления производственными процессами, и в меньшей степени – на уровне управления организацией.

Безопасность зданий и сооружений обеспечивается главным образом качеством проектных решений. Конструктивная прочность, устойчивость и надежность как главные показатели безопасности являются результатами расчетов и плохо поддаются объективному контролю. Если на стадии производства строительными-монтажными работ возникают ошибки, то в конечном итоге это приведет к аварии еще до окончания строительства. В строительной практике имеются примеры несоблюдения проектных решений и нарушения технологии строительных процессов, о чем свидетельствуют результаты расследования аварий.

Эти характерные особенности строительной деятельности определяют целесообразность применения методов менеджмента при регламентации вопросов качества и создания систем качества.

Основой СМК является метод «процессного подхода», применяемый с целью повышения удовлетворенности потребителей путем выполнения их требований. На рис. 1 приведена модель системы менеджмента, основанная на процессном подходе.

Данный подход предполагает использование в организации системы процессов наряду с их идентификацией и взаимодействием, а также менеджмент процессов, направленный на получение же-

лаемого результата. Таким образом, в рамках каждой деятельности определяют входные и выходные требования, ответственность, регламентирующую документацию, необходимые ресурсы. Внедрение данного метода позволяет исключить дублирование функций, а также выявить так называемые «узкие места» – где нет распределения ответственности. Что особенно важно при строительстве уникальных, технически сложных и опасных зданий и сооружений.

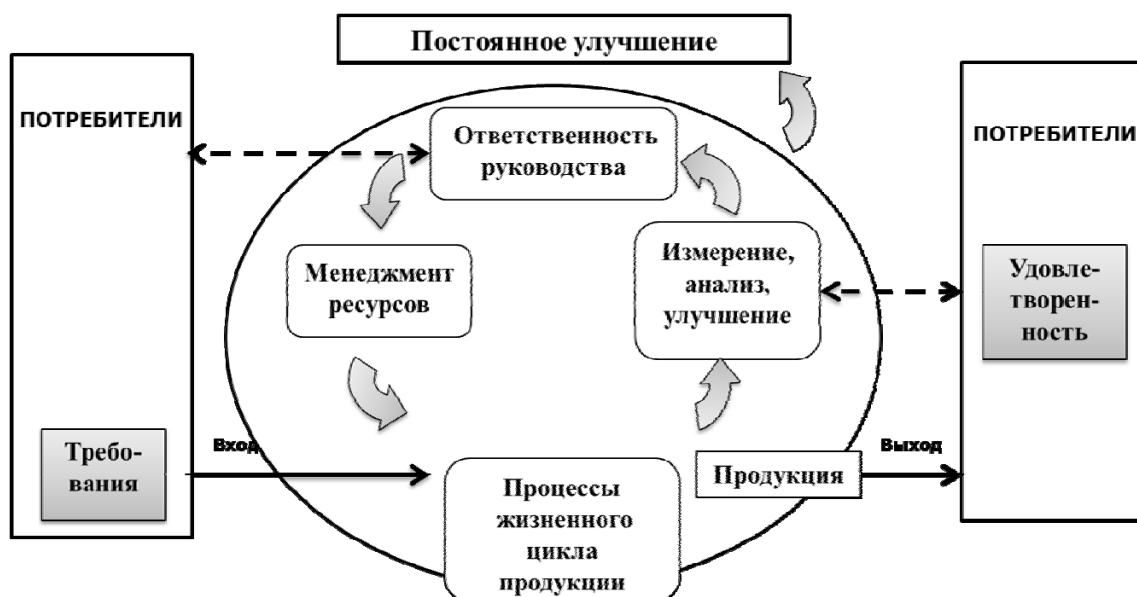


Рис. 1. Модель системы менеджмента качества

Так как основной целью управления строительством является соблюдение отведенных сроков на строительство и достижение высоких технико-экономических показателей при оптимальных затратах ресурсов. Эффективным для достижения данной цели будет применение следующих методов «Цикл Деминга» и «Триады Джурана».

Цикл Деминга (PDCA), представленный на рисунке 2 применим ко всем операциям и процессам, выполняемым при производстве строительно-монтажных работ, и позволяет осуществлять:

- планирование (plan), т. е. разрабатывать измеримые цель, задачи и порядок процесса;
- выполнение (do) – внедрение процессов;
- проверка (check) – постоянный контроль и измерение процессов и продукции в сравнении с целями и задачами и сообщение о результатах;
- действие (act) – принятие действий по постоянному улучшению показателей процессов, в зависимости от достигнутых целей и выполненных задач.

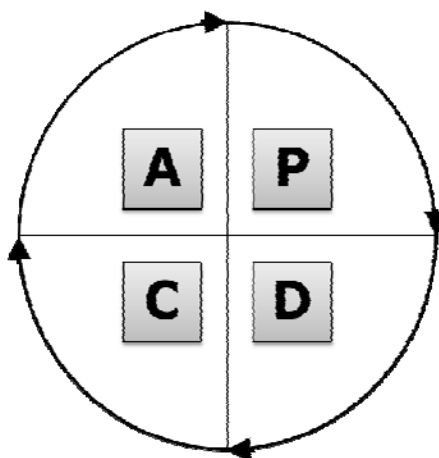


Рис. 2. Цикл постоянных улучшений (Цикл Деминга)

Метод «триад Джурана» определяет ключевые элементы стратегического планирования качества в организации, что важно при соблюдении сроков и сметной стоимости строительства. Триаду образуют процессы планирования, обеспечения, управления качеством.

Своевременное планирование качества позволяет устанавливать цели, определять необходимые операционные процессы и соответствующие ресурсы. Результатом планирования в строительстве является, например план производства работ. Для качественного выполнения, которого необходимо последовательно применять все три элемента триад Джурана.

Обеспечение качества определяет уверенность, что требования к качеству будут выполнены. В основе этой уверенности лежат три фактора: необходимая материальная база; квалифицированный персонал; соответствующая структура и четкое руководство деятельностью всех функциональных областей организации, с ориентацией на качество.

Управление качеством сопровождается осуществлением следующих действий:

- коррекция – действие, предпринимаемое для устранения обнаруженного несоответствия;
- корректирующие действия – действия, предпринятые для устранения причин обнаруженного несоответствия;
- предупреждающие действия – действия, предпринятые для устранения причин потенциального несоответствия.

На практике к выявленному несоответствию в строительстве применяют коррекцию, не более того. Эффективным решением будет внедрение в постоянную деятельность корректирующих и предупреждающих действий – механизм их реализации подразумевает не только выполнение, но и оценку результативности руководством.

Применение руководством организации «8 принципов TQM» (ориентация на потребителя, лидерство руководителя, вовлечение работников, процессный подход, системный подход к менеджменту, постоянное улучшение, принятие решений, основанное на фактах, взаимовыгодные отношения с поставщиками), позволяет достигать улучшения качества, т.е. повышать удовлетворенность всех заинтересованных сторон.

Таким образом, последовательное внедрение методов менеджмента в строительной организации является основным ресурсом для эффективного достижения поставленных целей и выполнения договорных обязательств.

Литература

1. ГОСТ ISO 9000–2011. Система менеджмента качества. Основные положения и словарь (утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22 декабря 2011 № 1575-ст).
2. ГОСТ ISO 9001–2011. Система менеджмента качества. Требования (принят и введен в действие приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22 декабря 2011 г. № 1574-ст).
3. ГОСТ Р ИСО 9004–2010. Система менеджмента качества. Менеджмент организации по достижению устойчивого успеха (принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 23 ноября 2010 г. № 501-ст).
4. ГОСТ Р ИСО 19011–2012. Руководящие указания по аудиту систем менеджмента (принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 19 июля 2012 г. № 196-ст.).
5. ГОСТ Р ИСО/ТО 10013–2007. Менеджмент организации. Руководство по документированию систем менеджмента качества (принят и введен в действие приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 31 октября 2007 г. № 282-ст).

Раздел V

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСФОРМАЦИИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

К ВОПРОСУ О МЕСТЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

С. В. Дегтярева

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Анализируется содержание и роль инновационного процесса в институциональной структуре национальной экономики. Автор приходит к заключению, что эффективный инновационный процесс не возможен без создания различных коалиций, заинтересованных в инновационном развитии национальной экономики.

In the article is given analysis the content and role innovational process in institutional structure of national economy. The author concludes that effective innovational process is impossible without coalitions of different groups, which are interested in development of national economy.

Ключевые слова: инновационный процесс, коалиции различных групп.

Keywords: innovational process, coalitions of different groups.

Исследование инновационного процесса в институциональной структуре национальной модели экономики представляется актуальным в силу ряда обстоятельств. Во-первых, эта проблема теоретически недостаточно разработана [2, с. 41]. Во-вторых, анализ содержания инновационного процесса является значимым в связи с необходимостью перехода российской экономики на инновационный путь развития. В-третьих, исследование инновационного процесса особенно важно в период современного мирового экономического кризиса, так как выход из него возможен через формирование эффективного механизма создания, внедрения и распространения инноваций в национальной экономической модели.

Цель статьи – анализ содержания, места и роли инновационного процесса в институциональной структуре национальной экономики на уровне постановки проблемы. Необходимо отметить, что исследование институциональных основ, становления институциональной системы экономики и институциональных изменений в ее институциональной структуре представлено было нами в наших более ранних работах [3–5]. В настоящей работе мы ограничимся исследованием места инвестиционного процесса в институциональной структуре национальной экономики.

Исследование инновационного процесса тесным образом связано с анализом таких понятий как инновации и инновационная деятельность.

Исследование инноваций, инновационной деятельности проводилось такими учеными как Н.Д. Кондратьев, Й. Шумпетер, Г. Менш, А. Кляйкнехт, К. Фримен, Р. Нельсон, С. Уинтер, Барнева А.Ю., В. Яковец и др. [6–8].

Небольшой объем настоящей статьи не позволяет дать подробный обзор теоретических концепций этих авторов. В целом необходимо отметить, что анализ этих концепций дает достаточно широкую методологическую основу для определения места и роли инноваций, инновационной деятельности и инновационного процесса в экономическом развитии. Отметим следующее:

- инновации являются неотъемлемой частью процесса экономического развития, происходящего вследствие как технологических изменений, так и преобразования организационно-экономических отношений;

- специфическим содержанием инновации являются качественные изменения, которые приводят к улучшению, усовершенствованию или появлению нового продукта или технологии. Эффект, который должна обеспечивать инновация, может быть техническим, экономическим, социальным и экологическим. Основными свойствами инновации являются: научно-техническая новизна, производственная применимость и коммерческая реализуемость [1, с. 62]:

Инновация = новшество + достигнутая эффективность

• зарождение инноваций связано, по Й. Шумпетеру, с творческим началом новатора-предпринимателя. Исходный уровень формирования инновации, в связи с этим, – микроуровень (фирма) (Р. Нельсон, С. Уинтер).

Инновационную деятельность на основе рассмотренных теорий можно определить как деятельность субъектов, направленную на осуществление новых комбинаций ресурсов в различных сферах экономической деятельности, связанных с реализацией новых идей, формированием инноваций, приводящих к повышению эффективности производства, в конечном счете.

Инновации являются объектом инновационной деятельности, ее предпосылкой и результатом. Началом инновационной деятельности является инновационная идея. При этом, возникнув, инновационная идея в процессе инновационной деятельности устремляется к своему результату – экономическому новшеству – инновации.

Однако не всякая инновационная идея воплощается в инновацию, а только та, которая находит свое применение в хозяйственной практике. Следовательно, инновация выступает как примененный или реализованный на практике результат инновационной деятельности.

Кроме того, необходимо учитывать, что на интенсивность и результативность инновационной деятельности влияют различные социально-экономические факторы (внешние и внутренние), которые образуют систему мотивации для осуществления инновационной деятельности, формируя инновационную стратегию на конкретном этапе развития.

Однако создание и функционирование системы мотивации зависит от инновационной политики государства, которая должна способствовать ее развитию и поддержке в виде создания развитой инновационной инфраструктуры. В случае, когда инновационные отношения становятся доминирующим фактором развития экономической системы, она трансформируется в национальную инновационную систему страны.

Наряду с инновационной деятельностью необходимо выделять инновационный процесс. Содержание инновационного процесса, его взаимосвязь с инвестиционной деятельностью дается нами в порядке постановки проблемы.

Инновационная деятельность носит субъектно-объектный характер, и в большей степени субъективна, с нашей точки зрения. В то время как инновационный процесс, включая инновационную деятельность, предполагает еще помимо нее и объективный процесс мультипликации, «тиражирования», распространения инноваций, который в силу этого может носить лавинообразный характер и создавать синергетический эффект роста результативности функционирования системы в целом. Инновационный процесс и инновационная деятельность имеют определенное единство. Это единство позволяет часто отождествлять эти явления. Но мы показали различие этих процессов.

Исходным уровнем зарождения инноваций, с нашей точки зрения, является микроуровень – фирма. Главная внутренняя причина экономического развития, по Й. Шумпетеру, связана с творчеством человека, а новаторы-предприниматели – это те, кто способен преобразовать новые идеи в эффективные экономические решения, инновации. В теории Р. Нельсона и С. Уинтера также делается акцент на зарождение технических инноваций на уровне отдельных фирм. При этом инновации на таком уровне продуцируют инновационный процесс в межфирменном взаимодействии. В связи с этим для фирм создаются новые условия их функционирования, после чего меняется характер отрасли в целом, и образуются новые стимулы для дальнейшего изменения поведения фирм. Согласно модели Р.Нельсона и С.Уинтера, пока фирма получает свою прибыль на определенном уровне, ее организационное поведение характеризуется набором установленных рутин. Но когда прибыль падает и становится ниже приемлемого уровня, организация начинает поиск новой более успешной модели своего развития. Поэтому, выживают те фирмы, которые смогли обеспечить необходимый уровень прибыли в условиях изменчивого окружения.

Побудительными мотивами к инновационной деятельности являются ухудшение экономического состояния фирм, снижение их конкурентоспособности вследствие повышения транзакционных издержек. На наш взгляд, только в том случае, если инициатива, потребность, интерес к инновационной деятельности исходят от предпринимателя, инновационный процесс имеет внутренние источники развития и саморазвития, а инновации будут распространяться, «мультиплицироваться» во всей экономике.

Однако при создании инновации фирме помогают различные институциональные структуры. Фирма может сделать заказ в научно-исследовательских институтах (НИИ) на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) или создать свой научный штаб (отдел) внутри фирмы, для которого необходимы квалифицированные кадры, предоставляемые учебными заведениями (ВУЗ). Однако для всего этого нужен первоначальный капитал или дополнительные денежные средства, которые фирма может получить в финансово-кредитных учреждениях на определенных условиях (льготных). Энергия частного капитала, предпринимательства, в рамках инвестиционного процесса постепенно ослабевает. Ее необходимо стимулировать «сверху», создавая эффективные институты (законодательную базу, систему налогообложения, инфраструктуру).

Исходным уровнем инновационной деятельности, а далее – инновационного процесса является, как уже отмечалось нами, микроуровень. Однако решающее значение для распространения инноваций через инвестиционный процесс во всей экономической системе имеет институциональная структура национальной экономической модели, а также сформированная на ее основе инфраструктура. Сбалансированность общественных и частных интересов может способствовать успешности инвестиционной деятельности, инвестиционному процессу, обеспечивающих распространение инноваций во всей национальной экономике.

В связи с этим, инновационная политика государства должна обеспечивать согласование интересов всех участвующих в инновационной деятельности и инновационном процессе субъектов.

Согласование интересов субъектов инвестиционной деятельности, инвестиционного процесса на уровне фирмы и на уровне всей национальной экономики может стать возможным через формирование коалиций субъектов, заинтересованных как в модернизации, так и в успешном инновационном развитии национальной экономики.

Интересна в связи с этим стратегия модернизации России (и становление адекватных этой стратегии институтов и коалиций), представленная В. Полтеровичем. Автор, на наш взгляд, анализирует механизм последовательного формирования эффективной институциональной структуры экономики, ориентирующейся с течением времени сначала на заимствование институтов, инноваций и научно-технических достижений, методов управления промышленно развитых стран в силу «преимущества отсталости» [9, с. 14], а в дальнейшем – и на собственное продуцирование инноваций. По мнению автора, эффективным механизмом формирования коалиций, то есть регулярного механизма, «постоянно действующей площадки» взаимодействия правительства, ассоциаций, бизнеса, профсоюзов, объединений потребителей, общества при участии экспертов, является индикативное (интерактивное) планирование [9, с. 15–24].

Однако необходимо отметить, что создание коалиций разных видов и разных уровней должно основываться на той предпосылке, что исходный уровень формирования энергии модернизации, а в дальнейшем – и инновационного процесса в институциональной структуре национальной экономики, – это уровень фирмы (микроуровень). В связи с этим, одним из важнейших направлений экономической политики государства должно стать создание через систему институтов (налоговую систему, законодательную базу, систему управления, индикативного планирования, стимулирования и т. д.) всесторонней мотивации, стимулирования экономических субъектов (предпринимателей, потребителей) к раскрытию инновационного потенциала, формированию взаимного доверия субъектов, входящих в коалиции, однонаправленности их деятельности для реализации общих интересов, и, в конечном счете, – повышения эффективности функционирования и совершенствования институциональной структуры экономической системы.

Итак, сделаем выводы.

Инновационный процесс в институциональной структуре национальной экономики, включая инновационную деятельность, включает еще помимо нее и объективный процесс мультипликации, «тиражирования», распространения инноваций, который в силу этого может носить лавинообразный характер и создавать синергетический эффект роста результативности функционирования системы в целом.

Исходным уровнем инновационной деятельности, а далее – инновационного процесса является микроуровень. Однако решающее значение для распространения инноваций через инновационный процесс во всей экономической системе имеет институциональная структура национальной экономической модели, а также сформированная на ее основе инфраструктура.

Без сбалансированности общественных и частных интересов через создание коалиций различных уровней не может быть успешной инновационной деятельности, инновационного процесса.

Создание коалиций разных видов должно базироваться на той предпосылке, что исходный уровень формирования энергии модернизации, а в дальнейшем – и инновационного процесса в институциональной структуре национальной экономики, – это уровень фирмы (микроуровень).

Литература

1. Барнева А.Ю. Инновация как экономическая категория // Инновации. 2007. № 9. С. 61–63.
2. Григорьев Л. Инвестиционный процесс: накопленные проблемы и интересы // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 44–51.
3. Дегтярева С.В. К вопросу об институциональных основах российской экономики // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. Вып. 89-1. 2005. С. 92–99.
4. Дегтярева С.В. Об институциональных изменениях в национальной экономической модели // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. Вып. 103-2. 2006. – С. 50-55.

5. Дегтярева С.В. Становление институциональной системы экономики и институциональные изменения // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. Вып. 31-1(117). 2007. С. 70–73.

6. Кондратьев Н.Д. Большие волны конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002. 767 с.

7. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 304 с.

8. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело. 2002. 536 с.

9. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 4–25.

ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА И ПОТЕНЦИАЛ: МАКРООЦЕНКА И РАЗВИТИЕ ЧЕРЕЗ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Е. А. Капогузов, М. Е. Торощина

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Представлен подход к оценке потенциала инновационной системы на макроуровне, показатели для международного сопоставления. Раскрыты возможности импортозамещения в России в отраслевом разрезе.

The article presents the approach to evaluation of national innovation system. The indicators for international compare are presented. The opportunities of import substitution by sector in Russia are shown.

Ключевые слова: национальная инновационная система, импортозамещение, индексы инновационного потенциала.

Keywords: national innovation system, innovative enterprises, indexes of innovation potential, import substitution.

Проблема развития инновационного потенциала страны имеет актуальное значение, так как формирование национальной инновационной системы сегодня является важной задачей и неотъемлемой частью экономического развития страны. Национальная инновационная система должна обеспечить объединение усилий различных субъектов – государственных органов управления, организаций научно-технической сферы и предпринимательского сектора экономики в интересах усиления использования научных и технологических достижений в целях развития стратегических национальных приоритетов. Через оценку уровня развития национальной инновационной системы, понимаемой как совокупность национальных государственных, частных и общественных организаций (субъектов) и механизмов их взаимодействия, в рамках которых осуществляется деятельность по созданию, хранению, распространению и использованию новых знаний. В концепции национальной инновационной системы процессы обучения стоят в центре внимания, поскольку без них нельзя реализовать процессы производства новых знаний или объединить существующие или новые элементы знаний в новую комбинацию для создания инновации. НИС возникает при объединении усилий государства, представителей предпринимательской, научной и творческой среды. Зрелая НИС формирует систему взаимоотношений науки, промышленности и общества, в которой развитие экономики и общества основано на инновациях, а потребности инновационного развития во многом определяют и стимулируют важнейшие направления развития научной деятельности [3].

В зарубежной практике существует два уровня оценки инновационного потенциала:

- микро-уровень – уровень отдельных проектов и компаний;
- макро-уровень – уровень видов экономической деятельности и национальных экономик.

На макро-уровне для оценки инновационного потенциала стран используются следующие индексы и международные рейтинги:

1. Глобальный индекс инноваций (The Global Innovation Index).

Это глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю уровня развития инноваций. Рассчитан по методике международной бизнес-школы INSEAD, Франция. Глобальный индекс инноваций составлен из 80 различных переменных, которые детально характеризуют инновационное развитие стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей:

1) Располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (Innovation Input). К ним относят: институты, человеческий капитал и исследования, инфраструктуру, развитие внутреннего рынка, развитие бизнеса.

2) Достигнутые практические результаты осуществления инноваций (Innovation Output): развитие технологий и экономики знаний, результаты креативной деятельности.

Таким образом, итоговый Индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране. Для каждой из экономик, охваченных исследованием, составляется отчет, который содержит детальные описания страны и национальной экономики с подробными итогами по общей позиции в рейтинге и по наиболее значительным инновационным преимуществам и недостаткам, которые были выявлены на основании анализа, используемого для расчета Индекса [9].

2. Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index – GCI).

Индекс глобальной конкурентоспособности составлен из 113 переменных, которые характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. При расчете GCI все анализируемые переменные разбиваются на 12 блоков, отражающих базовые требования к экономическим системам стран, факторы повышения эффективности, факторы модернизации экономики и инноваций.

3. Индекс конкурентоспособности ИТ-отрасли (Global IT Industry Competitiveness Index).

4. Индекс экономики знаний (Knowledge Economy Index – KEI).

5. Индекс человеческого развития (Human Development Index – HDI).

Таблица 1

Место России в международных рейтингах, характеризующих инновации

Индекс	Значение индекса				Место России в рейтинге			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Глобальный индекс инноваций	–	37,9	37,2	39,1	–	51	62	49
Индекс глобальной конкурентоспособности	4,21	4,20	4,25	4,4	66	67	64	53

Развитие инновационной экономики для России крайне актуально, так как Россия в развитии собственной экономики отстала от ведущих стран на 1–2 уклада (пятый-шестой уклад в развитых странах и преимущественно третий-четвертый в России). Так, в экономиках развитых стран доминируют биотехнологии, нанотехнологии, информация и т. д., в то время как отечественная экономика находится все еще на индустриальной стадии. Если положение сохранится, то разрыв в экономическом развитии будет неизбежно нарастать и России суждено оказаться на второстепенных ролях в мировой структуре распределения труда. Уже сейчас в развитых странах мира 75–90 % прироста ВВП обеспечиваются за счет роста инновационного сектора, а в России пока данный показатель находится только на уровне 10 %, что негативно сказывается на общей эффективности экономики. Так, по существующим оценкам, упущенная выгода России от инновационного отставания составляет 1214 млрд долл. в год [8].

Формирование инновационной экономики идет по пути импортозамещения инновационной продукции на внутреннем рынке страны и ее экспортоориентации на внешних рынках. При этом инновационная продукция – техника, новые материалы, технологии в медицине, образовании и т. д. – аккумулирует новые знания, использование которых в производстве позволяет экономить сырье, основной и человеческий капитал, повышать качество жизни людей. Развитие импортозамещающих производств предполагает восстановление конкурентоспособности российской продукции на внутреннем рынке. В отличие от этого рост экспортноориентированного производства базируется на внешнеэкономической торговой экспансии на рынки других стран. Общим условием является повышение конкурентоспособности продукции в области качества и цены до уровня требований конкретного странового рынка.

В таблице 2 приведены данные российского производства по шести видам продукции, которые свидетельствуют об импортоориентированном пути технологической модернизации экономики России: индексы роста импорта значительно обгоняют развитие их российского производства. Развитие производственной базы российского машиностроения, сельского хозяйства, строительства, транспорта происходит преимущественно импортоориентированным путем по формуле: «техника в обмен на нефть и газ».

Таблица 2

Динамика импортозависимости России по шести видам техники

Вид продукции	Индексы 2011/2000		Доля импорта в поставках, %	
	Импорт	Производство	2000	2011
Металлорежущие станки	15,2	0,4	70	100
Экскаваторы	35,4	0,6	29	96
Тракторы	4,3	0,8	84	90
Бульдозеры	15,5	0,6	6	63
Грузовые автомобили	5,7	1,1	9	37
Легковые автомобили	15,2	1,8	8	39

Импортоориентированный путь структурно-технологической модернизации имеет как позитивные, так и негативные последствия. Позитивные последствия: ликвидация технического отставания, рост качества продукции, производительности труда, энергосбережения в отраслях-пользователях техники. Негативные последствия: кризис и сокращение производства отечественного оборудования, увеличение нагрузки на добычу нефти и газа, на сырьевой экспорт минералов. Потеря научно-технических компетенций: прикладные (отраслевые) НИОКР в отраслях машиностроения свертываются.

В группу импортозамещающих производств могут быть отнесены российские товары, имеющие значительный по объемам импорт, но располагающие дополнительными возможностями для его конкурентного вытеснения и восстановления господствующих позиций на внутреннем рынке. К таким видам производств могут быть отнесены:

1. Авиационная промышленность. Экспорт российской авиатехники – это преимущественно продукция военного назначения: истребители, вертолеты и др. В импорте преобладают летательные аппараты гражданского назначения. Российский авиапром практически вытеснен с внутреннего рынка авиатехники: на его долю приходится всего около 4 % российского пассажирооборота. С 2008 г. российские авиакомпании приобрели почти 600 иностранных самолетов, а российских – всего 59 (10 %). В авиапарке России на долю самолетов отечественного производства приходится около 7 %. Российский авиапром – один из самых крупных из десятка стран, имеющих развитое самолетостроение. Но его доля на мировых рынках гражданского самолетостроения составляет менее 1 %. Государственная инновационная политика может существенно расширить спрос на внутреннем рынке на российские самолеты гражданской авиации, если в целях повышения безопасности авиаперелетов запретит эксплуатацию старых изношенных самолетов со сроком службы 25–30 и более лет. По опубликованным данным 207 самолетов гражданской авиации России имеют износ 90 % и более.

2. Судостроительная промышленность. В мировом военном кораблестроении Россия занимает 2-е место после США и производит 12 % всей продукции судостроения. По объемам гражданского судостроения Россия занимает 21-е место в мире. Объектом импорта судостроительной промышленности преимущественно является продукция гражданского судостроения, а экспорта – суда оборонного назначения, в том числе подводные лодки. Возможности для будущего импортозамещения и развития экспорта открывает увеличение производства в судпроме конкурентоспособной продукции гражданского назначения. В настоящее время принята Государственная программа «Развитие судостроения на 2013-2030 годы», которая наряду с реализацией и финансированием стратегических направлений его развития включает подготовку квалифицированных кадров.

3. Автопром. Возможности импортозамещения поставок легковых автомобилей являются в России очень большими: по данным таможенной статистики, импорт легковых автомобилей в Россию в 2011 г. составил 18,6 млрд долл. Перспективы российского автопрома предусматривают развитие производства иномарок в России. Догоняющий тип развития отечественного автопрома путем создания сборочных предприятий имеет преимущество по сравнению с импортом, так как позволяет создать новые рабочие места, использовать российскую электроэнергию, металл и постепенно локализовать производство с использованием российских комплектующих деталей. Однако, как импорт иномарок, так и их сборочное производство в России будут вызывать свертывание брендов российских автогигантов, о чем, в частности, свидетельствует низкий уровень коэффициента использования их производственных мощностей.

Развитие экспортоориентированных производств предполагает экспансию на рынки стран ближнего и дальнего зарубежья. Из отраслей обрабатывающей промышленности значительным опытом экспорта продукции располагают оборонная, атомная промышленность, и газонефтехимия.

1. Оборонная промышленность. В настоящее время многие виды отечественных вооружений находятся на самом высоком мировом уровне. Сюда относятся межконтинентальные ракеты и ракетные комплексы, атомные подводные лодки, российские истребители, новые боевые вертолеты и др. По экспорту вооружений Россия находится на 2-м месте в мире, уступая только США (35 млрд долл.). Мировой рынок свидетельствует о высокой конкурентоспособности российской оборонной промышленности, позволяющей прогнозировать возможность обеспечения оборонной достаточности страны, практически не прибегая к импорту вооружений. При этом развитие оборонной промышленности отразится на росте инновационного потенциала смежных отраслей и производств.

2. Атомная энергетика. Россия – один из мировых лидеров по проектированию, сооружению и эксплуатации АЭС, обогащению и поставкам ядерного топлива. Ныне в Российской Федерации и за рубежом госкорпорация «Росатом» строит 15 АЭС. Росатому принадлежит 40 % мирового рынка услуг по обогащению урана, 17 % ядерного топлива.

3. Газонефтехимия. Газонефтехимическая промышленность России характеризуется достаточно высоким уровнем конкурентоспособности своей продукции на мировом рынке. План развития газонефтехимии до 2030 г. предусматривает создание шести кластеров: Северо-Западного, Волжского, Кас-

пийского, Западно-Сибирского, Восточно-Сибирского, Дальневосточного. Ядром кластера является предприятие нефте- и газопереработки, производство полупродуктов, полимеров, каучука, продукции оргсинтеза [6].

Рассмотренные области инновационных прорывов далеко не исчерпывают всех возможных направлений инновационного лидерства. Если нормативно подойти к желаемым инновационным прорывам, то в их перечень можно добавить продукцию биотехнологий, композитные материалы, бытовую электронику, компьютеры и планшеты, нанотехнологии, робототехнику, технику мобильной связи, лекарства, сложную медтехнику и многие другие инновационные продукты, потребности в которых сейчас в значительной степени удовлетворяются импортом. Каждая инновация, прежде чем стать объектом промышленной политики, в начале должна успешно пройти все стадии научно-технической политики. Конкурентоспособность новой продукции должна быть доказана на докоммерческой стадии вначале в ходе испытаний, демонстрационных или опытных образцов продукции, а вслед за тем получить признание на мировом рынке. Только после подтверждения конкурентоспособности и спроса на внутреннем и внешних рынках эта продукция может стать приоритетом промышленной политики.

Можно утверждать, что развитие конкурентоспособного производства гражданских самолетов и судов, сборочного производства легковых иномарок с последующей его локализацией, экспорта современных вооружений, объектов атомной энергетики, продукции газонефтехимии существенно укрепит лидерские позиции России в мировой инновационной системе. Однако, пока в России велики экономически доступные запасы нефти, газа и руд, не следует ожидать ее преобразование из сырьевой в инновационную. Практическая реализация приоритетов промышленной и научно-технической политики существенно увеличит инновационный элемент российской экономики.

Литература

1. Бовкун А.С. О формировании нормативно-правовой базы инновационной деятельности в России // Журнал экономической теории. 2012. № 4. С. 96–102.
2. Голиченко О. Национальная инновационная система: от концепции к методологии исследования // Вопросы экономики. 2014. № 7. С. 35–50.
3. Коленникова О.А. Трудности и перспективы инновационного развития: мнение руководителей предприятий // ЭКО. 2013. № 6. С. 81–90.
4. Национальная экономика: система потенциалов / под ред. Н. Г. Кузнецова, С. Г. Тяглова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 367 с.; Национальная экономика. Система потенциалов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
5. Реймер В.В., Кокуйцева Т.В. Международный рейтинг инновационного потенциала России // Российское предпринимательство. 2010. № 12. С. 4–10.
6. Фальцман В.К. Приоритеты структурной политики: импортозависимость, импортозамещение, возможности экспорта инновационной продукции промышленности // ЭКО. 2014. № 5. С. 162–180.
7. Развитие инновационной составляющей экономики России: перспективы и роль экономической политики. (Аналитическое исследование на основе экспертного опроса). Интерфакс – ЦЭА (центр экономического анализа). 2007 год.
8. Центр гуманитарных технологий. Информационно аналитический портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>.
9. Всемирный банк. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://web.worldbank.org>.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

С. Н. Кужева

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Рассмотрены концептуальные подходы к формированию национальных инновационных систем, их «системный» и «национальный» аспекты, тенденции научно-технического развития, роль региональных инновационных систем, проанализированы показатели, характеризующие инновационную деятельность Омской области.

Conceptual approaches to the formation of national innovation systems and their «system» and «national» issues, trends of scientific and technological development, the role of regional innovation systems, analyzed indicators characterizing innovation Omsk region.

Ключевые слова: национальная инновационная система, тенденции научно-технического развития, инновационная деятельность.

Keywords: national innovation system, the trends of scientific and technological development, innovation.

Стремительное развитие мирового хозяйства в прошлом столетии стало следствием научно-технической и информационной революции (НТР и ИР), которые с особой силой развернулись в развитых странах во второй половине XX в. Открылись невиданные прежде возможности совершенствования технологий, роста производительности труда, рационализации потребления всех видов ресурсов, создания принципиально новых и непрерывной модернизации уже освоенных видов товаров и услуг, обновления организации управления производством, транспортировкой, хранением и сбытом продукции, снижения издержек и роста эффективности на всех стадиях жизненного цикла товара или услуги. НТР и ИР дали импульс формированию и стремительному росту «новой экономики» – отраслей и подотраслей, основанных на знании и информации.

Научно-технический прогресс обеспечивал социально-экономический прогресс, неуклонное повышение эффективности производства. За сто лет (XX в.) впятеро возросла производительность труда, заметно снизились трудовые затраты на вовлечение в хозяйственный оборот природных ресурсов. В результате при увеличении численности занятых всего в 3,8 раза мировой ВВП вырос почти в 19 раз, объем производства в сельском хозяйстве – в 6, в промышленности – в 27, в ее обрабатывающих отраслях – в 37, в сфере услуг – в 19 раз [1, с. 119]. В течение XX столетия изменилась роль различных секторов в общественном производстве. Вклад в произведенный ВВП сельского хозяйства уменьшился с 16 до 5 %, промышленности – вырос с 15 до 22 %, а сферы услуг – с 65 до 68 %. При этом во всех странах мира шло интенсивное расширение третичного сектора – экономики услуг, номенклатура которых увеличилась многократно и насчитывает более 160 видов. Трудовые ресурсы устойчиво переливались вначале главным образом из аграрного сектора в индустриальный, а затем всё больше и больше – в сферу услуг. Удельный вес занятых в сельском хозяйстве сократился вдвое, до 33 %, доля занятых в промышленности выросла с 11 до 14 %, а работающих в сервисе увеличилась в два с половиной раза [1, с. 121]. Ныне почти половина занятых на планете – в этой сфере. В результате к концу века критически важным фактором конкурентоспособности национальной экономики стала возможность оказания разнообразных услуг, в первую очередь в области телекоммуникаций, финансовой и деловой сферы, включая управленческий консалтинг.

Ускорению социально-экономического прогресса в XX в. способствовало возникновение в национальных хозяйствах принципиально новых организмов – инновационных систем, функционирующих благодаря высокой научной активности предпринимательского сектора и политике государства, стимулирующей инновационные процессы. Национальная инновационная система представляет собой комплекс организаций, занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий; а также институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности.

Концепция национальных инновационных систем (НИС) начала разрабатываться в 80-е годы XX в. Исследователи придерживались методологических принципов и идей, сформулированных Й. Шумпетером, Н. Д. Кондратьевым, Ф. Хайеком, Д. Нортон и др., развили эти идеи и использовали для их объяснения взаимосвязи технологического и социально-экономического развития, и соответственно, влияния науки и технологий, развивающихся по своей внутренней логике, на развитие общества. Понятие «национальная инновационная система» введено в научный оборот на рубеже 80–90-х годов XX в. в работах Г. Нельсона, К. Фримана, Б.-А. Лундвалла.

«Системный» аспект концепции состоит в том, что именно совокупность взаимосвязанных институциональных структур (малые и крупные фирмы, университеты и государственные научно-исследовательские центры, центральное правительство и региональные администрации, центры трансфера технологий, финансовые рынки и т. д.) оказывает влияние на инновационное развитие и его направления. Однако не все элементы системы формируются только целенаправленно и сознательно, а совокупность институтов не действует гладко и в одной сцепке. Элементы этой системы не подчиняются и не направляются какой-либо одной структурой. Они, а также системы связей и институты действуют совместно, сознательно или спонтанно ради достижения основных целей национальной инновационной системы. Каждая национальная инновационная система включает две группы важных факторов, влияющих на инновационное развитие. В первую входят: структурные и экономические характеристики, в частности роль малых и средних фирм в экономике, распределение экономической активности по отраслям, а также спрос на инновации. Ко второй группе относятся социокультурные и институциональные условия, стимулирующие предпринимателей, наемных работников к созданию инноваций. Каждая из этих групп оказывает свое влияние на инновационные возможности страны.

Термин «национальные» в концепции НИС, с одной стороны, указывает на роль национальных правительств как основных элементов системы. С другой стороны, более широкое толкование концепции предполагает, что в ряде отраслей и технологий некоторые институты, и, прежде всего фирмы, действуют как транснациональные. Поэтому исследователи обратили внимание на проблемы формирования отраслевых и межотраслевых инновационных систем, ядром которых являются или отдельные

технологические направления, или сегменты рынка, или даже отрасли промышленности. Технологическое или исследовательское направление может быть очень узким (например, стволовые клетки) или более широким (информационные технологии). В основе отраслевой инновационной системы может лежать как одна специфическая технология или область знаний, так и совокупность областей знания или дополняющих технологий (например, использование оптического волокна в телекоммуникациях требует развития лазерной технологии, развитие нанотехнологий, нового оборудования и средств измерений и т.д.). Важнейшие технологические инновации, то есть имеющие высокую социальную значимость, обычно формируют стержень новой технической системы, состоящей из целого ряда сопутствующих технологий.

Интеграция фундаментальных предпосылок в концепции инновационных систем даёт ключ к исследованию механизмов саморазвития экономики. В последние годы концепция НИС широко используется для изучения экономических проблем науки и технологического прогресса, разработки предложений по стимулированию развития «новой экономики».

Можно выделить следующие тенденции научно-технического развития. Научно-техническая революция вызвала к жизни такие необычные виды производства, как атомная энергетика, полимерная химия, производство средств автоматизации и вычислительной техники, биотехнология и т. д.

НТР наиболее быстро развивается на «стыках» (границах) разных областей науки и техники, что привело к созданию межотраслевых комплексов. Примером тому служит ракетно-космический комплекс, в котором согласованно взаимодействует огромное количество предприятий самых различных отраслей промышленности.

Одновременно произошли также сдвиги в потенциале базовых отраслей мировой экономики – энергетике, металлургии, машиностроения, сельского хозяйства, оборонных отраслей и транспорта. Расширилась и существенно изменилась их структура. Они преобразовались в мощные и сильно обновленные промышленные комплексы, в которых взаимодополняются и взаимопроникают друг в друга старые и новейшие виды производства. К ним, в частности, относятся топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный, химико-лесной комплексы. Значение традиционных отраслей остаётся весомым, несмотря на относительное сокращение их роли в общественном производстве в условиях опережающего развития «новой экономики». Оно вряд ли заметно снизится и в будущем, когда источниками их развития во всё большей мере будут становиться рост технической оснащённости, внедрение новых технологий и передового организационного опыта.

Наряду со структурообразующей ролью НТР оказывает также и прямо противоположное разрушающее воздействие на отраслевую структуру производства и всю макроэкономику. Об этом свидетельствуют две другие тенденции.

НТР привела к свертыванию и упадку традиционных отраслей хозяйства, создающих изделия из натурального сырья. К ним относятся, скажем, торфяная, мольная отрасли промышленности, черная металлургия и ряд других. Своего рода «вымирание» явно устаревших отраслей ведет к определенной несбалансированности производства и обостряет социально-экономическую обстановку (растет безработица, затрудняется трудоустройство людей в застойных видах хозяйства и т. п.).

НТР настолько расширяет масштабы производства и его технологических отходов, что это быстрыми темпами разрушает экологическое равновесие, подрывает нормальное взаимодействие человека и биосферы (среды его обитания). Здесь особенно большой ущерб наносят предприятия экологически неблагоприятных отраслей промышленности. Степень нарушения экологического равновесия измеряется с помощью показателя предельно допустимого загрязнения (воздуха, воды, почвы, продуктов). Во многих местах расселения людей экологическая опасность выражается в том, что загрязнение природной среды в десятки, а то и в сотни раз превышает предельно допустимое значение коэффициента.

Инновационная система формируется под влиянием множества объективных для данной территории факторов, включая выгодное географическое положение, размеры, наличие природных и трудовых ресурсов, развитой промышленной базы и инфраструктуры, благоприятной экологической обстановки, особенности исторического развития институтов и форм предпринимательской деятельности. Эти факторы выступают долгосрочными детерминантами направления и скорости эволюции инновационной активности.

Наряду с этим необходимо рассматривать единицу хозяйствования как совокупность функционирующих одновременно внутренних и внешних элементов и факторов, которые формируют соответственно внутренний и внешний контексты развития. Так, к числу внешних факторов, формирующих инновационный потенциал, следует отнести инновационное развитие общества в целом; инвестиционную активность субъектов, востребованность выпускаемой продукции, проводимую политику государства и др. Состав внутренних факторов охватывает целую систему различных направлений управленческой деятельности и включает финансовый аспект, аспект обслуживания потребителя, аспект бизнес-процессов, аспект обучения персонала и пр.

Один из факторов развития региона – способность генерировать, распространять и внедрять инновации, то есть формирование и функционирование региональной инновационной системы, которая представляет систему взаимосвязанных институтов, нацеленных на создание, хранение и трансфер знаний и навыков, лежащих в основе новых технологий.

Отечественная статистика не оперирует понятием «инновационная система». Понятие «инновационная деятельность» определяется Росстатом, как вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности [3]. Инновационная деятельность предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, и именно в своей совокупности они приводят к инновациям. Там же предложены показатели, характеризующие инновационную деятельность. Некоторые из них в дальнейшем используются для характеристики научно-технической, кадровой, инвестиционной составляющих инновационного потенциала, инновационных возможностей Омской обл. (табл. 1 (составлено по [2])).

Анализ инновационных процессов в регионе выявил их неоднозначную динамику. Внутренние затраты на исследования и разработки увеличились за последние три года в 1,2 раза, но составляют всего 0,7 % валового регионального продукта. В начале столетия эта доля составляла 1 %. Темпы роста валового регионального продукта в 2000–2012 гг. опережают темпы роста внутренних затрат на исследования и разработки (увеличение в 9,75 и 6,75 раза соответственно). Доля средств бюджета уменьшилась за последние три года на 9 % и составляет чуть больше трети внутренних затрат на исследования и разработки. Также сокращается доля средств организаций предпринимательского сектора – на 6 % каждое пятилетие.

Характеристики инновационного потенциала Омской области

Показатели	Годы			
	2000	2005	2010	2012
Внутренние затраты на исследования и разработки, млн руб.	478,33	2027,86	2676,0	3226,5
Численность занятых исследованиями и разработками, чел	8872	9367	6125	4436
Внутренние затраты на исследования и разработки в расчете на одного занятого исследованиями и разработками, тыс. руб.	53,91	216,49	436,9	727,34
Число организаций, выполнявших исследования и разработки	54	43	40	38
Внутренние затраты на исследования и разработки в расчете на одну организацию, выполняющую исследования и разработки тыс. руб.	8857,96	47158,51	68615,38	84907,89
Затраты на технологические инновации, млн руб.	76,9	553,2	13651,1	18717,7
Затраты организаций на технологические инновации в общем объеме отгруженной продукции, %	1,4	10	9,7	3,3

Численность занятых исследованиями и разработками стабильно уменьшается и составляет чуть более 4,4 тыс. человек. В 2012 г. она составляла 50 % (половину!) от уровня 2000 г. Это менее одного процента от общей численности занятых в экономике Омской обл. Ежегодные темпы снижения численности персонала, занятого исследованиями и разработками, превышает 10 %. Сокращение численности персонала, занятого исследованиями и разработками, коснулось всех категорий работников. В тоже время изменилась структура персонала, занятого исследованиями и разработками, по категориям. За счёт значительного уменьшения (на 10 % за 2010–2012 гг.) доли вспомогательного персонала увеличились доли исследователей до 48 %, техников до 7 %, прочего персонала – 13 %. Число организаций, выполнявших исследования и разработки, уменьшилось с начала столетия в 1,4 раза и составляет всего 38 организаций, среди которых 15 НИИ, 6 КБ, 10 вузов, всего 5 промышленных предприятий (2 – прочие) [2].

Роль территориальных органов власти в развитии инновационных процессов, наукоемких отраслей промышленности возрастает. Динамизм развития высокотехнологичных отраслей требует от субъектов инновационной деятельности гибкости, быстрого принятия решений, сотрудничества в реализации крупномасштабных проектов, обеспечивая синергетический эффект. Формирование территории инновационного развития предусматривает дополнение федерального законодательства региональным, разработку адекватных механизмов поддержки инновационной деятельности, учета тенденций технологического развития, требований рынка, конкурентных преимуществ территории, в частности, наличие сформированных кластеров.

С самого начала разработки концепции национальной инновационной системы сравнительный анализ различных инновационных систем служил важным элементом выработки решений для разработчиков политики. Разработчики политики должны изучать практику других стран (для того чтобы

получить правильные индикаторы оценки реального развития инновационной системы) и соотносить с собственными функциональными образцами (в целях определения критических функций или различных путей достижения аналогичного уровня функционирования).

При всем многообразии форм и приемов стимулирования инновационной деятельности со стороны государственных органов прослеживается, однако, нечто общее, позволяющее выделить инновационную политику в качестве специфического элемента системы государственного регулирования. Так, можно отметить ее согласованность со всеми видами экономической политики вообще: это проявляется в использовании единых экономических инструментов воздействия, соответствующих избранному экономическому курсу. Ее характерным свойством является также широта воздействия: она нацеливается на предложение инновационных идей, инициирует начальный спрос на результаты инновационных процессов, способствует привлечению в инновационный бизнес финансово-кредитных средств, информационных ресурсов, создает благоприятный для инноваций экономический и политический климат.

Концептуальные подходы к формированию национальных инновационных систем можно охарактеризовать следующими положениями:

- отказ от традиционной линейной модели инновационного процесса, ориентированной на предложение в системе «исследование – разработка – внедрение», и переход к нелинейной модели инновационного процесса, которая предусматривает тесную взаимозависимость всех элементов и ориентацию инноваций на спрос;

- большее внимание уделяется эволюционным факторам развития, так как инновационные процессы и системы имеют специфические черты и исторически развиваются под влиянием национальных особенностей (экономических и социально-политических) страны. Именно поэтому не существует уникальной, оптимальной национальной инновационной системы, напротив, имеет место множество таких систем, со своими сильными и слабыми сторонами, а динамичные национальные инновационные системы постоянно адаптируются и трансформируются в соответствии с новыми возможностями;

- усиление роли институтов – как в отношении установления норм, правил и законов, так и в отношении организации процессов;

- рост значения форм и интенсивности взаимодействия между главными элементами современных инновационных систем;

- рассмотрение национальных инновационных систем в качестве аналитического инструмента, который можно использовать при разработке инновационной политики и планировании научно-технического развития.

Современное состояние большинства российских региональных экономических систем сталкивается с серьезнейшими проблемами неразвитости большинства или всех компонентов инновационного потенциала, что тормозит их развитие. Целесообразность формирования региональной инновационной системы в российских регионах обусловлена такими факторами как необходимость учёта специфических особенностей социально-экономической структуры региона, определяющих потенциальные инновационные возможности территорий; влияние региональной инновационной системы на выбор возможных форм и типов взаимодействия её элементов с целью разработки региональных инновационных программ, формирования региональной инновационной политики.

Усиливает общий неблагоприятный фон то обстоятельство, что государство недостаточно активно участвует в создании системы общественной потребности в реализации инновационного потенциала. Недостаточно проработаны стратегии государственной политики по этим вопросам, не сформулированы единые подходы к развитию финансовых и институциональных механизмов реализации инновационных потенциалов на региональном уровне, нормативно-правовая база и управленческие решения часто противоречивы. Это мешает созданию механизмов реализации этих решений. К тому же комплексных методических разработок по созданию механизма формирования и реализации инновационных систем в рамках государственной стратегии и тактики в инновационной сфере практически не ведётся, что делает рассматриваемую проблему актуальной для российской экономической науки.

Литература

1. Кужева С.Н. Теоретические и методологические основы управления развитием субъектов хозяйствования: монография. Омск: Изд-во ОмГУ, 2006.
2. Омский областной статистический ежегодник: стат. сб. в 2 ч. Ч. II. Омкстат. Омск, 2013.
3. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2011. Ст. сб. / Росстат. М., 2013.

ТЕХНОПАРК КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Н. В. Пузина

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Рассматриваются вопросы создания технопарков в регионах России: выделены основные направления и результаты реализации федеральной политики, а также проблемы, сдерживающие их развитие; проанализированы факторы успеха создания и функционирования технопарков в Омской области.

The article is devoted to questions of creation of science and technology parks in Russia regions: the main directions and results of federal policy realization are allocated; the problems constraining their development are allocated; factors of success of creation and functioning of science and technology parks in the Omsk region are also analyzed.

Ключевые слова: технопарк, инновационное развитие, научно-исследовательские разработки, экономика региона.

Keywords: science and technology park, innovative development, research development, region economy.

С 2006 года в нашей стране реализуется комплексная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», одобренная распоряжением Правительства Российской Федерации от 10.03.2006 № 328-р [1]. В соответствии с данной программой технопарком считается «территориальная интеграция коммерческих и некоммерческих организаций науки и образования, финансовых институтов, предприятий и предпринимателей, взаимодействующих между собой, с органами государственной власти, органами местного самоуправления, осуществляющих формирование современной технологической и организационной среды с целью инновационного предпринимательства и реализации венчурных проектов». Однако в рамках данной программы инфраструктура технопарков создается за счет средств федерального бюджета. Так, за время действия программы 11 субъектам России предоставлено свыше 11 млрд руб. на создание 13 технопарков, 8 из которых в настоящее время сейчас работают и в 2013 году выпустили продукции на сумму более 32 млрд руб. На территории данных технопарков размещено более 700 компаний [2, с. 4]. При этом еще в 2011 году эффективность реализации программы оценивалась на крайне низком уровне: «к 2009 году потрачено 7 млрд руб. инвестиций из федерального и региональных бюджетов, но большинство управляющих технопарками могут предъявить только брошюры с презентациями и красочно выполненные макеты будущих «силиконовых долин» [3, с. 86].

Актуальными вопросами развития страны по-прежнему остаются вопросы создания инноваций, их трансфер в производство, коммерциализация разработок и, несомненно, развитие системы стартапов. В связи с этим возможно создание даже не за счет бюджетных средств технопарков на региональном или муниципальном уровнях.

Для создания технопарков необходим подбор партнеров, поддерживающих проект:

- представители местных властей, регулирующие вопросы обустройства территории;
- учреждения высшего образования и науки;
- производственные предприятия, малый и средний бизнес.

Опыт создания и функционирования технопарков в России пока недостаточно большой, но вполне способен стать отправной точкой для создания аналогичной структуры в Омской области. Так, в Белгородской области реализуется проект пул Аврора-парк, где сосредоточены офисы инновационных компаний, якорных компаний и социальной инфраструктуры для резидентов технопарка, основными специализациями которого являются наноматериалы и технологии, энергосбережения и энергоэффективность, машиностроение и ИТ-технологии. Выбор базовой специализации технопарка объясняется в том числе научно-исследовательским и производственным потенциалом Белгородской области [4, с. 37]. Однако это может быть как раз проект нереализованных надежд, так как официальный сайт технопарка давно не работает, на инвестиционном портале Администрации города Белгорода представлены только картинки запланированных подразделений технопарка [5]. Среди наиболее упоминаемых в периодике и видимо действующих технопарков в России можно выделить технопарк «Строгино» [6], Технопарк высоких технологий Ханты-Мансийского автономного округа [7], технопарк «Анкудиновка» [8] и др. В целом на территории России кроме действующих в рамках программы технопарков выделяют более 80 площадок инновационной инфраструктуры, которые по специализации распределяются: приборостроение и машиностроение – 24 %, научные исследования и разработки – 18 %, аренда и консалтинговые услуги – 16 %, информационные технологии – 10 %, медицина и биотехнологии – 8 %, сельское хозяйство – 8 %, остальные многоотраслевые [9, с. 2]. Наиболее показательным можно рассматривать деятельность Технопарка «Идея», созданного в Республике Татарстан.

По итогам 2013 года объем произведенной резидентами технопарка продукции, работ и услуг составил 7015 млн руб., количество сотрудников в компаниях-резидентах составило 1805 человек, из них за счет создания новых рабочих мест за год 563 человека. Необходимо также отметить, что не сданными в аренду остаются только 2 % площадей технопарка. Бюджетных средств на развитие технопарка с 2007 года не расходуется [10].

Среди основных проблем, сдерживающих развитие технопарков в нашей стране выделяют:

- медленное формирование системы малых и средних инновационных предприятий;
- недобросовестная конкуренция в научно-технической сфере;
- сложности в обеспечении правовой охраны и защиты интеллектуальной собственности [3,

С. 82–83]. Также к проблемам развития технопарков можно отнести низкую эффективность работы данной структуры, если финансирование осуществляется исключительно за счет бюджетных средств. Кроме того, создание многих новых технопарков замедляется, так как слабо проработан сам бизнес-план по созданию такой площадки. Многие созданные технопарки по существу являются девелоперскими проектами, не имеющими отношение к развитию инновационной инфраструктуры.

Ассоциация технопарков в сфере высоких технологий в 2012 году разработала основные факторы успеха создания и функционирования технопарка:

1. Наличие образовательной, научно-исследовательской базы, присутствие компаний из ИТ-кластера.
2. Рынок труда – наличие и стоимость рабочей силы определенной квалификации.
3. Инфраструктура (стоимость недвижимости жилой и коммерческой, наличие площадей, наличие и качество подключений – электроэнергия, телекоммуникации, социальная инфраструктура и сервисы).
4. Финансовая и законодательная база.
5. Доступность информации [11, с. 16–17].

В Омской области в настоящее время активно разрабатывает вопрос о создании технопарка радиоэлектроники на базе Омского НИИ приборостроения Центра проектирования микроэлектронных систем и Центра проектирования и производства микроэлектронных ГИС с последующим созданием производственно-технологической линии по изготовлению и корпусированию изделий на базе ОмПО «Иртыш». По информации Правительства Омской области в состав комиссии о создании технопарка кроме руководителей крупнейших промышленных предприятий вошли представители ОмГУ им. Ф.М. Достоевского и ОмГТУ. Другими словами, первый пункт факторов успеха при создании технопарка в Омской области может быть выполнен.

Краткий анализ рынка труда необходимо начать с оплаты рабочей силы как одной из существенных экономических затрат. По городу Омску по итогам 2013 года заработная плата в такой отрасли как «производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи» составила 33,9 тыс. руб., что выше на 20,5 % средней зарплаты по всем видам экономической деятельности. Кроме этой отрасли можно также посмотреть на заработную плату в сфере «деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий» (40,6 тыс. руб.) и «научные исследования и разработки» (32,1 тыс. руб.) [12, с. 1, 3]. Количество занятых в указанных отраслях в 2013 году составило 2,7 % (около 25 тыс. человек) от общей численности занятых в экономике Омской области [13, с. 8–11]. Общероссийские исследования рынка труда подтверждают информацию, что в области IT и Интернет технологий конкуренция крайне низкая, в январе 2014 года составляла около двух резюме на одну вакансию. Опираясь на статистические данные можно предположить, что при высокой предъявляемой заработной плате работников рассмотренных отраслей экономики региона не многие будут готовы работать во вновь созданных малых и средних организациях, поэтому целесообразно будет предположить некоторый недостаток квалифицированных кадров для создания технопарков.

Фактор «инфраструктура» в данном контексте может быть оценен только с точки зрения доступности коммерческой недвижимости, ее наличия. В настоящее время (октябрь 2014 года) на рынке коммерческой недвижимости Омской области представлено около 200 офисных помещений и помещений свободного назначения площадью свыше 100 кв. метров. Арендная плата находится в пределах от 400 до 1000 руб. за 1 кв. м. Вместе с тем есть нехватка на рынке достаточно больших помещений свободного назначения, на территории которых можно было бы организовать технопарк. Кроме того, важной составляющей выступает социальная часть инфраструктуры (фитнес-центры, спортивные площадки, центры развлечений, объекты общественного питания и т. д.). Если оценивать с этой стороны, то помещений для аренды требуемой площади и территориально удобных размещенных, имеющих рядом объекты социальной инфраструктуры, можно выделить только единицы. Остальные составляющие фактора «инфраструктура» (например, транспортная доступность) не столь существенны и вполне могут быть осуществимы.

Четвертый фактор, показывающий финансовые возможности и оценивающий законодательную базу Омской области для создания технопарка, можно оценить как фактор на стадии становления. Вопросы создания технопарков активно включаются в стратегические документы Омской области, например, в

Стратегии социально-экономического развития города Омска до 2025 года прописано о содействии органами местного самоуправления созданию технологического парка. В 2007 году была принята Концепция развития инновационной инфраструктуры на территории Омской области до 2015 года, где дано определение технопарку и цели его деятельности [14]. В 2013 году распоряжением Губернатора Омской области была создана рабочая группа по разработке концепции развития инновационно-технологического комплекса (технопарка). Вместе с тем, в настоящее время в некоторых регионах России приняты законодательные акты, имеющие практическую ценность и показывающие реальное функционирование технопарков, например «О присвоении статуса резидента технопарка...», «О порядке предоставления субсидий технопаркам...», «О передаче в оперативное управление нежилых помещений технопарку...», «Об установлении тарифов на тепловую энергию технопарку...», «О технопарках...» и др.

Фактор доступности информации в Омской области можно оценить, вероятно, через научные исследования на эту тему. Как показано в работе Авдеевой О.А., представители омского бизнеса в большей степени пользуются неформальными источниками получения деловой информации, чем СМИ. Среди проблем российского рынка СМИ выделяют недоступность источников необходимой информации и недостаток качественной информации (достоверность, полнота, своевременность). При этом доля развлекательной и рекламной составляющих в информационной продукции увеличивается, значительную долю доходов СМИ занимают доходы от распространения пропаганды [15, С. 9-10]. Других исследований об оценке информационной доступности в Омской области не проводилось.

Таким образом, актуальность создания инновационных площадок все более растет, их положительное влияние на экономику региона доказано и подтверждается мировой практикой. Опыт создания технопарков в России пока только накапливается. Современные теоретические исследования в этой сфере направлены на создание механизма функционирования технопарка как инновационной структуры, повышение его эффективности и применение опыта ведущих в этом направлении регионов России. Существенными аспектами теоретических разработок в этой сфере можно считать факторы успеха создания и функционирования технопарков, анализ которых в региональном контексте позволит получить представление о возможности появления и развития технопарков в конкретном регионе. Краткий анализ указанных факторов в Омской области показал, что каждый фактор в отдельности не сформирован на сто процентов. В частности, это касается рынка труда, коммерческой недвижимости, качества и доступности информации, сформированной законодательной базы. Кроме того, можно сделать вывод, что властные структуры осознают необходимость создания такого рода проектов, но не готовы самостоятельно выходить с инициативой и оказывать более или менее существенную финансовую поддержку.

Литература

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации «О государственной программе «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» от 10.03.2006 № 328-р // Собрание законодательства Российской Федерации от 13.03.2006 № 11, Ст. 1226. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Международный компьютерный еженедельник «Computerworld Россия» от 10.06.2014 № 14(831). URL: <http://www.computerworld.ru/>.
3. *Ленчук Е.Б., Власкин Г.А.* Международная кооперация и инновации в странах СНГ. СПб.: Алетейя, 2011. 351 с.
4. *Ломовцева О.А., Канищев Р.Ю.* Технопарки как точки инновационного роста и фактор развития региональной экономики // Научные ведомости Белгородского государственного университета. История. Политология. Экономика. Информатика. 2011. Вып. 20/1. № 19 (114). С. 35–39.
5. Инвестиционный портал Администрации города Белгорода. URL: http://www.bel-invest.ru/avtoro_park/.
6. Сайт технопарка «Строгино». URL: <http://www.tpstrogino.ru/>.
7. Сайт Технопарка высоких технологий. URL: <http://www.tp86.ru/>.
8. Сайт технопарка «Анкудиновка». URL: <http://www.itparknn.ru/>.
9. Информационная справка по технопаркам / Ассоциация технопарков в сфере высоких технологий. URL: <http://nptechNOPark.ru/documents/informatsionno-analiticheskie-dokumenty/>.
10. Сайт Инновационного технопарка «Идея». URL: <http://www.tpidea.ru/>.
11. *Пронина М.В., Богданов В.Д.* Разработка рекомендаций по стратегии построения российских технопарков / Ассоциация технопарков в сфере высоких технологий. URL: <http://nptechNOPark.ru/documents/informatsionno-analiticheskie-dokumenty/>.
12. Экспресс-информация «Средняя заработная плата работников организаций г. Омска за декабрь 2013 года». Омск: Омкстат, 2014. 4 с.
13. Трудовые ресурсы Омской области и их использование в 2013 году: стат. сб. / Омкстат. Омск, 2014. 40 с.

14. Постановление Правительства Омской области от 11.04.2007 № 43-п «О Концепции развития инновационной инфраструктуры на территории Омской области до 2015 года» // Омская правда от 20.04.2007 № 30. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

15. *Авдеева О.А.* Механизм функционирования рынка СМИ России и зарубежных стран: сравнительный анализ: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского. Омск, 2007. – 26 с.

ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ИНСТИТУТА ПОДДЕРЖКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ БРИКС*

Ю. А. Фомина

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Н. А. Редчикова

Национальный исследовательский Томский государственный университет

Рассматривается аграрный сектор БРИКС, в том числе систематизируются аграрные рынки. Выделяются общие проблемы аграрного сектора БРИКС, решение которых возможно путем создания международного института поддержки и реализации инноваций.

The BRICS agricultural sector including agricultural market is considered in this paper. The general problems of the BRICS agricultural sector are marked. We suggest an establishing of an international institute for supporting and implementation innovations on the BRICS agricultural markets.

Ключевые слова: страны БРИКС, аграрные рынки, инновации, институт, развитие, самоорганизация.

Keywords: BRICS countries, agricultural markets, innovations, institute, development, self-organization.

Аграрный сектор экономики является базовым и стратегически важным для всех стран БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР). По многим ключевым аграрным продуктам (рис, свинина, пшеница и др.) суммарное производство стран БРИКС достигает 30–50 % от мирового производства. Поэтому в современных условиях для Российской Федерации одним из приоритетных направлений взаимодействия в сельском хозяйстве являются страны БРИКС.

Одним из показателей, характеризующих роль сельского хозяйства в экономике страны, является доля сельского хозяйства в ВВП. В таблице 1 представлены данные по экономикам стран БРИКС. В расчеты включены такие отрасли, как лесное хозяйство, охота, рыболовство, выращивание сельскохозяйственных культур и продукция животноводства. Как видим, в Индии и Китае доля сельского хозяйства остается значительной (около 18 и 10 % соответственно), что намного выше среднемировых показателей (в 2011 г. сельское хозяйство в валом мировом продукте составило 3,1 %), в Бразилии и России значения чуть выше среднемирового (около 6 и 4% соответственно), а в ЮАР – самые низкие значения по всем параметрам (около 2,5 %).

Оценивая роль сельского хозяйства, нельзя не сказать об его производительности. Здесь можно использовать показатель добавленной стоимости, создаваемой в сельском хозяйстве, в расчете на одного работника. В таблице 2 сгруппированы данные по странам БРИКС.

Таблица 1

Сельское хозяйство (по добавленной стоимости), доля в % от ВВП [1]

	2009	2010	2011	2012	2013
Бразилия	5,6	5,3	5,5	5,3	5,7
Россия	4,7	3,9	4,3	3,9	3,9
Индия	17,7	18,2	17,9	17,5	18,2
Китай	10,3	10,1	10,0	10,1	10,0
ЮАР	2,9	2,6	2,5	2,5	2,4

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 14-36-50497-мол_нр на тему «Исследование инновационной деятельности на аграрных рынках стран БРИКС».

**Добавленная стоимость, создаваемая в сельском хозяйстве, в расчете на одного работника
(в ценах 2005 года, в долларах США) [2]**

	2009	2010	2011	2012	2013
Бразилия	4314	4706	5019	5045	5564
Россия	5725	5151	6031	5969	6324
Индия	600	645	670	672	697
Китай	651	681	713	750	785
ЮАР	5339	5508	5667	5952	6269

Среднемировая добавленная стоимость, создаваемая в сельском хозяйстве, в расчете на одного работника составила 1231 долл. США на 2013 г. (1200–1300 долл. США за период 2007–2013 гг.). По сравнению со среднемировым показателем производительность сельского хозяйства в Индии и Китае остается очень низкой (в 2013 г. 697 и 785 долл. США соответственно). В других странах БРИКС она в разы выше: в Бразилии – 5564 долл. США, России – 6324 долл. США, ЮАР – 6269 долл. США.

В то же самое время, аналогичный показатель в 2011 г. в США составил 49817 долл. США, в Германии – 29755 долл. США, в Японии – 42879 долл. США. Если сравнивать с данными по развитым странам, то не только Индии и КНР нужно повышать производительность сельского хозяйства, но и Бразилии, и России, и ЮАР, что является актуальной задачей БРИКС, так как влияет на развитие сельских территорий и сельское население, для которого сельское хозяйство, как правило, является основным источником занятости и дохода.

Продукт, создаваемый в сельском хозяйстве, реализуется на аграрных рынках. Рассмотрим данные БРИКС по 10-и лидирующим мировым аграрным рынкам на 2012 г. (табл. 3). Расчеты доли БРИКС в мировом производстве аграрных продуктов приведены по стоимости, при этом доля БРИКС в мировом производстве в тоннах отличается не значительно.

**Аграрные рынки стран БРИКС
Показатели таблицы рассчитаны авторами на основе данных Продовольственной
и сельскохозяйственной организации (ФАО) ООН [3]**

Ранг в мире	Продукт	Значимость продукта для стран БРИКС (продукт входит в топ 20 каждой страны)	Производство (тыс. долл.)	Доля БРИКС в мировом производстве по стоимости (в %)
1	Молоко, коровье цельное	Да, для всех стран БРИКС	48 025 626	25,6
2	Рис-сырец	Для всех стран БРИКС, кроме ЮАР	94 697 002	51,0
3	Мясо КРС местное	Да, для всех стран БРИКС	51 718 464	30,5
4	Свинина, местная	Для всех стран БРИКС, кроме Индии	84 999 041	51,0
5	Мясо курицы местное	Да, для всех стран БРИКС	37 710 209	28,5
6	Пшеница	Для всех стран БРИКС, кроме Бразилии	31 856 221	40,2
7	Соевые бобы	Для всех стран БРИКС, кроме Китая и России	20 934 253	34,5
8	Томаты	Да, для всех стран БРИКС	27 493 649	46,5
9	Сахар тростниковый	Для всех стран БРИКС, кроме Китая и России	34 645 478	59,9
10	Яйца куриные в скорлупе	Да, для всех стран БРИКС	27 413 297	49,9

Мы можем отметить, что первые пять наиболее важных по стоимости аграрных рынков совпадают как для мира в целом, так и для БРИКС. При этом для БРИКС наибольшее значение по стоимости имеет производство риса, на втором месте – производство свинины, на третьем – мясо КРС, на четвертом – молоко коровье, на пятом – мясо курицы. При этом производство риса входит в топ 20 для всех стран БРИКС, кроме ЮАР, а производство свинины – для всех стран БРИКС, кроме Индии, что связано с климатическими и религиозными факторами.

Рассмотрев, лидирующие аграрные рынки стран БРИКС, мы смогли выделить только пять аграрных рынков, которые для каждой из стран БРИКС включены в топ 20 наиболее важных продуктов питания и сельскохозяйственной продукции, а именно: мясо КРС местное, молоко коровье цельное, мясо курицы местное, томаты, яйца куриные в скорлупе.

Таким образом, мы можем определить аграрные рынки, представляющие наибольший интерес для всех стран БРИКС, – это рынки молока, рынки зерновых (риса, пшеницы), мяса (КРС, свинина, курица), томатов, яиц куриных. Соответственно именно эти рынки наиболее перспективны с точки зрения совместного их регулирования.

Сложившаяся в 2014 г. политико-экономическая ситуация в мире, а также итоги шестого саммита стран БРИКС, проходившего в июне 2014 г. в г. Форталеза (Бразилия), дают основания говорить о новых перспективах совместного развития стран БРИКС, в том числе в аграрном секторе.

В Форталезской Декларации объявляется о подписании Соглашения о создании Нового банка развития (НБР) в целях мобилизации ресурсов для финансирования инфраструктурных проектов и проектов в области устойчивого развития в странах БРИКС и других странах с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся странах [4, п. 11].

Лидеры стран БРИКС также заявили о необходимости развития диалога в рамках БРИКС в целях поощрения международного обмена и сотрудничества и содействия инновациям, научным исследованиям и разработкам [4, п. 23].

В Форталезской Декларации говорится о намерении развивать сотрудничество в области сельского хозяйства и обмениваться информацией, касающейся стратегии обеспечения доступа к продовольствию для наиболее уязвимых слоев населения, ослабления негативных последствий изменения климата для продовольственной безопасности и адаптации сельского хозяйства к изменению климата [4, п. 61].

Сотрудничество стран БРИКС в области сельского хозяйства должно быть направлено на решение целого комплекса проблем, решение невозможно без совместного внедрения инновационных проектов и программ. Ниже приведены только основные проблемы аграрного сектора развивающихся стран, характерные и для стран БРИКС. При этом пока это список только увеличивается:

1. Истощение и деградация земли и воды, негативное воздействие на окружающую среду.
2. Увеличивающееся население земли и соответственно необходимость увеличения сельскохозяйственного производства.
3. Проблема голода. По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации (ФАО) ООН более 842 млн человек на 2014 г. хронически голодают, при этом 70 % голодающих проживает в сельских районах развивающихся стран [5].
4. Нехватка капитала у малых и средних фермерских хозяйств [6].
5. Низкая производительность труда в сельском хозяйстве.
6. Разрыв в ценах на продукцию сельского хозяйства и других отраслей не в пользу сельского хозяйства и аграрных стран.
7. Не развитость аграрной инфраструктуры отдельных стран.
8. Растущая зависимость сельского хозяйства и аграрных рынков от агропромышленных транснациональных компаний.
9. Проблема биологической безопасности. Использование генетически модифицированных организмов (ГМО) и синтетически модифицированных организмов (СМО), используемых в пищевых и сельскохозяйственных продуктах, представляющие собой риски для здоровья человека и окружающей среды [7].
10. Заимствование инноваций у развитых стран и отставание в их внедрении, в особенности на уровне малых фермерских хозяйств.

Как можно увидеть, многие проблемы аграрного сектора стран БРИКС носят международный характер, поэтому их уже невозможно решить только в рамках национального регулирования, необходимы соответствующие международные институты.

На сегодняшний день саммиты и встречи министров стран БРИКС служат площадкой для достижения двухсторонних и многосторонних договоренностей между странами [8]. Но, тем не менее, страны БРИКС пока не являются интеграционной группировкой и соответственно не имеют наднациональных органов регулирования. Соответственно и аграрная политика стран БРИКС, проводимая национальными правительствами, и конкретные политические меры, принимаемые для решения аграрных проблем, остаются разрозненными.

С другой стороны, проблемы аграрного сектора стран БРИКС настолько сложны, что для их решения нужны именно инновационные проекты и программы, внедряемые на уровне наднациональных институтов.

Это приводит нас к выводу о необходимости создания некоего межгосударственного института и связанных с ним внутригосударственных институтов, которые бы способствовали развитию аграрного сектора стран БРИКС и обеспечили эффективное продвижение новаций в нем, как на уровне стран, так и на уровне всей группы. Наличие такого института позволит организовать качественное развитие аграрного сектора в экономике стран БРИКС. Дадим ему условное название: Институт развития аграрных рынков стран БРИКС (далее – Аграрный институт развития БРИКС).

Исходя из принципов БРИКС, провозглашенных в Форталезской Декларации 2014 г., анализа аграрного сектора БРИКС, а также методологии системного подхода [9] нами разработаны требования к Аграрному институту развития БРИКС:

1. Аграрный институт развития БРИКС должен обеспечивать кооперацию всех заинтересованных участников на паритетных началах для реализации социально и экономически значимых инноваций.
2. Аграрный институт развития необходимо создавать на базе организации, цель и основная функция которой – выявление, продвижение, кураторство, аутсорсинг новаций и проектов в аграрном секторе, в том числе на рынке сельхозпродукции и продуктов питания.

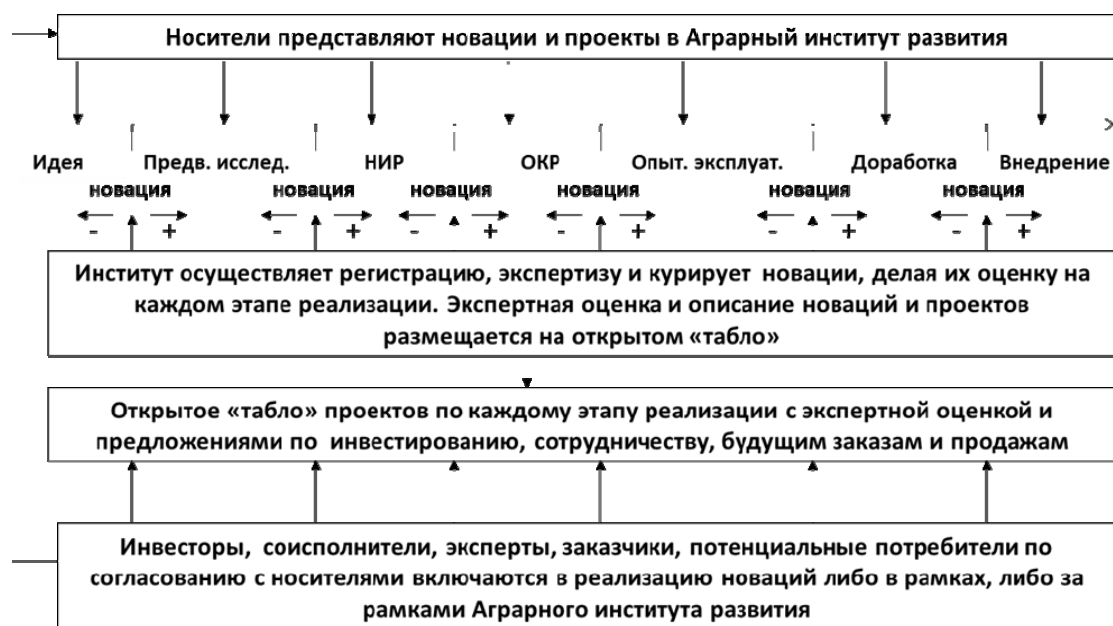
3. Аграрный институт развития должен быть связан с отраслевыми объединениями сельскохозяйственных производителей, фермеров, участников аграрного рынка и агропромышленными кластерами (парками) для привлечения максимального широкого круга участников процесса продвижения новаций, а также для ответственного размещения работ и услуг для реализации этих новаций и проектов.

4. Аграрный институт развития должен регулировать взаимодействие по поводу продвижения новаций, как на основе общих внутренних норм, к которым присоединились участники, так в перспективе на основе федеральных норм (законов) стран БРИКС, регулирующих деятельность данного Аграрного института развития. Страны БРИКС должны присоединиться к общей норме (межгосударственному соглашению), которое описывает принципы работы института развития.

5. Участниками Аграрного института развития БРИКС могут быть те физические лица и организации, которые занимаются или участвуют в проектной деятельности в аграрном секторе, то есть в том или ином качестве участвуют в реализации новаций и проектов.

На рисунке представлена концепция технологии работы Аграрного института развития БРИКС.

В Аграрном институте развития должны быть приняты нормы, регулирующие состав структуры организации (института) и регламент взаимодействия участников института. Соответственно, став членами института, субъекты присоединяются к нормам данного института.



Технология работы Аграрного института развития БРИКС

Носители (разработчики) представляют свои инновации на различных стадиях готовности в Аграрный институт развития БРИКС. Правление совместно с разработчиком инновации или руководителем проекта доводит описание проекта до принятых в институте требований. Правление организует заседание Коллегии конструкторов, и предварительно осуществляет рассылку материалов инновации (проекта) среди членов Коллегии конструкторов, приглашает сторонних интересантов принять участие в экспертизе проекта.

По факту экспертизы проекта (инновации) принимается решение о его дальнейшем продвижении. Проект попадает в открытый список значимых проектов и инноваций, который может быть организован как «электронное табло» по стадиям готовности, по приоритетам, с кратким описанием. Аграрный институт развития БРИКС создаёт условия, чтобы это табло проектов и инноваций было общеизвестным в аграрном секторе с тем, чтобы свести носителей инновации (проектов) с необходимыми разработчиками, инвесторами, заказчиками, потенциальными потребителями. Сам Аграрный институт развития оказывает консалтинговую помощь по разработке бизнес-плана проекта (инновации), ведёт работу с инвесторами.

По ходу движения от этапа к этапу разработки проект на каждом этапе проходит подробную экспертизу Коллегии инженеров, то есть каждый раз принимается решение о дальнейшем сопровождении проекта Аграрным институтом развития.

Таким образом, для всех заинтересованных сторон процесс развития проекта (новации) открыт и к моменту его внедрения потенциальный потребитель будет готов его воспринять.

Чтобы реализовать описанную выше технологию работы международного Аграрного института развития БРИКС в электронном виде в сети интернет в режиме реального времени, необходимо внед-

рение электронной системы внешнего юридически значимого документооборота между странами БРИКС, что в свою очередь, требует единого правового поля в области электронной подписи и электронного взаимодействия [10].

Межгосударственное сотрудничество стран БРИКС на основе Аграрного института развития может способствовать продвижению инноваций на аграрных рынках, где, как уже отмечалось, наибольший совместный интерес представляют рынки молока, рынки зерновых (риса, пшеницы), мяса (КРС, свинина, курица), томатов и яиц куриных.

Создание Аграрного института развития БРИКС позволит совместно решать проблемы аграрного сектора стран БРИКС и создаст надежную платформу для дальнейшего сотрудничества и развития интеграции.

Литература

1. Agriculture, value added (% of GDP)/ Data/ World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.ZS>
2. Agriculture value added per worker (constant 2005 US\$)/ Data/ World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/EA.PRD.AGRI.KD>
3. Food and Agricultural commodities production // Food and Agriculture Organization of the United Nations. URL: <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>.
4. Форталезская Декларация (принята по итогам шестого саммита БРИКС), г. Форталеза, Бразилия, 15 июля 2014 года. URL: <http://www.mid.ru/brics.nsf/WEBdocBric/C9903DE836DEDC0244257D17002A789F>
5. The State of Food and Agriculture. Innovation in family farming // Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, 2014. URL: www.fao.org/publications.
6. Положение дел в области сельского хозяйства и продовольствия // Продовольственная и сельскохозяйственная организация объединенных наций, Рим, 2012. URL: <http://www.fao.org/catalog/inter-e.htm>.
7. FROM GMO TO SMO: HOW SYNTHETIC BIOLOGY EVADES REGULATION. Steve Suppan // Institute for Agriculture and Trade Policy, USA, July 2014. URL: <http://www.iatp.org/documents/from-gmo-to-smo-how-synthetic-biology-evades-regulation>.
8. Россия в БРИКС. Официальный сайт. URL: <http://www.brics.mid.ru/brics.nsf>.
9. Фомин Э.В., Фомина Ю.А. Общий системный подход и социально-экономические системы (от управления к самоорганизации). Кн. 1: Общий системный подход. М.: ЛЕНАНД, 2014. 160 с.
10. Фомина Ю.А., Фомин Э.В. Электронная система товарного рынка для сельского хозяйства // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2011. Т. 3. № 2. С. 104–105.

СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

О. А. Якуб

ТФ «Николь», г. Омск

Раскрывается сущность категории «конкурентоспособность предприятия на рынке труда». Авторская точка зрения относительно категории основана на общеэкономическом подходе к определению конкурентоспособности с учетом специфики, которая выражается в конкурентной борьбе работодателей на рынке труда за рабочую силу необходимого качества. При этом раскрывается суть понятий «целевая аудитория», «ценностное предложение», «конкуренты на рынке» и «показатели конкурентоспособности предприятия на рынке труда».

The article reveals the essence of the category of the company's competitiveness in the labor market. Author's point of view regarding the categories based on the overall economic approach to the definition of competitiveness, taking into account the specifics of which is expressed in the competition of employers in the labor market for labor, the required quality. At the same time reveals the essence of concepts such as target audience, value proposition, competitors in the market and indicators of competitiveness in the labor market.

Ключевые слова: рынок труда; конкуренция; конкурентоспособность; ценностное предложение; конкуренты.

Keywords: labor market; competition; competitiveness; value proposition; competitors.

В теории и практике экономики вопросы конкуренции и конкурентоспособности предприятий имеют широкое распространение – здесь мы видим не только строгий и устоявшийся категорийный аппарат, наличие большого числа точек зрения и подходов, но и активное применение теории на практике. Зачастую, единственным способом существования предприятия и его успешности на рынке товаров и услуг является его конкурентоспособность. Рынок труда в целом тождественен по своей сути

рынку товаров и услуг. Здесь также есть продавцы и покупатели рабочей силы, а их взаимоотношения регулируются ставкой заработной платы. Но вот если вопросам конкуренции работников за рабочие места в теории и практике уделено достаточно внимания, то вопросам конкуренции работодателей за рабочую силу незаслуженно мало.

В данной статье мы раскроем сущность категории конкурентоспособность предприятия на рынке труда. На данный момент в практике управления персоналом большой пласт работы связан с созданием имиджа работодателя, HR-бренда. Как раз работу над имиджем работодателя зачастую относят к инструменту, обеспечивающему конкурентоспособность предприятия на рынке труда, и ограничиваются этим. Но конкурентоспособность предприятия на рынке труда понятие более широкое. Так как ни в теории рынка труда, ни в теории экономики труда не дано определение конкурентоспособности на рынке труда, мы будем использовать результаты научных трудов в области экономической теории, менеджмента, маркетинга. В данных дисциплинах понятия конкуренции, конкурентоспособности достаточно хорошо и широко изучены. В отечественной науке вопросы конкуренции широко освещены в работах таких авторов как Г.Л. Алоев, О.С. Виханский, Философова, Фатхутдинов, среди омских ученых мы выделяем Шпалтакова, Карпова, среди западных ученых – И. Ансофф, П. Дракер, М. Портер, Й. Шумпетер, Ли Якокка. Анализ работ указанных авторов позволяет говорить о том, что понятие «конкурентоспособность» вырастает из понятия «конкуренция». Конкуренция же определяется как ситуация, в которой любой желающий что-либо купить или продать может выбирать между различными поставщиками или покупателями. Другая трактовка термина «конкуренция» предлагает понимать под конкуренцией «процесс, в ходе которого фирмы борются друг с другом за потребителей своей продукции» [6]. При этом данные определения в целом отражают не только ситуацию на рынке товаров услуг, но и ситуацию на рынке труда, где также действуют законы спроса и предложения; где работодатели борются за рабочую силу необходимого качества, и где рабочая сила борется за привлекательные рабочие места. Теперь рассмотрим понятие конкурентоспособность. Конкурентоспособность объекта – это степень его адаптивности в конкурентной среде, умение воплощать конкурентные преимущества для удовлетворения своих целей, – осуществления успешной продажи своих товаров на конкретном рынке и получения наибольшей прибыли. Конкурентоспособность объекта также определяют, как его способность удовлетворять потребности и выдерживать конкуренцию по сравнению с аналогичными объектами, представленными на рынке. По мнению других авторов, конкурентоспособность объекта должна отражать две основные характеристики, такие как его относительная привлекательность и способность сохранять и удерживать конкурентное преимущество [2]. Анализ определений конкурентоспособности позволяет нам говорить о том, что данное понятие определяют и как способность, и как возможность, и как степень, и как свойство, и как комплекс характеристик. Мы считаем целесообразным рассматривать данную категорию через понятие способности. Способность – это состояние, качество, свойство, которое дает возможность производить те или иные действия. Когда мы говорим о конкурентоспособности предприятия, то данное понятие подразумевает способность предприятия использовать свои сильные стороны и концентрировать действия в той области производства товаров и услуг, где она может занять лидирующие позиции на внутреннем и внешних рынках [7]

В целом, мы считаем, что на рынке труда мы наблюдаем, по сути, похожие явления. Конкурентоспособность предприятия на рынке труда также вырастает из понятия конкуренции между предприятиями на рынке труда. Под конкуренцией между предприятиями на рынке труда мы понимаем процесс борьбы за рабочую силу требуемого качества, которая необходима для достижения обозначенных предприятием целей. В таком случае, мы считаем правомерным называть рабочую силу требуемого качества целевой аудиторией предприятия-работодателя. Таким образом, под конкурентоспособностью предприятия на рынке труда мы понимаем – способность предприятия обладать ценностным предложением, которое привлекает и удерживает целевую аудиторию предприятия-работодателя, а также способность данного ценностного предложения выдерживать конкуренцию с ценностными предложениями аналогичных предприятий (конкурентов).

Таким образом, из предлагаемого нами определения конкурентоспособности предприятия на рынке труда вытекает ряд теоретических вопросов, подлежащих раскрытию, а именно:

1. Понятие целевой аудитории, ее классификация;
2. Понятие ценностного предложения;
3. Понятие «конкурент» на рынке труда, с точки
4. Показатели оценки конкурентоспособности организации на рынке труда.

Итак, целевая аудитория – это рабочая сила, находящаяся на рынке труда и представляющая интерес для предприятия-работодателя с точки зрения ее привлечения, вовлечения и удержания в социально-трудовых отношениях.

Целевую аудиторию мы предлагаем классифицировать по следующим признакам:

1. С точки зрения структуры целевой аудитории

1.1. Целевая аудитория первого уровня – это рабочая сила, которая соответствуют двум характеристикам: она имеет необходимый опыт работы на идентичном рассматриваемому предприятии и полностью соответствует требованиям предприятия-работодателя не связанным с наличием опыта;

1.2. Целевая аудитория второго уровня – это рабочая сила, не имеющая необходимого опыта работы на предприятиях, идентичных рассматриваемому, либо вообще не имеющая опыта работы, но демонстрирующая потенциал соответствовать требованиям работодателя; а также рабочая сила, имеющая необходимого опыт работы на предприятиях подобного типа, но частично соответствующая требования работодателя не связанным с наличием опыта работы;

Отметим, что мы разделяем понятия опыта работы и требований работодателя: опыт в таком случае выступает как набор компетенций, а требования не связаны с указанным набором компетенций. Например, к требованиям мы относим знание специфических программных продуктов, владение иностранным языком и пр.

С точки зрения ценности трудовой деятельности:

1.3. Ядро – это рабочая сила, чья трудовая деятельность непосредственно связана с основной деятельностью предприятия, а потому имеет для него особую ценность. Например, для торгового предприятия ядром являются менеджеры по продажам, менеджеры по закупу и пр.;

1.4. Периферия – это те, чья трудовая деятельность связана со вспомогательными процессами для обеспечения основной деятельности. Для торгового предприятия это будут, например, бухгалтер, специалист по персоналу, специалисты в сфере ИТ и пр.

2. С точки зрения категории нанимаемой целевой аудитории

- 2.1. Руководители
- 2.2. Специалисты
- 2.3. Другие служащие
- 2.4. Рабочие

3. С точки зрения нахождения на рынке труда

- 3.1. Целевая аудитория, находящаяся на внешнем рынке труда;
- 3.2. Целевая аудитория, находящаяся на внутреннем рынке труда.

Ценностное предложение – это термин заимствованный нами из западной литературы об HR-брендинге, которая определяет ценностное предложение как множество ассоциаций и выгод, предоставляемых организацией в обмен на навыки, способности и опыт, которые сотрудник привносит в нее [4]. Мы несколько иначе, исходя из взглядов отечественных ученых, определяем ценностное предложение работодателя, а именно – это определенный набор характеристик работодателя, который строится на основании ценностей целевой аудитории и ценностей самого работодателя, при этом данный набор характеристик должен удовлетворять требованию привлечения, вовлечения и удержания целевой аудитории.

Мы различаем 4 вида ценностей, при этом форма проявления ценности для работодателя и для целевой аудитории естественно будет различной. Итак, рассмотрим виды ценностей и наиболее распространенные их формы (табл.).

Конкурентом предприятия на рынке труда мы называем предприятие, которое для достижения намеченных перед собой целей привлекает и удерживает аналогичную целевую аудиторию. Классификация конкурентов:

1. По степени активности действий предприятий на рынке труда, направленных на привлечение и удержание целевой аудитории:

1.1. Прямые конкуренты – это те, которые и в прошлом, и в настоящем осуществляют активную борьбу за привлечение, вовлечение и удержание целевой аудитории, имеют четкое ценностное предложение.

1.2. Потенциальные конкуренты, мы их подразделяем на две группы:

✓ Это те предприятия, которые ведут активные действия на рынке труда по привлечению, вовлечению и удержанию целевой аудитории, пока не имеют четкого ценностного предложения, но ведут разработки по созданию ценностного предложения.

✓ Предприятия, которые только вышли на рынок труда и их ценностное предложение формируется хаотично.

2. По степени опасности:

2.1. Конкуренты-доноры – это предприятия, ценностные предложения которых находятся ниже рыночного уровня, поэтому они выступают в качестве источника целевой аудитории;

2.2. Нейтральные конкуренты – это предприятия, ценностные предложения которых находятся на том же уровне, что и ценностное предложение рассматриваемого предприятия;

2.3. Конкуренты-эксплуататоры – это предприятия, ценностные предложения которых находятся выше рыночного уровня.

3. По способу ведения конкурентной борьбы:

3.1. Недобросовестные конкуренты;

3.2. Добросовестные конкуренты.

Виды ценностей и их формы проявления с точки зрения целевой аудитории и работодателей

Форма проявления ценности для работодателя	Вид ценности	Форма проявления ценности для целевой аудитории
Деятельность предприятия должна быть полезна обществу Создание благоприятных и комфортных условий труда для персонала Стремление к лидерству в своей отрасли (например, по качеству сервиса)	Социальные	Трудовая деятельность должна быть полезна обществу Признание со стороны окружающих Работа в коллективе с приятным морально-психологическим климатом Желание работать на предприятии с хорошим имиджем Престиж занимаемой должности Престиж характера и содержания выполняемого труда Отношения с непосредственным руководителем Ощущение стабильности и гарантированности занятости
Прибыль Выручка Объем продаж и пр. Доля рынка	Материальные (экономические)	Уровень заработной платы Система оплаты труда Наличие премиальных и бонусных выплат, их размер
Создание и внедрение инноваций Разработка и улучшение технологий Развитость материально-технической базы предприятия Высокая скорость достижения намеченных целей	Нематериальные	Занимаемая должность Характер и содержание труда Возможность получения дополнительных благ и выгод (ДМС, оплата фитнеса, компенсация питания и пр.) Удобство графика работы Длительность отпуска Оборудованное рабочее место Наличие обучения Обустройство (интерьер) предприятия в целом
Отсутствуют	Личностные	Развитие личностных качеств (лидерство, целеустремленность и пр.) Возможность карьерного роста Возможность профессионального роста (новый опыт, внедрение инноваций)

Показатели конкурентоспособности предприятия на рынке труда – это величины, которые позволяют оценить результативность ценностного предложения с точки зрения поставленных целей. При этом наиболее целесообразным разработку данных показателей мы считаем вести через рассмотрение каждой подсистемы управления персоналом. Так, например, конкурентоспособность предприятия на рынке труда может определяться успешностью деятельности в области подбора персонала. Для данной подсистемы показателями конкурентоспособности предприятия на рынке труда будут выступать такие показатели, как скорость закрытия вакансий, количество рекомендаций компании в качестве работодателя, количество вакансий, закрытых по рекомендациям, процент подходящих сотрудников, принимающих предложение о работе. Отметим, что тема показателей конкурентоспособности предприятия на рынке труда заслуживает отдельного и более глубокого рассмотрения.

Подводя итог, подчеркнем, что сущность конкурентоспособности предприятия на рынке труда раскрывается через общеэкономические категории, при этом специфика определяется специфичностью товара, т.е. рабочей силой и ее характеристиками, за которую борются предприятия-работодатели на рынке, в конечном счете, для обеспечения своей конкурентоспособности на рынке товаров и услуг.

Литература

1. Инновационная экономика: занятость, трудовая мотивация, эффективность труда. М.: Экономика, 2011. 430 с.
2. Карпов А.Л. Основы теории конкуренции и конкурентоспособности: учебное пособие. Омск: Изд-во ОмГУ, 2006. 112 с.
3. Кибанов А.Я., Дмитриева Ю.А. Управление персоналом: конкурентоспособность выпускников на рынке труда. М.: ИНРА-М, 2011. 229 с.
4. Мичингтон Б. HR-бренд: как стать лидером. Строим компанию мечты. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2011. 280 с.
5. Рынок труда и занятость: современные проблемы теории и практики. Серия: «Точка зрения». М.: Изд-во РАГС, 2004. 162 с.
6. Философова Т.Г. Конкуренция и конкурентоспособность. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 271 с.
7. Шпалтаков В.П., Барановский А.И., Севостьянова Е.В. Фирма и ее конкурентоспособность. Омск: Изд-во Омского экономического института, 2006. 360 с.

Раздел VI

ИННОВАЦИИ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

СОДЕРЖАНИЕ И РАЗВИТИЕ МОБИЛЬНОГО БАНКИНГА

Р. Т. Балакина

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Рассматривается содержание мобильного банкинга. Раскрывается состояние мобильного банкинга в России и за рубежом. Определяются проблемы и перспективы развития мобильного банкинга.

In the article the content of mobile banking. Revealed the state of mobile banking in Russia and abroad. Identified problems and prospects of development of mobile banking.

Ключевые слова: банковские инновации, дистанционное банковское обслуживание, мобильный банкинг, управление банковским счетом.

Keywords: banking innovation, online banking, mobile banking, managing a Bank account.

Мобильный банкинг является одним из бурно развивающихся стратегических нововведений, основная цель которых – получение определенных конкурентных преимуществ в перспективе.

Первые системы мобильного банкинга появились в 1999 году, когда банки Европы предложили своим клиентам получать информацию о движении денежных средств по счёту при помощи SMS-сообщений. А до этого существовал такой вид банкинга, как управление платежами со своего банковского счета с помощью указаний специалистам call-центра банка. В России мобильный банкинг впервые появился в Сбербанке в 2002 году.

В настоящее время мобильный банкинг и системы мобильных платежей стремительно развиваются во всех странах мира. Согласно опубликованному отчету «Efma yearbook 2014: A review and analysis of the global retail banking industry», самой передовой страной в мире, с точки зрения развития мобильного банкинга, в настоящее время является Южная Корея. Число клиентов, использующих мобильный банкинг, в этой стране превышает 50 млн, что больше численности взрослого населения, зарегистрированного в государстве. Начиная с 2009 года число клиентов мобильного банкинга в Южной Корее ежегодно растет на 45 % [1].

Еще более высокие показатели зафиксированы в Малайзии. Там ежегодный рост числа клиентов мобильного банкинга составляет 54 %, хотя проникновение данной услуги в этой стране составляет всего 20 %. Наибольшее распространение мобильные платежные сервисы получили в Восточной Африке. Так, например, общее количество пользователей в Кении, Танзании и Уганде в настоящее время превышает 70 млн.

Согласно исследованию, представленному американской Федеральной резервной системой по состоянию на декабрь 2013 года, в США 33 % владельцев смартфонов пользовались мобильным банкингом хотя бы один раз за последние 12 месяцев. В 2012 году этот показатель находился на уровне 28 %, а в 2011 году – на уровне 21 %.

Эти данные показывают, что темпы роста мобильного банкинга в США заметно уступают странам Азиатско-Тихоокеанского региона. Более того, в США в 2013 году только 17 % владельцев смартфонов сделали с него хотя бы один платеж через мобильный банк, в 2012 году таких пользователей было 15 %, а в 2011 году – 11 %.

Эксперты Федеральной резервной системы США утверждают, что самое большое препятствие для быстрого распространения мобильного банкинга и мобильных платежей заключается в ограниченном спросе со стороны населения. Многие клиенты считают, что их финансовые потребности удовлетворяются и без использования мобильного банкинга. Следующим фактором, сдерживающим развитие мобильного банкинга в США, является неуверенность потребителей в его защищенности от возможного мошенничества.

Что касается Европы, то статистические данные относительно проникновения мобильного банкинга в странах Старого Света ограничены. Однако некоторые банки самостоятельно публикуют соб-

ственные сведения, которые показывают, что скорость распространения данной услуги среди европейцев также находится на высоком уровне. В качестве такого примера может выступать Danske Bank из Дании. Его мобильное приложение было запущено в 2009 году, и сейчас 52 % пользователей его онлайн-сервисов являются также пользователями и мобильного банкинга. Также в первой половине 2013 года Danske Bank запустил простой мобильный платежный сервис, и уже сейчас 60 % абонентов мобильного банкинга активно его используют.

Сервисы мобильных платежей продолжает расти быстрыми темпами по всему миру.

Согласно данным ассоциации GSMA, объединяющей мировых операторов сотовой связи, в конце 2013 года было зарегистрировано 219 мобильных платежных сервисов, которые работали в 84 странах мира. Для сравнения: в 2008 году в мире насчитывалось лишь 16 мобильных платежных сервисов [2].

Мобильный бандинг – это система удаленного управления банковскими счетами с помощью мобильного телефона или планшетного компьютера.

С помощью мобильного банкинга возможно осуществление двух основных типов операций: получение и передача информации и проведение платежей.

К получению информации можно отнести, например, SMS-информирование об операциях по банковским картам, проверку остатка на банковском счете или счете банковской карты, получение информации об остатке задолженности по кредиту, просмотр курсов валют, поиск ближайшего отделения банка и другие подобные услуги.

При всей примитивности SMS-бандинг позволяет воспользоваться услугами банка не только тогда, когда современного телефона не оказалось под рукой, но и там, где мобильный интернет пока недоступен, или в случае его дороговизны, например, в зарубежном роуминге.

К платежным услугам можно отнести внутрибанковские переводы денежных средств в различных валютах, погашение кредитов, покупку и продажу валюты, платежи в пользу налоговых и бюджетных организаций, а также оплату сотовых и стационарных телефонов, интернета, коммерческого телевидения, услуг ЖКХ и другие.

Рассмотрим кратко возможности разных версий систем на примере системы мобильного банкинга Альфа-Банка, считающейся сегодня одной из самых функциональных и многоплатформенных систем на рынке.

Так, SMS-банк «Альфа-Чек» позволяет: получать SMS-уведомления о всех операциях по банковской карте, пополнять баланс мобильного телефона, совершать переводы и платежи, оплачивать услуги, узнавать доступный остаток, заблокировать карту.

Для подключения нужно быть клиентом банка и пользователем интернет-банка, в котором выбрать и подключить необходимые виды услуг.

Java-приложение – более «продвинутой» вид мобильного банкинга, работающий на большинстве современных телефонов и представляющий собой написанное на языке Java приложение, устанавливаемое на мобильный телефон.

Система для телефонов с поддержкой Java обладает такими возможностями, как: перевод денег между счетами клиента, а также перевод между счетами в разной валюте, пополнение баланса мобильного телефона, оплата услуг Интернет-провайдеров, осуществление платежей по шаблонам, созданным в интернет-банке «Альфа-Клик» (перевод в рублях в другой банк или другому клиенту Альфа-Банка, оплата паев УК «Альфа-Капитал» и др.), проверка баланса по всем банковским продуктам (счетам, депозитам, кредитным продуктам), просмотр выписки по счету и списка последних операций, получение информации по кредитам и погашение кредита.

Для оформления нужно стать клиентом банка, позвонить оператору call-центра банка, уточнить, совместим ли телефон с системой, а затем по ссылке, присланной в SMS-сообщении, загрузить приложение «Альфа-Мобайл». По телефону предоставляется логин и временный пароль для работы с системой [3].

Функции «Альфа-Мобайл» в приложении для Android позволяют осуществить: оплату мобильного телефона, оплату услуг интернет-провайдеров, переводы между своими счетами, переводы в другой банк или другому клиенту Альфа-Банка, оплату услуг ЖКХ, коммерческого телевидения и т.п. (с помощью шаблонов интернет-банка), просмотр доступного баланса счета и детальной информации по счетам. Также доступны: поиск ближайших банкоматов, поиск ближайших отделений, поиск ближайших мест погашения кредита, просмотр детальной информации по выбранному объекту (адрес, режим работы, возможные сервисы), просмотр актуальных курсов валют и др.

Для подключения системы нужно стать клиентом банка, зайти в любое отделение с паспортом, подключить интернет-банк, а через него скачать и подключить само приложение. Сами приложения время от времени обновляются, и клиентам становится доступна для скачивания и установки новая версия приложения.

Еще более «продвинутые» и комфортные для пользователя приложения создаются для современных мобильных телефонов, работающих под управлением операционных систем Windows Mobile/Windows Phone, Android, Symbian, а также iOS – для iPhone и iPad. Эти приложения позволяют реализовать все предоставляемые телефонами функции, и при этом максимально комфортны для использования [4].

Иногда банки для подключения к мобильному банкингу предлагают замену SIM-карты телефона на новую, с установленным на ней приложением. Так, например, реализована система мобильного банкинга в Московском банке реконструкции и развития. Недостаток – привязка системы к карте определенного оператора мобильной связи.

Что касается тех банков, которые не имеют отдельных систем мобильного банкинга, но дают возможность зайти с «облегченной» версии сайтов в интернет-банкинг со смартфона, то обычно к системам мобильного банкинга эти версии не относят.

Первые способы реализации мобильного банкинга – SMS-банкинг и первые программы для Java – не получили массового признания пользователей. В первую очередь за счет того, что мало кто был готов совершать множество технологических операций для управления своими счетами. И лишь с появлением более поздних разработок, делающих этот процесс относительно комфортным и менее опасным, мобильный банкинг стал приобретать поклонников.

Число пользователей систем мобильного банкинга в России во многом зависит от методики их подсчета. Некоторые банки причисляют к пользователям мобильного банкинга всех владельцев банковских карт, которые включили SMS-уведомления на мобильный телефон о произведенных по счету карты операциях. Однако реальное число активных пользователей, если под этим понимать не только использование информационных услуг, в России по оценкам экспертов пока всего нескольких сотен тысяч человек. Это косвенно подтверждается данными опросов россиян, проведенными НАФИ в марте 2011 года. Так, платежи за услуги ЖКХ, за телефон, уплату штрафов, погашение кредитов и т. п. – 35 % опрошенных осуществляли через банкомат, 35 % – платежный терминал, 33 % – «Почту России», 15 % – салоны сотовой связи, 8 % – через кассы соответствующих организаций-поставщиков услуг, 3 % – банковской картой через Интернет, 2 % – со счета мобильного телефона, 1 % – электронными деньгами, 1 % – интернет-банкинг, а при помощи управления счетами при помощи мобильного телефона или планшета (мобильный банкинг) – 0 % [5].

Согласно исследованию e-Finance User Index 2014, число пользователей мобильного банкинга в России в настоящее время превышает 10 млн человек, 25 % из них проживает в Москве, ещё 25 % – в других городах – миллионниках. 8,3 млн человек пользуются приложениями мобильного банкинга на смартфонах. 3,3 млн используют для этой цели планшетные компьютеры.

В России 34 % пользователей мобильного банкинга совершают через мобильный банк хотя бы одну платежную операцию в месяц, половина из них оплачивают мобильную связь. А самой популярной операцией является просмотр остатка денег на карте или счете.

Сами банки более оптимистично оценивают ситуацию. Так, Альфа-Банк заявлял о 1,4 млн пользователей интернет-банка «Альфа-Клик» и общем числе пользователей систем интернет-банкинга в России 8 млн человек. К SMS-банку «Альфа-Чек» подключено 1,3 млн банковских карт. А число пользователей мобильного банка «Альфа-Мобайл» – 120 тыс. человек [3].

Что касается того, какие именно банковские услуги востребованы у клиентов онлайн, то, например, представители Альфа-Банка приводят такую статистику: более 50 % приходится на оплату услуг мобильной связи, доступа в интернет, коммунальных услуг, также востребованы переводы между счетами клиента, обмен валют, переводы в системы электронных денег и по свободным реквизитам в другие банки.

Пока системы мобильного банкинга пользуются спросом в основном со стороны розничных клиентов, которые при решении подключить систему мобильного или интернет-банкинга, прежде всего, обращают внимание на репутацию и надежность самого банка, отношение его сотрудников к клиентам. Конечно же, одним из важнейших критериев выбора является наличие у банка системы мобильного банкинга, работоспособной именно на мобильном устройстве. К сожалению, полнофункциональные многоплатформенные системы мобильного банкинга есть сейчас у очень ограниченного числа банков. Так, многофункциональные системы предлагают, например, Альфа-Банк, МИНБ, Банк «Русский стандарт», Сбербанк, Росбанк, МБРР, Юникредитбанк и другие.

На выбор системы могут повлиять удобство ее интерфейса, возможность ознакомиться с демонстрационной версией, большое значение имеет качество сопровождения системы.

Что касается рейтингов систем мобильного банкинга, то в связи с малым числом пользователей систем они пока не получили широкого распространения. Поэтому при выборе системы потенциальному клиенту мобильного банкинга необходимо полагаться на описание ее возможностей на сайте банка, банковские тарифы, а также на отзывы пользователей о ее реальной работе. Стоит учесть число

пользователей и время существования системы на рынке, если вам не хочется оказаться в числе тех, на ком система будет «обкатываться».

Процедура подключения системы мобильного банкинга у некоторых банков требует личного присутствия клиента в офисе, другие подключают мобильный банкинг через интернет-банкинг, банкомат или по звонку в банк с вводом кода с клавиатуры телефона. Само приложение для телефона или планшета скачивается с сайта банка или с официального магазина приложений.

Одной из главных возможных проблем при использовании мобильного банкинга считается рост случаев мошенничества.

Хотя системы мобильного банкинга можно реализовать с очень надежными средствами защиты, чрезвычайно устойчивыми к действиям мошенников, всё зависит от удобства их эксплуатации для «среднего» пользователя, считающего инструкции банка и многоуровневые процедуры идентификации сложными. Поэтому банки стараются обеспечить разумную степень защиты систем мобильного банкинга в сочетании с максимальной «дружественностью» системы к её пользователю.

К основным угрозам IT-специалисты относят возможность несанкционированного доступа к данным с помощью вирусных программ и ущерб при физической потере устройства, а самой совершенной считают защиту доступа к банковскому приложению по PIN-калькулятору. При соблюдении простейших правил, которые банки сообщают на своих сайтах, опасность использования мобильного банкинга минимальна. Обычно банковские специалисты рекомендуют использовать телефон с «невзломанной» операционной системой, установку антивирусной программы, соблюдение осторожности при установке на телефон программ из сомнительных источников, аккуратное хранение паролей в недоступных для посторонних людей местах.

Способы обеспечения безопасного доступа клиентов к финансовым услугам постоянно совершенствуются и такие системы идентификации пользователей для входа в аккаунт мобильного банкинга, как идентификация по отпечаткам пальцев, рисунку капилляров, по голосу, технология распознавания лица (биометрическая идентификация), не смотря на их экзотичность для России, уже активно внедряются банками по всему миру.

Так, Coopeservidores, один из крупнейших кредитных союзов в Коста Рике, решил добавить в свое мобильное банковское приложение технологию распознавания лиц, разработанную испанской компанией FacePhi. Кредитный союз, активы которого превышают 600 млн евро, будет использовать систему FacePhi для аутентификации пользователей посредством камеры мобильного телефона. Система начинает работать в тот момент, когда клиент вводит логин и пароль для входа в мобильное приложение.

Практически одновременно с Coopeservidores аналогичную технологию для мобильного банкинга решила использовать и другая латиноамериканская компания Grupo Mutual. В настоящее время Grupo Mutual тестирует новую систему на собственном персонале, но уже в январе планирует предложить ее всем 250 тысячам своих клиентов [6].

Дальнейшее развитие мобильного банкинга во многом будет зависеть и от того, какими станут сами мобильные телефоны и компьютерные планшеты в ближайшие 5 лет. Тенденция к их постоянно усложнению, замена простых моделей более сложными – с относительно крупными сенсорными экранами, возможностью установки сложных приложений, а вскоре и с возможностью совершать массовые небольшие платежи (оплата транспорта или счета в кафе) с помощью бесконтактных чипов определяют основу для дальнейшего развития мобильного банкинга. В ежеквартальном отчете Google сказано, что в мире каждый день активируется более 550 тыс. устройств под управлением Android.

Потенциал развития мобильного банкинга в России огромен. Этому способствует все больший охват регионов высокоскоростным «мобильным» доступом в интернет, да и современный образ жизни невозможно представить без мобильного телефона.

Появляются проекты сотрудничества банков с операторами мобильной связи. У мобильных операторов есть важное преимущество – десятки миллионов абонентов с небольшими остатками средств на счетах. Причем у многих абонентов нет ни счетов в банке, ни банковских карт, ни даже – домашнего компьютера с интернетом. Современный телефон, всегда находящийся под рукой у пользователя, позволяет получать доступ к своим банковским счетам в любом месте и в любое время. Такой оперативностью обладают не все формы дистанционного банковского обслуживания.

Уже разработаны программы, способные с помощью камеры телефона сканировать присланное извещение на уплату налога и автоматически подготовить платеж по нужным реквизитам, после чего останется их только проверить и ввести сумму платежа. Разрабатываются и программы для совершения платежей по шаблонам с управлением голосом хозяина телефона.

Стоит ожидать совершенствования и упрощения интерфейса систем по оказанию дистанционных банковских услуг, так как ими будут пользоваться все больше технически плохо подготовленных

клиентов. Необходимы будут поправки в российское законодательство, облегчающие банкам оказание дистанционных услуг.

Таким образом, несмотря на существующее мнение о том, что мобильный банкинг – лишь дополнение к интернет-банкингу и не будет с ним конкурировать, считаем, что развитие мобильного банкинга в ближайшие 5–7 лет может сильно изменить расстановку сил на рынке банковских приложений ДБО, обеспечивая повышение качества банковского обслуживания.

Литература

1. Efma yearbook 2014: A review and analysis of the global retail banking industry [Электронный ресурс]. URL: <http://www.efma.com/index.php/topics/products/consumer/EN/4/562> (дата обращения: 14.11.2014).
2. Мировые тенденции в мобильном банкинге [Электронный ресурс]. URL: http://arb.ru/b2b/trends/mirovye_tendentsii_v_mobilnom_bankinge-9867023/?source=mail (дата обращения: 11.11.2014).
3. Данные официального сайта ОАО «Альфа-Банк». URL: <http://www.alfabank.ru>.
4. Мобильный банкинг [Электронный ресурс]. URL: <http://bankir.ru/publikacii/s/mobilnyi-banking-10000394/#ixzz3JUarRDxG> (дата обращения 12.11.2014).
5. Платежные предпочтения россиян меняются [Электронный ресурс]. URL: <http://nacfin.ru/platezhnye-predpochteniya-rossiyan-menyayutsya/> (дата обращения: 14.11.2014).
6. Фейс-контроль – дополнительный элемент безопасности для мобильного банкинга [Электронный ресурс]. URL: http://arb.ru/b2b/trends/feys_kontrol_dopolnitelnyy_element_ezopasnosti_dlya_mobilnogo_bankinga-9865421/?source=mail (дата обращения: 14.11.2014).

ИННОВАЦИИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИИ

И. Г. Горловская

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Рассматриваются предпосылки введения на российском финансовом рынке инноваций – индивидуальных инвестиционных счетов. Анализируются преимущества и недостатки индивидуальных инвестиционных счетов с точки зрения инвесторов.

This article describes the background of introduction of individual investment accounts to the Russian financial market. It provides the analysis of advantages and disadvantages of individual investment accounts from the investor's point of view.

Ключевые слова: инновации на рынке ценных бумаг, индивидуальный инвестиционный счет.

Keywords: innovation in the stock market, personal investment account.

В соответствии с терминологией, содержащейся на Федеральном портале по инвестиционной и научной деятельности под инновациями понимаются «новые или усовершенствованные технологии, виды продукции или услуг, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, способствующие продвижению технологий, товарной продукции и услуг на рынок» [1]. Данное определение применительно к финансовым рынкам означает, что финансовые инновации – это новые или усовершенствованные технологии и услуги, созданные в коммерческих целях, предлагаемые инвесторам и способствующие развитию финансовых рынков в национальной экономике. Представляется, что инновации на российских финансовых рынках связаны, прежде всего, с обостряющейся конкуренцией финансовых институтов – банков и профессиональных участников рынка ценных бумаг (РЦБ) (инициаторами инноваций становятся сами финансовые институты), и с развитием пенсионной системы (инициатором инноваций становится государство).

До 2002 года рынок банковских услуг, рынок ценных бумаг и рынок негосударственных пенсионных услуг пересекались слабо. В связи перестройкой пенсионной системы в Российской Федерации было взято направление развития накопительного пенсионного страхования и обеспечения. В связи с этим на рынке ценных бумаг появились инновационные услуги, оказываемые профессиональными участниками РЦБ одновременно и населению, и государству. Управляющие компании, соответствующие критериям конкурсного отбора, образовали список Министерства финансов, и начали принимать в управление средства лиц, застрахованных в Пенсионном фонде Российской Федерации (средства, образующие накопительную часть трудовой пенсии). Параллельно создавались негосударственные пенсионные фонды (НПФ), в компетенцию которых входило как управление пенсионными накоплениями застрахованных в Пенсионном фонде Российской Федерации лиц (обязательное пенсионное страхова-

ние), так и управление средствами участников добровольного (дополнительного) пенсионного обеспечения. Расчеты, сделанные на основе данных ФСФР, Пенсионного фонда РФ и Центрального банка (Банка России) показали следующее: в 2005 году в НПФ было передано 1,13 %, а под управление управляющих компаний 2,71 % накоплений. Наибольшее популярностью пользовались Управляющая компания «КапиталЪ» (9,9 % от средств, переданных управляющим компаниям) и Управляющая компания АК БАРКС «Капитал» (9,7 %). В 2010 году в НПФ было передано уже 9,34 %, а под управление управляющих компаний всего 1,7 % накоплений. Наибольший объем пенсионных накоплений был передан застрахованными лицами в Негосударственный пенсионный фонд «Благосостояние» (31,7 % от средств, переданных НПФ) и Негосударственный фонд Сберегательного банка (14,0 %). В 2013 году соотношение передаваемых средств изменилось: в НПФ было передано 53,34 %, а под управление управляющих компаний 0,6 % накоплений.

Данные о доходности инвестирования пенсионных накоплений (выборочно) представлены в таблице.

Доходность инвестирования пенсионных накоплений на примере управляющих компаний и НПФ за 2009–2013 гг. (сост. по.: [2–4])

<i>Управляющие компании пенсионными накоплениями населения</i>	<i>Доходность за 2013 г. в %</i>	<i>Доходность за 2011–2013 гг. в %</i>	<i>Доходность за 2009–2013 гг. в %</i>
Солид Менеджмент	9,94	31,17	152,82
КапиталЪ	9,36	21,01	84,68
Брокеркредитсервис	8,31	17,99	81,55
Сбербанк управление активами	8,18	10,06	161,71
Государственная УК (ВЭБ) Расширенный портфель	6,71	22,91	44,87
Государственная УК (ВЭБ) Портфель государственных ценных бумаг	6,90	22,80	40,43
НПФ Сбербанка	6,90	Нет данных	Нет данных
НПФ Благосостояние	8,20	Нет данных	Нет данных
НПФ Согласие	8,90	Нет данных	Нет данных
НПФ Родник	-4,40%	Нет данных	Нет данных

С 2015 года пенсионная система претерпевает значительные изменения в связи с недостаточно удовлетворительными итогами предыдущего периода. С 2002 по 2014 год количество управляющих компаний сократилось на 33 %, их услуги оказались невостребованными застрахованными лицами. Количество застрахованных лиц, передавших свои накопления в управляющие компании, на конец 2013 года составило 530 679 чел. (0,7 % от всех застрахованных лиц), в НПФ – 22 397 805 (28,3% соответственно). Количество, так называемых, «молчунов» составило 56 084 891 (71 %) из 79 013 375 застрахованных в Пенсионном лиц, формирующих накопительную составляющую трудовой пенсии. В результате внутренний долг Российской Федерации в государственных сберегательных облигациях (особых ценных бумагах, предназначенных для пенсионных фондов, инвестиционных фондов и управляющих компаний) с 2007 г. по 2014 г. вырос в 11 раз [5].

Кроме того, наблюдается замедление темпов развития отечественного рынка ценных бумаг. Все выше перечисленное создает предпосылки для создания новых финансовых инструментов, позволяющих, с одной стороны, обеспечить физическим лицам условия для формирования накоплений, в том числе пенсионных накоплений, с другой стороны, поддержать национальную экономику через институты рынка ценных бумаг.

Учет международного опыта США, Канады, Великобритании, Швеции, Германии, Чили позволил предложить инвесторам-физическим лицам инновацию – индивидуальный инвестиционный счет, предназначенный для обособленного учета денежных средств, ценных бумаг клиента – физического лица и обязательств по договорам, заключенным за счет указанного клиента, в целях формирования накоплений клиента-физического лица.

Индивидуальный инвестиционный счет является особым счетом внутреннего учета. Он открывается и ведется брокером или управляющим на основании отдельного договора на ведение индивидуального инвестиционного счета. Такой договор по сути является разновидностью договора на брокерское обслуживание или договора доверительного управления ценными бумагами.

Инвестор-физическое лицо имеет право открыть только один индивидуальный инвестиционный счет либо у брокера, либо и управляющего по письменному заявлению о том, что у него отсутствует договор с другим профессиональным участником рынка ценных бумаг на ведение индивидуального инвестиционного счета. В соответствии с Федеральным Законом «О рынке ценных бумаг» в случае заключения нового договора на ведение индивидуального инвестиционного счета ранее заключенный договор на ведение индивидуального инвестиционного счета должен быть прекращен в течение месяца [6].

По договору на ведение индивидуального инвестиционного счета инвестор-физическое лицо может передать профессиональному участнику рынка ценных бумаг только денежные средства. При этом совокупная сумма денежных средств, которые могут быть переданы в течение календарного года по такому договору, не может превышать 400 тысяч рублей. Инвестор-физическое лицо имеет право потребовать возврата учтенных на его индивидуальном инвестиционном счете денежных средств и ценных бумаг или их передачи другому профессиональному участнику рынка ценных бумаг, с которым заключен договор на ведение индивидуального инвестиционного счета.

Таким образом, у работающего населения появляется еще один механизм формирования будущей пенсии.

С точки зрения инвестора-физического лица индивидуальный инвестиционный счет обладает положительными характеристиками. Он позволит:

- формировать альтернативные накопления (пенсионные, на крупные личные расходы), диверсифицировать направления собственных инвестиций;
- при прочих равных условиях обеспечить доходность выше доходности по депозитам (вкладам), а также доходности по пенсионным накоплениям во Внешэкономбанке (государственной управляющей компании пенсионными накоплениями);
- сохранить сбережения от инфляции;
- свободно выбирать лицензируемого брокера или управляющего;
- пользоваться налоговыми вычетами.

Инвестору-физическому лицу предоставляется право выбора варианта инвестиционного налогового вычета. Первый вариант предназначен для инвесторов, получающих вознаграждение на законных основаниях (так называемую «белую заработную плату») и не склонных к высокому риску. Инвестиционный налоговый вычет предоставляется в размере денежных средств, введенных на индивидуальный инвестиционный счет в объеме не превышающем 400 тыс. рублей. Максимальный размер инвестиционного вычета составляет 13 % от суммы введенных средств, то есть 52 тыс. рублей. Условиям получения такого вычета являются подача декларации, документальное подтверждение введения денег на индивидуальный инвестиционный счет, не менее трех лет действия единственного индивидуального инвестиционного счета. По второму варианту налоговый вычет предоставляется по окончании договора на ведение индивидуального инвестиционного счета при условии истечения не менее трех лет с даты заключения инвестором договора на ведение индивидуального инвестиционного счета, и он распространяется на доход, который формируется за счет операций с денежными средствами и ценными бумагами на индивидуальном инвестиционном счете. Такой инвестиционный налоговый вычет предназначен для инвесторов, активно занимающихся куплей-продажей ценных бумаг;

– воспользоваться преимуществами сегрегации индивидуального инвестиционного счета в случае необходимости защиты денежных средств, введенные на индивидуальный инвестиционный счет от кредиторов. В Федеральном законе «О рынке ценных бумаг» содержится пункт, в соответствии с которым денежные средства, ценные бумаги и требования по договорам, которые учтены на индивидуальном инвестиционном счете, могут быть использованы для исполнения обязательств, возникших только на основании договора на ведение индивидуального инвестиционного счета, или для обеспечения исполнения этих обязательств.

В тоже время следует отметить недостатки индивидуального инвестиционного счета. Во-первых, это невозможность использовать финансовые инструменты, номинированные в иностранной валюте. Во-вторых, инвестиции в ценные бумаги являются более рискованными по сравнению с консервативными финансовыми инструментами (депозитами, вкладами). В-третьих, при использовании индивидуального инвестиционного счета возникают новые риски инвестора: риск выбора профессионального участника, риск выбора договора, на основе которого будет вестись индивидуальный инвестиционный счет, риск банкротства профессионального участника с учетом долгосрочном периода действия счета. Поэтому развитие предлагаемой инновации на рынке ценных бумаг возможно только при информационной открытости для инвесторов данных о профессиональных участниках, их услугах, сравнительной аналитики независимых рейтинговых агентств.

Литература

1. Инновационная деятельность. Основные термины [Электронный ресурс] // Федеральный портал по инвестиционной и научной деятельности. URL: http://sci-innov.ru/law/base_terms/#20 (дата обращения: 01.11.2014).

2. Пенсионные накопления. Рэнкинг управляющих компаний по доходности за 12 мес. 2013 г. [Электронный ресурс] // Национальная лига управляющих. URL: <http://www.nlu.ru/renking-uk-doxod.htm?date=2013-12-31> (дата обращения: 01.11.2014).

3. Рынок коллективных инвестиций. Управляющие компании. Отчетность о средствах пенсионных накоплений и финансовых результатах их инвестирования [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/sbrfr/?PrId=polled_investment (дата обращения: 01.11.2014).

4. Рынок коллективных инвестиций. Негосударственные пенсионные фонды. Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/sbrfr/?PrId=polled_investment (дата обращения: 01.11.2014).

5. Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации [Электронный ресурс] // Министерство финансов Российской Федерации. URL: http://minfin.ru/ru/public_debt/internal/structure/total/ (дата обращения: 01.11.2014).

6. О рынке ценных бумаг [Электронный ресурс]: федер. закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ. (ред. от 21.07.2014, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015). Документ опубликован не был. Доступ из справочной правовой системы «Консультант Плюс»: Версия Проф.

ВОПРОСЫ РАЗРАБОТКИ ПРУДЕНЦИАЛЬНЫХ НОРМАТИВОВ НА РОССИЙСКОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ

Н. В. Огорелкова

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Статья посвящена изучению проблем разработки пруденциальных норм и нормативов и внедрению их в российскую практику страхового регулирования и надзора. На основе изучения построения системы пруденциальных страховых нормативов в ряде стран ближнего зарубежья проанализированы возможности использования различных экономических нормативов в качестве пруденциальных норм.

This article is devoted to the problems of implementation in the Russian practice of insurance regulatory standards of prudential regulation and supervision. Possibilities of the use of different economic standards as prudential norms based on a study of building a system of prudential insurance standards in a number of neighboring countries are analyzed.

Ключевые слова: страховой рынок, страховщики, пруденциальное страховое регулирование, пруденциальные нормативы.

Keywords: insurance market, insurers, prudential insurance regulation, prudential standards.

В соответствии со «Стратегией развития страховой деятельности Российской Федерации до 2020 гг.» принято решение о внесении изменений в Закон РФ «Об организации страхового дела», в том числе предусматривающие: «... установление возможности утверждения систематизированного перечня финансовых показателей (коэффициентов), которые будут использоваться как один из инструментов пруденциального надзора, позволяющих органу страхового надзора осуществлять мониторинг финансового состояния страховщиков» [1]. Однако дискуссионным остается перечень пруденциальных нормативов, а соответственно, направления и формы страхового регулирования.

При разработке подобных нормативов целесообразно обратиться к уже наработанному опыту стран ближнего зарубежья по страховому регулированию с использованием пруденциальных нормативов или просто финансовых коэффициентов – ограничителей. Сравнительная характеристика системы норм и нормативов страхового надзора в Узбекистане, Кыргызстане, Казахстане, Беларуси и РФ приведена в табл.

Пруденциальные нормативы разработаны Казахстане и в Кыргызстане, отчетность по ним составляется ежемесячно, однако состав нормативов несколько отличается. Используемые ограничительные коэффициенты в РФ и в Беларуси очень близки друг к другу, а система нормативов в Узбекистане значительно отличается от прочих стран.

Система страхового регулирования в Казахстане достаточно широко развита и в большей части близка к модели, используемой в Европейском Союзе, и там, в настоящее время ведется активная работа по совершенствованию страхового надзора на основе наилучшей международной практики. Поэтому более подробно остановимся на опыте установления пруденциальных нормативов в Республике Казахстан, где они внедрены еще с 2006 г. Так, Законом РК от 18 декабря 2000 г. № 126-III «О страховой деятельности» (ст. 46) для надзора за платежеспособностью и финансовой устойчивостью страховой (перестраховочной) организации предусмотрено соблюдение следующих пруденциальных норм и иных обязательных к соблюдению норм и лимитов [6]:

- 1) минимальный размер уставного капитала;
- 2) норматив достаточности маржи платежеспособности;
- 3) норматив достаточности высоколиквидных активов;
- 4) нормативы диверсификации активов.

**Сравнительная характеристика норм и нормативов страхового надзора
в Узбекистане, Кыргызстане, Казахстане, Беларуси и РФ (сост. по: [2–11])**

	<i>Узбекистан</i>	<i>Кыргызстан</i>	<i>Казахстан</i>	<i>Беларусь</i>	<i>РФ</i>
Нормативы	1) Нормативы платежеспособности: – норматив достаточности маржи платежеспособности; – предельно допустимый размер обязательств страховщиков по отдельным рискам (не может превышать 20 % от суммы источников собственных средств и страховых резервов); – предельно допустимый совокупный размер обязательств страховщиков. 2) Требования к порядку размещения страховых резервов.	1) Пруденциальные нормативы: – норматив достаточности высоколиквидных активов; – норматив достаточности капитала; – норматив текущей платежеспособности – нормативы максимальной ответственности по страхованию отдельных рисков. 2) Требования к активам, принимаемым в счет покрытия (обеспечения) страховых резервов.	Пруденциальные нормативы – минимальный размер уставного капитала; – норматив достаточности маржи платежеспособности; – норматив достаточности высоколиквидных активов; – нормативы диверсификации активов; – дополнительные пруденциальные нормативы.	1) Соотношение между фактической и нормативной маржой платежеспособности. 2) Норматив ответственности по договору добровольного страхования иного, чем страхование жизни. 3) Норматив доли расходов на ведение дела в расходах страховщика. 4) Требования к инвестированию средств страховых резервов.	1) Соотношение между фактической и нормативной маржой платежеспособности. 2) Требования к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия (обеспечения) страховых резервов. 3) Требования к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика. 4) Ограничение на сумму заемных средств.
Сроки отчетности по пруденциальным нормативам	Ежеквартально	Ежемесячно	Расчет – ежедневно, отчетность - ежемесячно, по - расчету достаточности высоколиквидных активов - ежедекадно	ежеквартально	ежеквартально
Меры раннего реагирования	-	-	+	-	-
Ограничения на операции со связанными (аффилированными) лицами	+	+	+	-	-
Ограничения на заемные средства	-	-	+	-	+

Для страховой группы пруденциальным нормативом является норматив достаточности маржи платежеспособности.

Страховщики в РК с 1 января 2011 года производят расчет данных нормативов ежедневно (отслеживается соблюдение нормативов), предоставляют отчетность – ежемесячно (ежедекадно – по расчету достаточности высоколиквидных активов).

Минимальный размер уставного капитала устанавливается законодательно в зависимости от отрасли страхования.

Норматив достаточности фактической маржи платежеспособности рассчитывается как отношение фактической маржи платежеспособности к минимальному размеру маржи платежеспособности и должен быть не менее единицы. Минимальный размер маржи платежеспособности – расчетный показатель, рассчитываемый отдельно для страховщиков, осуществляющих общее страхование, с использованием «метода премий» или с использованием «метода выплат». Если минимальный размер маржи платежеспособности меньше минимального гарантийного фонда, размер которого устанавливается законодательно в зависимости от отрасли страхования, то минимальный размер маржи платеже-

способности составляет величина, равная минимальному гарантийному фонду. Минимальный размер маржи платежеспособности или гарантийного фонда страховой (перестраховочной) организации увеличивается на сумму передаваемых (переданных) в перестрахование страховых премий по действующим договорам перестрахования в зависимости от рейтинговой оценки перестраховщика. Норматив достаточности фактической маржи платежеспособности страховой (перестраховочной) организации должен быть не менее единицы.

Норматив достаточности высоколиквидных активов рассчитывается как отношение стоимости высоколиквидных активов к сумме страховых резервов за минусом доли перестраховщика. Перечень высоколиквидных активов, а также ограничения по их доле устанавливаются в нормативных документах, при этом не учитываются, в том числе, ценные бумаги, выпущенные юридическими лицами, являющимися аффилированными лицами по отношению к данной организации. Данный норматив должен быть не менее единицы.

Нормативы диверсификации активов – их немного (всего девять), устанавливаются в процентах от суммы активов страховых (перестраховочных) организаций за вычетом активов перестрахования (в РФ – это ограничения по активам, принимаемым в покрытие страховых резервов, устанавливаются в процентах от размеров страховых резервов). Размер норматива – не более 10 % от активов страховых (перестраховочных) организаций за минусом активов перестрахования.

В составе дополнительных пруденциальных нормативов и ограничений – максимальный размер собственного удержания страховой (перестраховочной) организации по отдельному договору страхования или перестрахования, который не может превышать фактический размер маржи платежеспособности, а к 1 января 2015 года его размер будет снижен до 30 % процентов от фактического размера маржи платежеспособности [7].

В РК в рамках страхового надзора разработаны меры раннего реагирования – уполномоченный орган осуществляет анализ деятельности страховых организаций для выявления факторов, влияющих на ухудшение их финансового положения:

- снижение норматива достаточности маржи платежеспособности;
- снижение норматива достаточности высоколиквидных активов и т. д. [6].

Сравнительный анализ, проведенный в табл. 1 выявил основные направления, в которых должна осуществляться разработка и формирование пруденциальных нормативов в нашей стране. Так, в российской нормативной базе нет норматива достаточности высоколиквидных активов и норматива ликвидности страховщика; практически отсутствуют ограничения на связанные сделки; отчетность в рамках надзора – ежеквартальная; не разработаны меры раннего реагирования на ухудшение финансового состояния страховщиков.

В российской практике оценки платежеспособности страховых организаций, основанной на требованиях Solvency I, используются показатели фактической и нормативной маржи платежеспособности. И уже существующее требование к превышению фактической маржи над нормативной может стать соответствующим нормативом, рассчитываемым в порядке пруденциального надзора. С внедрением в практику страховщиков отчетности по МСФО и перспективном переходе к Solvency II данный норматив будет соответственно трансформироваться.

Российский аналог норматива диверсификации активов и в какой-то части норматива достаточности высоколиквидных активов – это нормативы по активам, принимаемым для покрытия собственных средств и страховых резервов страховщика и отражаемые в форме № 7-страховщик «Отчет о составе и структуре активов».

Помимо вышеуказанных показателей считаем обязательным в практику российского пруденциального страхового надзора следующие экономические нормативы:

1) *Норматив на долю активов, размещённых у аффилированных лиц и/или у контролирующих лиц или введение ограничений на сделки с данными лицами.* Проблема регулирования сделок со связанными лицами достаточно актуальна для России, так как большая часть действующих страховщиков – кэптивные компании. Ограничения российского законодательства по связанным лицам следующие: только на займы, предоставленные дочерним и зависимым обществам, – не более 15 % суммы активов, принимаемых для покрытия собственных средств [2]. Возможны различные варианты:

а) Введение отдельных нормативов, как например, сделано в Узбекистане. Там используются два норматива – ограничение на общую сумму активов, размещаемых страховщиком у одного связанного лица (15 % от уставного капитала страховщика), и на общую сумму активов, размещаемых страховщиком у всех связанных лиц (100 % уставного капитала страховщика). Однако отчетность по данным нормативам надо предоставлять страховщикам чаще, чем один раз в квартал, чтобы не происходило перераспределения активов ближе к отчетной дате.

б) Второй вариант, косвенный, как это сделано в Казахстане, – не учитывать данный вид активов в составе высоколиквидных активов при расчете норматива достаточности в составе высоколиквидных

активов. В российском варианте – не учитывать данные активы в качестве активов покрывающих собственные средства и страховые резервы.

в) Введение прямых количественных ограничений на сделки с ценными бумагами, займы и иные операции с аффилированными или контролирующими лицами.

г) Еще один способ ограничения (опыт Узбекистана) – при расчете фактической маржи платежеспособности вычитается задолженность дебиторов – связанных лиц.

2) *Норматив собственного удержания страховой организации по отдельному договору страхования или перестрахования*, устанавливаемый как фиксированная доля от фактической маржи платежеспособности.

3) *Норматив ликвидности страховой организации, рассчитываемый, как отношение высоколиквидных активов (перечень установить) к страховым резервам*. Ведение данного норматива является важным, так как при его помощи будут установлены не только требования к покрытию страховых резервов качественными активами, но требования по ликвидности данных активов.

4) *Норматив, ограничивающий соотношение собственные и заемные средства страховщика* требует доработки. Сейчас он установлен в Приказе Минфина России от 2 июля 2012 г. № 101н г. «Об утверждении Требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика» следующим образом. Заемные средства страховщика (привлеченные кредиты и займы, в том числе путем выдачи векселей, выпуска и продажи облигаций) должны составлять не более 60 % суммы собственных средств страховщика [2]. В Казахстане более жесткие ограничения на способы заимствования страховщиков. Так, в соответствии с Законом РК «О страховой деятельности» страховой организации запрещается: выпускать иные виды ценных бумаг, кроме акций; привлекать заемные средства от банков на срок, превышающий три месяца, в размере, превышающем размер собственного капитала; предоставлять финансовую помощь на безвозмездной основе.; предоставлять займы любыми способами, за исключением случаев, установленных законодательством РК и т. д. [6, ст. 48].

5) *Норматив обязательств страховщика (перестраховщика) по нескольким (пять-десять) наиболее крупным договорам страхования (перестрахования)*. Введение данного норматива необходимо контроля над диверсификацией обязательств страховщика.

Кроме того возможно введение дополнительных ограничений:

– норматив (ограничение) на величину забалансовых обязательств;

– нормативы расходов на ведение дела в страховой премии, дифференцированные по видам страхования и т. д.

Немаловажным является не только предусмотреть меры раннего реагирования через регулярный анализ органом страхового надзора выполнения пруденциальных нормативов, но разработать перечень действий регулятора в случае их невыполнения.

В рамках пруденциального регулирования возможно также установление следующих требований:

– к наличию системы управления рисками страховщиком, наличию внутренних документов поддерживающих стратегии, процессы и порядок предоставления отчетности, необходимые для постоянного выявления, оценки, мониторинга, управления и информирования по возникающим или возможным рискам, а также наличию подразделения, отвечающего за данные вопросы;

– выполнение дополнительных требований по прозрачности страховщиков (публикация на сайте ежемесячно информации по выполнению пруденциальных нормативов, публикация всех форм финансовой отчетности и отчетности, предоставляемой в порядке надзора).

Таким образом, переход к пруденциальным принципам регулирования российского страхового рынка – вопрос уже решенный. Необходимо дальнейшее изучение уже сложившейся практики пруденциального страхового надзора за рубежом, его анализ и переосмысление, а также адаптация уже сложившейся зарубежной практики к российским условиям.

Литература

1. Стратегия развития страховой деятельности Российской Федерации до 2020 гг. [Электронный ресурс]: – URL: http://minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/08/Rasporyazhenie_Pravietlstva_RF_ot_22.07.2013_%E2%84%96_1293-r.pdf.

2. Об утверждении Требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика: Приказ Минфина России от 2 июля 2012 г. № 101н г. Москва. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс»: Версия Проф.

3. Положения о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств, утвержденного приказом Минфина РФ от 2 ноября 2001 г. № 90н. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс»: Версия Проф.

4. Указ Президента Республики Беларусь 25 августа 2006 г. № 530 «О страховой деятельности» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: [http:// bgs.by/files/files/Pril530.doc](http://bgs.by/files/files/Pril530.doc).
5. Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 10 мая 2007 г. № 73 «Об утверждении Инструкции о критериях и порядке оценки платежеспособности страховых организаций» [Электронный ресурс]: – URL: http://www.nbrb.by/Legislation/documents/I_138.pdf.
6. Закон Республики Казахстан от 18 декабря 2000 г. № 126-III «О страховой деятельности» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.pavlodar.com/zakon/?dok=00430](http://www.pavlodar.com/zakon/?dok=00430) – Казахстан.
7. Постановление Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 22 августа 2008 года № 131 «Об утверждении Инструкции о нормативных значениях и методике расчетов пруденциальных нормативов страховой (перестраховочной) организации, норматива достаточности маржи платежеспособности страховой группы, формах и сроках представления отчетов о выполнении пруденциальных нормативов» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: [http:// http://adilet.zan.kz/rus/docs/V080005331_](http://adilet.zan.kz/rus/docs/V080005331_).
8. Закон Кыргызской Республики от 23 июля 1998 года N 96 «Об организации страхования в Кыргызской Республике» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]: URL: http://www.fsa.kg/?page_id=1496.
9. Инструкция о пруденциальных нормативах для страховой организации и представлении отчета о выполнении пруденциальных нормативов, утвержденная приказом Министерства финансов Кыргызской Республики от 01 июня 2011 г. № 278 [Электронный ресурс]: URL: http://www.fsa.kg/?page_id=2046.
10. Закон Республики Узбекистан «О страховой деятельности» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]: URL: http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=44612
11. Приказ министра Финансов Республики Узбекистан от 22 апреля 2008 г. № 41 «Об утверждении положения о платежеспособности страховщиков и перестраховщиков» [Электронный ресурс]: URL: http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=1416860#1417130.

Раздел VII

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

RESEARCHERS AND STUDENTS AS A POOL OF QUALIFIED OR POTENTIALLY QUALIFIED HUMAN CAPITAL

Robert Stefanicki

Wroclaw University, Poland

Исследователи и студенты составляют пул квалифицированного или потенциально квалифицированного человеческого капитала, который воспринимается как важный потенциал экономического роста, развития и инноваций.

Researchers and students make up a pool of qualified or potentially qualified human capital, which is perceived as important potential economic growth, development and innovation.

Ключевые слова: человеческий капитал, инновации, образование, компетентность

Keywords: human capital, innovation, education, competence.

As part of its strategy of promoting itself as a world centre of excellence for research, studies and training, the European Union (EU) has adopted a number of legislative instruments which, seek to promote the admission to and mobility within the European Union of third-country nationals for the purpose of studies and research. That fundamental strategy has arisen in a globalised context now characterised by competition at global level between developed countries to attract foreign researchers and students into their education systems. The ability to attract such people involves a number of political, economic and cultural challenges. The recent EU documents indicate even back-up measures to support researchers reintegration into their countries of origin as well as the movement of researchers should be taken in partnership with the emerging or developing countries with a view to establishing a comprehensive migration policy [1]. Researchers and students make up a pool of qualified or potentially qualified human capital, which is perceived as important potential economic growth, development and innovation. Attracting foreign researchers and students may substantially contribute towards the development of educational and research systems, with significant economic repercussions. One of the objectives of Community action in the field of education is to promote Europe as a world centre of excellence for studies and vocational training. Promoting the mobility of third-country nationals to the Community for the purpose of studies is a key factor in that strategy. The approximation of the Member States national legislation on conditions of entry and residence is part of this. There are already a number of EU legislation aimed at these objectives.

Subject of this material is the regulation contained in the Directive 2004/114/EC of 13 December 2004 on the conditions of admission of third-country nationals for the purposes of studies, pupil exchange, unremunerated training or voluntary service [2] with particular regard to the EU Court of Justice judgment of 10 September 2014 in case C- 491/13. Under art. 1 [3] the aim is to determine both the conditions for admission of third-country nationals to the territory of the Member States for a period exceeding three months for the purposes of studies, pupil exchange, unremunerated training or voluntary service, as well as the rules concerning the procedures for them. The Directive also lays down a set of basic rules on the conditions under which pupils, unremunerated trainees and volunteers may enter and stay in the EU. By promoting them, the Directive aims to encourage mutual enrichment between different actors and better familiarity among cultures. This act is based on the minimum harmonization clauses [4]. It means that the Member States are authorized to adopt or maintain more favourable provisions. On such nature of the act indicates art. 4 par. 2. It provides that this act shall be without prejudice to the right of Member States to adopt or maintain provisions that are more favourable to the persons to whom it applies. Member States may not add conditions of admission others than those set out in Directive 2004/114, which would mean tightening the conditions for the admission of those persons, for contrary to the objective pursued by art. 4 par. 2. The article of Directive allows Member States to adopt or to maintain provisions that are more favourable to the persons to whom that act applies, under the Directive, the Member States maintain the freedom to lay down more favourable provisions for the categories covered, a contrario, the intention is not to allow them to lay down less favourable provisions.

This type of regulation means that the Member States transposing the Directive into national law, can not introduce stricter requirements within the scope of the act. The implementation raises many issues that are reflected in its questions brought pursuant to art. 267 TFEU [5], *inter alia* in the proceedings *M.A.B.A. v Bundesrepublik Deutschland*[6]. In the present case, however, the Court will have to balance the pursuit of the legitimate objectives Directive referred to above against the risks associated with abuse of that legislative instrument in order to achieve aims. *M.A.B.A.* was born in Germany but is a T. national. He left Germany to live in a third country T. After graduating and enrolling at university there, took steps to be able to begin higher education in Germany. He was accepted by the Technische Universität Dortmund to study many times, also made a number of applications to the competent authorities for a German student visa in order to attend that course or to undergo the language training organised by the university for foreign nationals seeking access to higher education. Every time he received a refusal. On the margins of considerations there should be noted that third-country nationals requesting protection in the EU Member States and the applicant for admission to study enjoy the right to good administration, protected under the Charter of Fundamental Rights [7].

The most recent decision refusing to grant *M.A.B.A.* a visa, was based on doubts as to actual motivation for wishing to study in Germany, in essence, in the light of the inadequacy of the grades previously obtained, his weak knowledge of German, he showed no signs of any real desire to address the difficulties involved in higher education studies abroad and the fact that there was no connection between his proposed course of study and his intended career. *M.A.B.A.* brought an action contesting that decision before the Verwaltungsgericht Berlin in order to obtain a visa for study purposes under Paragraph 16(1) of the Gesetz über den Aufenthalt, die Erwerbstätigkeit und die Integration von Ausländern im Bundesgebiet [8]. Complainant claims to have sufficient knowledge to be capable of studying and that, for the duration of his studies, he will be supported by his father, who resides in Germany. The administrative authorities have discretion by the above provision[9] and are able — but not obliged — to grant a student visa in accordance with the conditions laid down in that paragraph. Accordingly, the Verwaltungsgericht Berlin decided to stay the proceedings and to refer the following question to the EU Court of Justice for a preliminary ruling: Does Directive 2004/114 establish a non-discretionary right to a visa for the purposes of studies and the subsequent residence permit under art. 12 of, if the conditions of admission listed in art. 6 and 7, are met and there are no grounds for refusing the visa under art. 6 par. 1d of the directive?

Under art. 6 of Directive, which is entitled General conditions, which the applicant for admission must be met. Member States shall facilitate the admission procedure for the third-country nationals who participate in EU programmes enhancing mobility towards or within the EU [10]. art. 7 is entitled Specific conditions for students. On the other hand, art. 12 of the Directive provides in par. 2, renewal of a residence permit may be refused or the permit may be withdrawn if the holder does not respect the limits imposed on access to economic activities; does not make acceptable progress in his studies in accordance with national legislation or administrative practice. The referring court asks, in essence, whether art. 12 of Directive must be interpreted as meaning that the Member State is obliged to admit a third-country national who wishes to stay more than three months in that territory for study purposes, where applicant meets the general conditions laid down in art. 6 and, additionally, where the third-country national is seeking admission for study purposes, the specific conditions laid down in art. 7 [11]. If the conditions are met, the Member State is to issue a student residence permit in accordance with art. 12 of the Directive. Member States may verify whether, there are grounds relating to the existence of a threat to public policy, public security or public health, which may justify refusal to admit a third-country national. According to the Advocate General [12], it is clear from the preparatory work on the Directive that the main concern which, was perceived as a possible counterbalance to the express desire to promote, the admission of third-country nationals for study purposes was the need to safeguard public policy, public health and public security. That concern was given legislative expression through the provision, among the general conditions for admission, of the negative condition, laid down in art. 6 par. 1d of Directive. Likewise in recital 14 to that act, which gives specific details of the cases in which a third-country national is a threat to public policy or public security.

There is also the effect of the EU legislature to create security, by the express wish to prevent the procedure set out in Directive from being abused or misused. That additional concern, which is clearly linked to the objective of preventing the misuse of legislative instruments in the field of lawful migration for the purposes of unlawful migration, has nevertheless not found expression in the wording of the act. No consensus was achieved to reflect this in the Directive, it has, however, been expressed in recital 15 to that act, according to which Member States should be able, where they have doubts concerning the grounds of the application of admission, to require all the evidence necessary to assess its coherence and axiological purposes [13].

It is thus clear from those provisions of Directive, read together, that, where students from third countries meet the general and specific conditions exhaustively listed in art. 6 and 7 of that act, they must, pursuant to art. 12, be issued with a residence permit. There is no additional conditions provisions of the Directive which Member States may require for carrying out studies. Meanwhile on national case, the decisive element

of refusal was insufficient assessment, obtained in the country of origin. For facilitation of obtaining a permit appeal axiological considerations, the purpose of the regulation. Advocate General takes the view that the wording of the provisions laid down in Directive is characterised by a certain ambiguity, as a result of which it is not possible, on the strength of a literal analysis of the act, to determine conclusively whether the Directive merely establishes the minimum conditions to be met by a third-country national to enable him to be admitted to study in the European Union, or whether the conditions that it lays down are exhaustive [14]. The act is intended to promote the mobility of students who are third-country nationals to the European Union for the purpose of education, that mobility being intended to promote Europe as a world centre of excellence for studies and vocational training. The approximation of the national legislation of the Member States relating to the conditions of entry and residence is part of that objective [15].

EU Court of Justice implements system and teleological interpretation of the Directive provisions. It follows, therefore, from the general structure and objectives of act that, Member States are required to issue a residence permit for study purposes to an applicant who meets the conditions laid down in art. 6 and 7, since exhaustively list both the general and the specific conditions that must be met by an applicant for a student residence permit [16], as well as the possible grounds for refusing to admit such an applicant. In light of the above M.A.B.A. meets the general and specific conditions laid down in art. 6 and 7 respectively. In particular, none of the grounds listed in under art. 6 par. 1d appears to have been raised against him by the German authorities. Accordingly, in a situation such as that of the case before the referring court, it appears that a residence permit ought to have been issued to him by the national authorities. Court comes out here on the assumption that the act contains anecdotal evidence acceptance of the conditions of admission of third-country nationals for the purposes of studies. From the complaints and queries submitted to the Commission it is clear that, even if the third country nationals meet all the relevant requirements of the Directive, the effective exercise of their right to be issued a residence permit is often hindered or even invalidated by the additional requirements concerning a visa. There are few Member States that do not require a visa and rely solely on the residence permit [17].

To allow a Member State to introduce, in relation to the admission of third-country nationals for study purposes, conditions additional to those laid down in art. 6 and 7 would be contrary to the objective pursued by that Directive of promoting the mobility of such nationals. Meanwhile, the German legislation and its interpretation contained additional conditions, such as lack of good reviews. It is true that act allows Member States to exercise a measure of discretion when considering applications for admission. Notwithstanding the discretion available to the national authorities relates only to the conditions laid down in that Directive and, within that context, to the assessment of the relevant facts in order to determine whether those conditions are met and, in particular, whether there are grounds relating to the existence of a threat to public policy, public security or public health which preclude the admission of the third-country national [18]. There is nothing to prevent Member States, in accordance with recital 15 to that act, from requiring all the evidence necessary to assess the coherence of the application for admission, in order to fight against abuse and misuse of the procedure set out. On those grounds, the EU Court of Justice of 10 September 2014 in case C- 491/13, hereby rules: „Article 12 of Council Directive (...) must be interpreted as meaning that the Member State concerned is obliged to admit to its territory a third-country national who wishes to stay for more than three months in that territory for study purposes, where that national meets the conditions for admission exhaustively listed in Articles 6 and 7 of that directive and provided that that Member State does not invoke against that person one of the grounds expressly listed by the Directive as justification for refusing a residence permit”. Promote the admission to and mobility within the European Union of third-country nationals for the purpose of studies and research is a constant strategy of cultural exchange [19]. Green paper on promoting the learning mobility of young people [20] states that studies confirm that learning mobility adds to human capital, as students access new knowledge and develop new linguistic skills and intercultural competences. The objectives pursued by the Directive also has an external dimension in so far as it helps to disseminate the values of human rights, democracy and the rule of law.

References

1. Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the conditions of entry and residence of third-country nationals for the purposes of research, studies, pupil exchange, remunerated and unremunerated training , voluntary service and au pairing, COM/2013/0151 final – 2013/0081 (COD).
2. OJ 2004, L 375, p. 12.
3. Article 1 of Directive (2004/114/EC).
4. R. Stefanicki, The implications of adopting the model of complete harmonization, Wroclaw Review of Law, Administration & Economics 2011, no 1 (wrlae.prawo.uni.wroc.pl/index.php/wrlae/article/view/4 – date of access: 19 November 2014).
5. The national court, hearing a dispute, taking into account the circumstances of each case, to assess the need for a preliminary ruling, as well as the relevance of the questions, see either A.A.S. Silveira, Citizenship

of Rights and the Principle of the Highest Standard of Fundamental Rights' Protection: Notes on the Melloni Case (in:) *The Reconceptualization of European Union Citizenship*, edited by E. Guild, C. Gortázar Rotaeché, D. Kostakopoulou, Leiden, Boston 2014, p. 285 and n.

6. Judgment of 10 September 2014 in case C- 491/13, ECLI:EU:C:2014:2187 (Council conclusions inviting the introduction of the European Case Law Identifier (ECLI) and a minimum set of uniform metadata for case law, OJ 2011, C 127, p. 1, judgments translation make Directorate General for Translation the Luxembourg Court of Justice).

7. The integration of fundamental rights of the citizen is one of the major challenges, J.-Y. Carlier, *La libre circulation des personnes dans et vers l'Union européenne*, Journal de droit européen 2013, p. 110; S. Biernat, D. Dąbek, *Grundzüge des polnischen Verwaltungsrechts in gemeineuropäischer Perspektive* (in:) A. von Bogdandy, P. Huber, S. Casese (ed.), *Ius Publicum Europeum*, Heidelberg 2014, p. 477 and n. The Charter involves the EU authorities in the field in which they create and implement the law, and the Member States concerning which apply EU laws or which are in direct relation with EU law, national regulations. The case-law of the EU Court of Justice indicates that the term in a particular case 'direct link' in national jurisprudence makes a lot of difficulty, more V. Skouris, *Développements récents de la protection des droits fondamentaux dans l'Union européenne: les arrêts Melloni et Åkerberg Fransson*, *Il diritto dell'Unione Europea* 2013, no 2, p. 229 and n.

8. URL: <http://dejure.org/gesetze/AufenthG>- date of access: 19 November 2014.

9. See also art. 12 (2b) of Directive 2011/98/EU (of 13 December 2011 on a single application procedure for a single permit for third-country nationals to reside and work in the territory of a Member State and on a common set of rights for third-country workers legally residing in a Member State): Member States may decide that branches of social security, as defined in Regulation (EC) No 883/2004, with regard to family benefits shall not apply to third-country nationals who have been authorised to work in the territory of a Member State for a period not exceeding six months, to third-country nationals who have been admitted for the purpose of study, or to third-country nationals who are allowed to work on the basis of a visa.

10. The European Commission notes (Report on the application of Directive 2004/114/EC on the conditions of admission of third-country nationals for the purposes of studies, pupil exchange, unremunerated training or voluntary service, COM/2011/0587 final), that not all Member States have transposed the provisions of art. 6 par. 2, which requires them to facilitate the admission of third-country nationals participating in EU Programmes that enhance mobility towards and within the Union. Some states do not appear to have transposed this provision, and the other Member States appear simply to be calling for such facilitation rather than translating it into specific rules on lower fees or faster procedures. Thus the transposition of this important provision is not yet satisfactory.

11. See E. Guild, K. Groenendijk and S. Carrera (eds), *Illiberal Liberal States: Immigration, Citizenship and Integration in the EU*, Aldershot 2009, Chapter 1 on Understanding the Contest of Community: Illiberal Practices in the EU? , part: Integration and Citizenship: Testing Identity as a Condition for Membership?

12. section 44 of Opinion in case C- 491/13.

13. About additional aspects of the subject: A. Pfersich, *Asyl, Bestimmung des zuständigen Mitgliedstaats, Kontrolle der Einhaltung der Kriterien* (EuGH (Große Kammer), Urt. v. 10.12.2013, C-394/12), *Zeitschrift für Ausländerrecht und Ausländerpolitik* 2014, z. 5-6, p. 201 and n.

14. *Hailbronner K.* EU Immigration and Asylum Law, München 2010, p. 24.

15. Pkt 39 ECJ judgment of 21 June 2012 on L. Sommer v Landesgeschäftsstelle des Arbeitsmarktservice Wien C-15/11, ECLI:EU:C:2012:371.

16. There is equivalent status between the long term resident and citizen but does not mean equal status, J.-Y. Carlier, *La libre circulation des personnes ...*, p. 107.

17. Report on the application of Directive 2004/114/EC...

18. The Member States, as participants are divided in their positions. The Commission supports, in essence, the position adopted by the German court, the governments that have submitted written observations before the EU Court of Justice contend, that the authorities of the Member States must have broad discretion.

19. See Directives: 2005/71/EC of 12 October 2005 on a specific procedure for admitting third-country nationals for the purposes of scientific research, OJ 2005, L 289, p. 15; 2009/50/EC of 25 May 2009 on the conditions of entry and residence of third-country nationals for the purposes of highly qualified employment, OJ 2009, L 155, p. 17.

20. COM(2009) 329 final.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА ОСНОВЕ ВАРИАТИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ПРИОРИТЕТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

М. Е. Беспяев

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли, г. Астана

Рассматривается взаимосвязь инновационного развития экономики и формирования и развития человеческого капитала России, а также проблемы, связанные с формированием и развитием человеческого капитала. Обосновывается необходимость решения проблем, связанных с неэффективностью системы высшего профессионального образования. Предпринята попытка показать смысл вариативного образования в контексте социокультурных реалий.

Intercommunication of innovative development of economy and forming and development of human capital of Russia is examined in the article. Problems over are brought related to forming and by development of human capital. The necessity of decision of problems is grounded related to uneffectiveness of the system of higher professional education. An attempt to show sense of variant education in the context of sociocultural realities is undertaken.

Ключевые слова: инновации, инновационная экономика, формирование и развитие человеческого капитала, вариативное образование, высшее образование.

Keywords: innovations, innovative economy, forming and development of human capital, variant education, higher education.

На сегодняшний день становится очевидным, что стратегия экономического роста РФ связывается с устойчивым повышением производительности, модернизации производства на основе разработки и внедрения инноваций и формированием инновационной экономики. Реализация такой стратегии возможна только на пути расширенного воспроизводства экономического капитала и вместе с ним – человеческого. Из этого следует, что экономическое и социальное развитие Российской Федерации в значительной степени будет зависеть от отношения общества к процессам формирования и развития человеческого капитала.

Важно отметить, что основным инструментом формирования и развития человеческого капитала являются инвестиции в человеческий капитал, к которым относятся расходы на поддержание здоровья, получение образования, поиск работы и миграцию [1, с. 81].

Формирование и развитие человеческого капитала в России сопряжено с решением ряда сложных проблем. Основными из них являются –

1) расширение зоны деградации человеческого капитала, которая характеризуется депопуляцией населения, ухудшением его здоровья, падением трудовой морали и этики, утратой или «моральным износом» квалификации и образования, а также отсутствием возможностей или желания получать современное образование, повышать квалификацию или пройти переподготовку;

2) невыгодное положение российских работников в системе международной трудовой миграции. В результате выезда из страны квалифицированных кадров и въезда неквалифицированной рабочей силы качество человеческого капитала в целом может существенно ухудшиться;

3) неэффективность системы высшего профессионального образования в целом. Нарушенные в начале 90-х годов связи с работодателями в области профессионального образования все еще не восстановлены. Не создано новой институциональной основы для возобновления отношений на рыночных принципах. Наличие значительной численности населения, квалификация которых не востребована на рынке труда. Дефицит работников по многим профессиям и специальностям [2, с. 107].

Решение последней имеет особое значение. Это обуславливается тем, что в условиях перехода к постиндустриальной цивилизации, появления технологических систем, соединяющих технологические и социальные инновации в социотехнический процесс, становятся приоритетными проблемы подготовки высококвалифицированных специалистов. Высокий профессиональный и образовательный уровень специалистов – важное условие для формирования инновационной модели развития экономики. В современном динамичном мире накопление знаний, их обновление осуществляется непрерывно с использованием различных форм подготовки и переподготовки, важное место среди которых занимает получение высшего образования [3, с. 22].

Современные тенденции в сфере образования сопряжены с особенностями социокультурных реалий, которые осмысливаются учеными в проблемном поле таких категорий, как культура, глобализация, индивидуализация, сеть (сетевая логика анализа). Тенденция индивидуализации, в свою очередь,

представляется в таких терминах, как демассификация, дифференциация, вариативность, персонализация. Для сферы образования это означает смену образовательной стратегии: переход от безличного просвещения к вариативному личностно-центрированному образованию [4, с.2].

Под вариативностью образования российскими учёными понимается – свойство, способность системы образования (от федеральной системы до образовательного учреждения) предоставлять учащимся достаточно большое многообразие полноценных, качественно специфичных и привлекательных вариантов образовательных траекторий, спектр возможностей (осмысленного и адекватного запросам учащихся) выбора такой траектории [5, с. 45].

Стратегия развития вариативного образования в сфере высшего образования России связывается с личностно-ориентированной моделью образования и реализацией Федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС). При этом, базовым показателем многоуровневой вариативности образования является вариативность содержания образования [4, с. 10].

В ФГОС высшей школы вариативное содержание образования зафиксировано в вариативной части основной образовательной программы (ООП) высшего профессионального образования (ВПО). ООП ВПО подразделяются на базовую и вариативную часть. Базовая и вариативная часть ООП ВПО направлена на решение задач формирования и развития компетентностей студентов (общекультурных, общих профессиональных и профессиональных), сформированных на основе характеристики конкретной профессиональной деятельности и раскрываются через требования к выпускнику в терминах «знать-уметь-владеть». Вариативная часть устанавливается вузом и направлена на решение или углубление компетенций, определяемых в базовой части. Вариативное содержание образования фиксируется через группы компетенций, зачетные единицы и требования к условиям освоения образовательных программ («рамочный» способ фиксации), где предусмотрена возможность создания и реализации индивидуальной образовательной программы. Главным требованием реализации ФГОС ВПО является проектирование и реализация ситуации включения студентов в разные виды деятельности, что обеспечивает личностную, «внутреннюю» вариативность образования. При этом в основе разработки учебного плана закладывается принцип модульности [4, с. 10].

Сущность асинхронной индивидуально-ориентированной организации учебного процесса заключается в том, что объектом планирования учебного процесса выступает студент. На каждого студента составляются индивидуальные учебные планы, формируются индивидуальные траектории [6, с. 6].

При этом, понятие учебной группы трактуется как:

- группа формируется для изучения каждой отдельной дисциплины на семестр;
- численность группы определяется востребованностью дисциплины и преподавателя, аудиторным фондом;
- в состав группы могут входить студенты разных лет обучения, одного направления, разных профилей подготовки;
- при составлении расписания группа перестает быть атрибутом, а расписание составляется по модулю и преподавателю.

Индивидуально-ориентированную организацию учебного процесса позволяют реализовать модульные учебные планы, мерой объемов дисциплин являются кредиты. Модульные учебные планы, состоят из компонентов [6, с. 7]:

- «нулевые» модули, предусматривающие подготовку к освоению ООП;
- базовые дисциплины;
- обязательные вариативные модули;
- вариативные модули.

Технология проектирования индивидуально-образовательного маршрута основывается на праве каждого индивида из множества модулей формировать свое индивидуальное множество модулей, отвечающее его образовательным потребностям (специализации, уровню притязаний: бакалавр, магистр и т. п.), что будет представлять собой индивидуально-образовательный маршрут студента. При этом предполагается, что существенную помощь студенту при формировании индивидуально-образовательного маршрута окажут консультации психологов, педагогов и методистов, которые определяют на основе государственного стандарта соответствие индивидуально-образовательного маршрута квалификационной характеристике будущего специалиста [7, с. 38–39].

Составив собственную образовательную стратегию обучения, студент может самостоятельно форсировать или удлинять процесс изучения дисциплин в рамках специализации в зависимости от их сложности, индивидуального интереса к ним. Переходя от одного модуля к другому, индивид самостоятельно и целенаправленно реализует свою стратегию обучения [7, с. 40].

Построение индивидуальных образовательных маршрутов, отвечающих потребностям обучающихся возможно, лишь тогда когда предполагается «рамочное» описание вариативного компонента

содержания образования. В этом случае специфика описания и фиксации вариативного компонента содержания образования будет зависеть от таких дидактических подходов как – компетентностный и деятельный подходы [4, с. 8].

В компетентностном подходе инвариативным компонентом содержания образования являются элементы среды, обеспечивающие формирование и развитие компетенций обучающихся в ходе разрешения ситуации. Вариативным элементом содержания образования в данном случае выступают способы создания ситуаций, учитывающие субъективный опыт участников и способы разрешения ситуации (знания, умения, отношения). Основная функция предлагаемого вариативного содержания образования – придание образованию личностного смысла, переход обучения в самообучение. Для описания такого содержания образования фиксируются границы, «внутри» которых разворачивается вариативное содержание и результат, к которому должен прийти обучающийся. Такими границами в анализируемом подходе являются ключевые компетенции, которые могут быть сформированы на любом предметном содержании, и практико-ориентированные ситуации [4, с. 8–9].

Сравнивая традиционные и нетрадиционные педагогические технологии творческого развития студента, можно отметить, что в традиционном образовательном процессе в качестве объектов познания преобладает мир общепринятых идей, научных понятий, закономерностей, теорий. В образовательных стандартах, учебных программах, пособиях, в непосредственной практике традиционного обучения мир реальных объектов довольно часто подменяется изучением соответствующих им понятий и других продуктов познания, полученных не студентами, а специалистами (учеными) или авторами учебного материала. При этом получение обучающимися информации о чужих знаниях практически не оставляет им места для создания собственных знаний о реальном мире. Таким образом, в традиционном образовательном процессе отсутствует выстраивание студентами личного мира знаний, что препятствует не только построению ими индивидуальных творческих траекторий, но и творческой самореализации в целом. В нетрадиционной педагогической технологии задача педагога состоит в обеспечении индивидуальной зоны творческого развития каждого студента. Опираясь на индивидуальные качества и способности, обучающийся выстраивает образовательный путь. Процесс выявления, реализации и развития данных способностей происходит в ходе образовательного движения по индивидуальным траекториям по каждой учебной дисциплине, и путь освоения этих дисциплин определяется не сколько логикой данных дисциплин, сколько совокупностью личностных способностей каждого студента [8, с. 1105].

Эволюционный смысл вариативности образования рассматривается в контексте непрерывного развития творческих способностей обучающихся. В этом случае вариативность, с одной стороны, выступает в качестве необходимого условия расширения горизонтов развития личности, что обеспечивает возможность решения возникающих в жизнедеятельности задач в ситуациях роста разнообразия. Анализ вариативности образования как тенденции выявляет следующие характеристики образования: соответствие мотивам, возможностям и индивидуальным особенностям различных групп обучающихся. Вариативное образование ориентировано не на расширение предметного содержания, освоение все новых и новых «знаний, умений и навыков» или компетенций. Это образование, которое акцентирует внимание на универсальности как микрокосмоса, на формировании универсума личностных культурно-образовательных компетентностей. Смысл такого образования – вера в неисчерпаемость личности, сосредоточение всех форм, средств, методов и приемов образования на задачах становления личности, приумножение ее собственных ресурсов развития. Речь идет об антропном принципе понимания мира и человека, о поиске новой цельности и универсальности, соответствующей современной культурно-цивилизационной ситуации [4, с. 9].

Литература

1. Стукен Т.Ю., Белозерова О.Н. Эффективность вложений в человеческий капитал // Вестник Ом. ун-та. Серия «Экономика». 2001. № 3. С. 81–84.
2. Лобанов С.Д., Филиппова Н.А. Роль повышения качества российского образования в развитии человеческого капитала // Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. 2006. № 104. С. 107–111.
3. Бутакова М.М., Мамченко О.П., Мищенко В.В., Соколова О.Н. Проблемы управления в системе высшего профессионального образования при формировании инновационной модели экономики // Успехи современного естествознания. 2007. № 4. С. 22–23.
4. Живокоренцева Т.В. Теоретико-методологические и социокультурные аспекты вариативности образования // «Magister Dixit» – научно-педагогический журнал Восточной Сибири. 2012. № 4 (12). Декабрь. С. 1–18.
5. Анарбек Н. Вариативность высшего образования в эпоху глобализации: монография. Алматы, 2009. 244 с.

6. Вознесенская Н.В., Сафонов В.И. Индивидуально-ориентированная организация учебного процесса в информационно-образовательной среде вуза // Гуманитарные науки и образование. 2011. № 3. С. 6–9.

7. Шрейдер В.В. Системный подход к проблеме вариативности высшего образования. // Естественнонаучное образование в реализации идей гуманистической педагогики: межвузовский сборник научных трудов. Омск: Изд-во ОмГПУ, 2001. 333 с.

8. Быкова Т.Л. Индивидуальные образовательные траектории иностранного студента как выражение субъективной позиции // Вестник Башкирского университета. 2012. Т. 17. № 2. С. 1103–1110.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАРУБЕЖНЫХ ПОДХОДОВ К КЛАССИФИКАЦИИ ВЫПЛАТ РАБОТНИКАМ

О. С. Бурцева

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Рассматриваются подходы зарубежных авторов к классификации выплат работникам. Проанализированы основные термины, используемые для обозначения различных видов выплат работникам, сделана попытка сравнения терминов, используемых в зарубежной и отечественной практике.

The article considers the approaches of foreign authors to the classification of payments to employees. The author analyzes the basic terms used to denote the various types of payments and makes an attempt to compare the terms used in foreign and domestic practice.

Ключевые слова: выплаты, вознаграждение, заработная плата, элементы заработной платы.

Keywords: payments, remuneration, salary, elements of salary.

Рассматривая подходы зарубежных авторов к определению понятия «заработная плата», необходимо отметить многообразие терминов, используемых для обозначения тех или иных выплат. Такое многообразие приводит к тому, что зачастую для обозначения одних и тех же выплат разными авторами используются разные понятия и, наоборот, для обозначения разных выплат используются одинаковые понятия.

Чаще всего в зарубежной литературе употребляются такие термины, как «payment», «remuneration», «compensation payment», «compensations», «compensation package», «salary», «wage», «reward», «bonus», «perk». В таблице представлены отличия между ними.

Так, наиболее общим из перечисленных является понятие «payment». Оно обозначает любую денежную сумму, которая уже выплачена или должна быть выплачена. Данный термин имеет довольно широкую сферу употребления и используется не только в контексте выплаты заработной платы работников. Он также употребляется в отношении уплаты налогов, долгов, выплаты процентов и т.д.

Понятия «remuneration» и «compensation package» довольно похожи, они оба характеризуют вознаграждение, которое человек получает за проделанную работу. Однако, «remuneration» предполагает только денежное вознаграждение, а «compensation package» включает в себя также и льготы, предоставляемые работнику какого-либо предприятия, которые могут быть выражены в неденежной форме.

Термины «compensation payment» и «compensations» являются абсолютно тождественными и характеризуют выплаты, связанные с возмещением потерь, ущерба, причинения вреда здоровью, которые несет сотрудник при выполнении работы.

Следующие два понятия – «salary» и «wage» переводятся на русский язык как «заработная плата». Но между этими понятиями есть существенные различия. Первое из них употребляется в отношении категории служащих и означает фиксированную денежную сумму, которая выплачивается работнику ежемесячно или ежегодно. Российским эквивалентом «salary» в этом случае является понятие «оклад». Второе из них – «wage», характеризует фиксированную денежную сумму, которая ежедневно или еженедельно выплачивается работнику. Данное понятие употребляется применительно к категории рабочего персонала. Оно также имеет российский эквивалент – «тарифная ставка».

Термин «reward» используется для обозначения награды, которую работник получает за высокие достижения в трудовой деятельности. Эта награда может быть выражена в виде денежной премии («bonus») или льготы («perk»).

Рассмотрим подходы зарубежных авторов к классификации различных видов выплат.

**Сравнительная характеристика зарубежных и отечественных терминов,
используемых для обозначения выплат работникам**

<i>Термины, используемые в зарубежной практике</i>	<i>Толкование</i>	<i>Российский эквивалент</i>
Payment	An amount of money that has been paid or is expected to be paid.	Выплата. Денежная сумма, которая уплачена или должна быть выплачена.
Remuneration	Payment for work that has been done or services that have been provided.	Вознаграждение. Оплата за проделанную работу или предоставленные услуги.
Compensation payment (compensations)	Something, typically money, awarded to someone as a recompense for loss, injury, or suffering.	Компенсационные выплаты (компенсации). Что-то, как правило деньги, что выплачивается в качестве возмещения потери, ущерба или страданий.
Compensation package	The total payment and benefits that an employee receives for doing their job.	Компенсационный пакет. Общая сумма различных выплат и льгот, которую человек получает за выполнение своей работы.
Salary	A fixed regular payment that an employee gets every year to do their job, or one of the payments they receive each month as part of this.	Зарботная плата (оклад). Фиксированная регулярная выплата, которую получает работник за выполнение своей работы ежегодно или ежемесячно.
Wage	A fixed regular payment, typically paid on a daily or weekly basis.	Зарботная плата (тарифная ставка). Фиксированная регулярная выплата, выплачиваемая, как правило, на ежедневной или еженедельной основе.
Reward	An advantage, for example more money or a better job, that is given in recognition of one's effort, or achievement.	Награда. Преимущество, например, денежная премия или лучшая работа, которое кто-то получает в качестве признания своих усилий или достижений.
Bonus	An amount of money given to an employee in addition to their salary as a reward for working well.	Премия. Сумма денег, выплачиваемая работнику в дополнение к заработной плате, в качестве награды за хорошую работу.
Perk	An advantage or extra thing, which one is entitled as an employee or as a shareholder of a company.	Льгота. Преимущество или дополнительная вещь на которую кто-то имеет право как работник или акционер компании.

Так, П. Хендерсон выделяет 4 элемента, входящих в компенсационную программу [1, с. 96–97]. К ним он относит базовые заработки и жалованья, надбавки к заработкам и жалованьям, краткосрочные и долгосрочные поощрительные выплаты, льготы и услуги.

По его мнению, базовые заработки и жалованья – это та часть заработной платы, которую работник получает за непосредственное выполнение должностных обязанностей. Надбавки к заработкам и жалованьям учитывают сверхурочную работу, работу в выходные и праздничные дни, а также выполнение работы, не входящей в должностные обязанности работника. Поощрительные выплаты увязывают заработную плату работника с его производительностью труда. Льготы и услуги включают в себя различные выплаты, связанные с потерей трудоспособности, пенсию за выслугу лет, а также предоставление работникам служебного транспорта, оплату отдыха и обучения.

Д.Т. Милкович, Д.М. Ньюман используют понятие «компенсационные выплаты» [2, с. 25–26]. Под ними они понимают все формы финансовых доходов, материальных услуг и льгот, которые сотрудники получают в процессе трудовых отношений. Все компенсационные выплаты они делят на суммарные компенсационные выплаты и относительные доходы.

Суммарные компенсационные выплаты, в свою очередь, делятся на денежные компенсационные выплаты и льготы. Денежные компенсационные выплаты включают в себя базовую ставку (платится за работу и не учитывает различия работников), оплату за заслуги (производится в качестве надбавки к базовой заработной плате как признание заслуг в прошлом), корректировки, связанные со стоимостью жизни (одинаковое и одновременное процентное повышение заработной платы каждому работнику, независимо от эффективности деятельности) и поощрения (напрямую связывают повышение оплаты с эффективностью деятельности). Льготы могут предоставляться в виде медицинского страхования и пенсионных программ для работников, предоставлении пособий на оплату жилья и транспортных расходов.

Относительные доходы включают в себя такие незарплатные характеристики как гарантии занятости, содержание труда, статус и престиж, а также возможность учиться на рабочем месте.

М. Армстронг, Т. Стивенс используют термин «общее вознаграждение» [3, с.14]. Оно представляет собой сочетание финансового и нефинансового (внутреннего) вознаграждения, получаемого сотрудниками.

Финансовое вознаграждение включает в себя три компонента – основную заработную плату, условное вознаграждение и льготы. Основная заработная плата представляет собой фиксированную денежную сумму, которая соответствует уровню выполняемой работы. Условное вознаграждение учитывает эффективность деятельности работника, его компетентность, личный вклад, мастерство, опыт и может выплачиваться в дополнение к основной заработной плате. К льготам авторы относят пенсии, пособия по болезни, страховые выплаты и т.д.

Нефинансовое или внутреннее вознаграждение – это нематериальное вознаграждение, связанное с обучением, развитием, приобретением опыта работы, признанием и достижениями работника.

Таким образом, анализ зарубежной литературы показал, что существует несколько подходов к классификации выплат работникам, отличающихся структурой и содержанием выплат.

Кроме того, термины, используемые для обозначения тех или иных видов выплат работникам, довольно разнообразны. Зачастую такое многообразие приводит к тому, что для обозначения одних и тех же выплат разными авторами используются разные понятия и, наоборот, для обозначения разных выплат используются одинаковые понятия.

Литература

1. *Хендерсон Р.* Компенсационный менеджмент. 8-е изд. / пер. с англ. под ред. Н.А. Горелова. СПб.: Питер, 2004. 874 с.
2. *Милкович Д.Т., Ньюман Д.М.* Система вознаграждения и методы стимулирования персонала. М.: Вершина, 2005. 760 с.
3. *Армстронг М., Стивенс Т.* Оплата труда: практическое пособие по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. 512 с.

РАЗВИТИЕ ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОГРАММ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ В СИСТЕМЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ВУЗОВ

Е. И. Еременко

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Среди основных трендов развития дополнительного профессионального образования в вузах рассматривается внедрение проектно-ориентированных программ подготовки управленческих кадров.

Among the major trends in the development of additional professional education in universities is considered the introduction of project-oriented management training programs.

Ключевые слова: управленческие кадры, система дополнительного профессионального образования, проектно-ориентированные программы обучения.

Keywords: administrative personnel, the system of additional professional education, project-oriented courses.

Система дополнительного профессионального образования (ДПО), функционирующая в российских вузах, в последние годы претерпела существенные изменения. Наряду с сохранением общего назначения этой системы, связанного с предоставлением образовательных услуг по обновлению знаний и повышению квалификационного уровня руководителей и специалистов различных сфер и отраслей экономики, появился и усиливается ряд относительно новых трендов. В их числе:

- переход к компетентностному подходу к организации и оценке результатов функционирования образовательных программ;
- маркетинговая концепция системы ДПО, означающая выявление и удовлетворение потребностей всех заинтересованных сторон, прежде всего работодателей и слушателей как потребителей услуг;
- клиентоориентированная концепция, направленная на создание условий максимального учета клиентских запросов и рассмотрение слушателей и их работодателей как клиентов.

В числе передовых трендов следует отметить становление и совершенствование проектно-ориентированных программ подготовки управленческих кадров в системе ДПО.

О важности именно проектной компоненты в обучении слушателей ДПО говорят многие представители практики, занимающиеся развитием новых подходов в подготовке управленческих кадров [1–4]. Этот вопрос обсуждается на конференциях и форумах, на страницах специализированных журналов. Имеются на данный момент, хотя и малочисленные, но и научные, а также учебно-методические публикации [5; 6]. Приведем пример учебно-методического комплекса развития компетенций лидеров

по управлению инновационными проектами в рамках проектно-ориентированных программ подготовки, опубликованного под авторством Н.Б. Акатова и М.М. Кустова [6]. Данные авторы представляют Пермский государственный технический университет и в своей работе раскрывают вопросы особенностей проектно-ориентированной подготовки; предлагают набор компетенций руководителей проектов, формируемый в ходе обучения; описывают технологию развития этих компетенций при выполнении выпускного проекта и пр.

Под проектно-ориентированными программами обучения принято понимать комплекс учебных мероприятий, в основе которых лежат такие образовательные технологии, приемы и средства, которые позволяют развивать у слушателей компетенции, связанные с управлением проектами и комплексными программами. Чаще всего к этим технологиям относят организацию работы слушателя над реальным проектом, разработку и защиту этого проекта. При этом оценивается комплекс различных управленческих компетенций.

В документах и в публикациях отмечается позитивный опыт развития новых форм подготовки управленческих кадров [например, 7]. Особое развитие проектно-ориентированное обучение получило в рамках Государственного плана подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации (Президентская программа). Начиная с 2007 года было объявлено открытие формата подготовки проектно-ориентированного типа (Тип А). Все вузы, участвующие в Президентской программе, накапливают определенный опыт реализации этого типа подготовки. Есть положительный опыт и в Омском государственном университете им. Ф. М. Достоевского, где на базе Центра делового образования в течение многих лет реализуется Президентская программа.

Необходимо сказать, что проектная ориентация в подготовке управленческих кадров в Омском государственном университете им. Ф.М. Достоевского не ограничивается только лишь написанием и защитой выпускного проекта. Главная идея данной подготовки реализуется в следующих направлениях образовательной деятельности Центра делового образования.

Во-первых, учебными планами предусмотрено освоение целого комплекса дисциплин, связанных с формированием компетенций слушателей в области проектного менеджмента. К таким дисциплинам отнесены: «Основы управления проектами», «Инвестиционный анализ и оценка бизнес-проектов», «Управление командой проекта», «Компьютерные программы в управлении проектами», «Лидерство и руководство».

Во-вторых, в ходе освоения дисциплин слушатели выполняют различные микро проекты, учатся на их примерах разрабатывать и обосновывать свой собственный большой проект. Также при выполнении дисциплинарных заданий развиваются такие значимые для менеджера проекта компетенции, как командная работа, лидерство, организация работы, управление отношениями и коммуникациями и т.д.

В-третьих, за весь период обучения слушатели готовят выпускной проект по актуальной для региона проблеме. Данный проект в обязательном порядке выступает заказом определенных предприятий, органов государственной и муниципальной власти. Для качественного выполнения проекта в учебных планах предусмотрены специальные дисциплины, соответствующие требуемым разделам проекта: «Подготовка организационного раздела проекта», «Финансовое обоснование проекта», «Маркетинг проекта». При выполнении проекта по этим разделам слушателям предлагаются индивидуальный консалтинг специалистов в данных сферах. Общее руководство всем проектом осуществляют высококвалифицированные преподаватели, специализирующиеся на управлении проектами или на отдельных составных частях менеджмента, имеющего прямое отношение к проектному менеджменту.

То есть, проектно-ориентированная подготовка представляет собой систему различных образовательных направлений. Именно системность и комплексность в проектно-ориентированных программах помогают сформировать у слушателей необходимые компетенции по управлению проектами.

Использование проектно-ориентированных программ в системе ДПО имеет свои особенности по-сравнению, например, с реализацией таких программ при подготовке бакалавров или магистров на начальных этапах профессионального образования. Так, потребителями образовательных услуг в этих программах являются руководители и специалисты, имеющие опыт управленческой деятельности. Многие из слушателей имеют также опыт участия в проектах или руководства проектами. Этот опыт способствует более быстрому и успешному освоению программ. Может быть и обратная ситуация – негативный опыт может стать сдерживающим фактором на пути развития проектных компетенций. Еще одной особенностью выступает особого рода мотивация слушателей. Как правило, слушатели приходят на программу с уже сформированными мотивами к обучению, чаще эти мотивы связаны с саморазвитием и четкими карьерными планами после обучения на проектно-ориентированной программе. Особенностью выступает и более высокий уровень требований к качеству образовательных услуг, к работе преподавателей. Слушатели часто ощущают свои роли одновременно и потребителя и заказчика образовательной услуги, они действуют и оценивают программу с позиций этих ролей.

Наряду с приобретенными достижениями и полученным позитивным эффектом следует отметить и проявившиеся проблемы в реализации проектно-ориентированных программ. К числу актуальных и значимых проблем следует отнести:

1. Недостаточную подготовленность большей части слушателей к освоению проектно-ориентированных программ. Речь идет о том, что хотя часть слушателей имеет опыт проектной деятельности, однако большая часть такой опыт не получила, либо этот опыт ограничен или негативного характера. Значительная часть слушателей осваивает дисциплины проектного блока, начиная с базовых основ.

2. Ограничения по временным ресурсам позволяют дать только основы проектного управления. Не всегда получается предложить слушателям более углубленные курсы, дисциплины, направленные на освоение отдельных направлений проектного менеджмента. Либо такие дисциплины включаются в учебные программы, но в сокращенном варианте.

3. Качественное и своевременное выполнение собственного выпускного проекта часто приходит в противоречие с необходимостью осваивать все дисциплины образовательной программы. Активная внеаудиторная работа в рамках дисциплин, которая также важна для развития профессиональных компетенций слушателей, не позволяет углубленно заняться подготовкой проекта.

4. Научные руководители выпускных проектов не все обладают в равной степени глубокими знаниями по всем элементам и направлениям разработки проекта.

5. Иногда объективные и субъективные обстоятельства могут значительно снижать мотивацию слушателей к выполнению проекта. К таким обстоятельства относятся: слабая поддержка проекта со стороны руководства предприятия, отсутствие полноценной команды для выполнения проекта, неопределенные перспективы по финансированию проекта и прочие.

6. Для реализации проектно-ориентированных программ требуется целый комплекс различных методических документов. Это, прежде всего, методические рекомендации по выполнению и защите выпускного проекта, система оценки профессиональных управленческих компетенций, набор методов и технологий обучения, наиболее соответствующих требованиям проектно-ориентированных программ. Все эти документы каждый вуз разрабатывает самостоятельно в условиях отсутствия каких-либо рекомендаций по содержанию этих документов.

Названные и иные проблемы разные вузы стараются преодолевать. Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского в лице Центра делового образования разработал и реализует комплексную программу совершенствования проектно-ориентированной подготовки. В эту программу вошли следующие направления.

Во-первых, создается система формирования заказов на выполнение проектов, имеющих особую значимость для страны и региона, обсуждаются и используются различные механизмы согласования интересов, с одной стороны, заказчиков и инициаторов проектов, с другой стороны, исполнителей проектов – слушателей программ, с третьей стороны, коллектива, реализующего проектно-ориентированные программы.

Во-вторых, сформирована систематическая подготовка и повышение квалификации преподавательского состава, работающего на проектно-ориентированных программах. Часть преподавателей прошли углубленную специализированную подготовку по управлению проектами, что позволило им сдать сертификационный экзамен и получить международные сертификаты на соответствие профессиональным стандартам в области проектного управления. Далее повышение квалификации остальной части преподавателей идет каскадным методом, при котором ранее обученные профессионалы передают свои знания остальной части преподавательского состава. Кроме этого, преподаватели ежегодно повышают квалификацию по направлениям, связанным с бизнес-образованием и ведением тренингов, а также иных интерактивных методов.

В-третьих, разработан комплекс методических документов, помогающий слушателям осваивать проектно-ориентированные программы и включающий в себя методические рекомендации по написанию выпускного проекта, учебно-методические комплексы по дисциплинам программы, фонд оценивающих профессиональные компетенции средств и методов.

Подводя итоги, следует отметить, что проектно-ориентированные программы уверенно занимают своё значимое место в системе ДПО. Их вес и масштабы использования будут расти, так как проектное управление в России развивается и с каждым годом усиливается. В этой связи возникает важная задача дальнейшего развития проектно-ориентированных программ. Необходимы устойчивые и эффективные каналы обмена информацией о том, как развиваются данные программы в различных вузах и регионах. Положительный опыт следует транслировать в разных программах.

Литература

1. *Евенко Л.И.* Российскому бизнес-образованию нужна система оценки качества: интервью. 2009 [Электронный ресурс]. URL://www.rian.ru/edu_analysis/20091117/194083338.html.

2. *Евенко Л.И.* Российская МВА – следующий шаг в развитии // Бизнес-образование. 2007. № 1. С. 3–15.
3. *Зернов В.А.* Образование в России: вчера, сегодня, завтра. М., 2008.
4. *Молодчик А.В., Акатов Н.Б.* Управление инновационным развитием современной бизнес-школы // Единство власти, бизнеса и бизнес-образования – путь к успешному обществу: матер. Междунар. науч.-практ. конф. Ульяновск, 2010. С. 220–230.
5. *Кустова М.М.* Проблемы реализации проектно-ориентированных программ управленческой подготовки // Управление человеческими ресурсами – основа развития инновационной экономики: матер. Междунар. науч.-практ. конф. Красноярск, 2009.
6. *Акатов Н.Б., Кустова М.М.* Учебно-методический комплекс развития компетенций лидеров по управлению инновационными проектами в рамках проектно-ориентированных программ подготовки. Пермь: Изд-во Перм. гос. техн. ун-та, 2011.
7. *Волкова И.О.* О предварительных итогах общественной экспертизы образовательных программ в рамках реализации Государственного плана подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации в 2009 году [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pprog.ru>.

ИЗМЕНЕНИЕ ХАРАКТЕРА И СОДЕРЖАНИЯ ТРУДА ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗОВ ПОД ВЛИЯНИЕМ РЕФОРМИРОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

М. В. Желновач

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Рассматриваются основные вехи реформирования системы образования России в целом и высшего образования в частности, влияние реформ на характер и содержание труда преподавателей высшей школы.

This article discusses the major milestones of reforming the system of education in Russia in general and higher education in particular, the impact of the reforms on the nature and content of the work of high school teachers.

Ключевые слова: реформа образования, высшая школа, труд преподавателя вуза.

Keywords: reform of education, high school, high school teacher work.

Изменение модели общественного развития России в 90-х годах XX века вызвало необходимость реформирования всех сфер общественной жизни. Реформы того времени коснулись и сферы образования, как системообразующей сферы, как основы национальной безопасности страны. Новая социально – экономическая модель требовала создания законодательной базы изменений. Реформа образования началась с принятия в 1992 году Закона «Об образовании» [1]. В нем были сформулированы принципы государственной политики в сфере образования, введено положение о негосударственном образовании как альтернативе государственному образованию, что привело к созданию негосударственных образовательных учреждений разного уровня. Заявлен тезис о создании условий для непрерывного образования. Провозглашена автономность образовательных учреждений, в том числе и учреждений высшего образования, что определило уровень компетенции образовательного учреждения и дало возможность вузам самостоятельно осуществлять организационно – кадровую политику, образовательную деятельность в рамках нормативно – правового регулирования. Система российского высшего образования должна была решить задачу адаптации к новым социально – экономическим условиям. Согласно закону высшее образование стало одним из видов профессионального образования и включало 3 ступени: бакалавриат; специалитет и магистратуру (существовали до 31 декабря 2010 г.). С принятием в 1996 году закона РФ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» стала очевидна нацеленность государства на подготовку кадров высшей квалификации, способных дать ответ на цивилизационные вызовы [2]. В октябре 2000 г. появляется Национальная доктрина образования в Российской Федерации, в которой была признана ведущая роль и требования к педагогам при ее реализации.

В 2001 году было утверждено первое «Типовое положение об образовательном учреждении высшего профессионального образования», которое регламентировало различные виды деятельности вуза и претерпело изменения в 2008 году (установление учебной нагрузки преподавателя вуза не более 900 часов в учебном году).

В 2002 году принята Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года, которая определила стратегию изменений системы образования. Также была выделена категория ведущих вузов, в которых сосредоточены различного рода ресурсы (материально-технические, кадровые, интеллектуальные и т. п.), позволяющие повысить экономическую и социальную отдачу от их деятель-

ности. Был начат эксперимент по введению зачетных единиц и рейтинговой системы в образовательном процессе высших учебных заведений [5].

В 2003 году Россия включилась в регионализацию системы образования – «Болонский процесс», основной целью которого являлось включение страны единое образовательное пространство стран Европы и приближение выпускника вуза к рынку труда. Перед вузами встала задача реформирования содержания образования, приведение его в соответствие с новыми государственными образовательными стандартами. Особое внимание было направлено на повышение квалификации профессорско-преподавательского состава в соответствии с новыми требованиями (сетевое сотрудничество, академическая мобильность и т. п.).

В 2005 году реформа образования стала национальным проектом, генеральной целью которого стали системные преобразования в сфере образования. Государство обеспечивало вузам поддержку инновационных программ высшего профессионального образования.

В 2006 году началась реализация Федеральной целевой программы развития образования на 2006–2010 гг., одним из результатов которой стало создание новых университетов в федеральных округах – ядра региональных систем образования [4].

В 2010 году принята новая Федеральная целевая программа развития образования на 2011–2015 годы, которая была нацелена на радикальные изменения общего образования в целом, и дальнейшее реформирование высшей школы.

Таким образом, происходило законодательное закрепление модели современной системы российского образования, что привело к принятию в 2012 году Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации». В частности ключевыми изменениями в системе высшего профессионального образования согласно закону стали:

- ежегодная процедура мониторинга эффективности вузов;
- выделение таких уровней высшего образования как бакалавриат, специалитет, магистратура и послевузовское профессиональное образование;
- прохождение процедуры аккредитации образовательных программ вузов и самих высших учебных заведений;
- делегирование вузам полномочий в определении контента образовательных программ.

Отдельными законодательными актами была закреплена независимая оценка качества образования на соответствие государственным стандартам, которая проводится сторонними относительно образовательных учреждений организациями и была заявлена в ст. 95 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации».

Очевидно, что перемены, происходящие в сфере образования, были нацелены на смену парадигмы материально-ресурсного развития страны на инновационное развитие.

Вышеперечисленные изменения в системе высшего образования в результате образовательных реформ оказали существенное влияние на характер и содержание труда профессорско-преподавательского состава высших учебных заведений, труд которых связан с высоким умственным и нервным напряжением. Необходимо заметить, что характер и содержание труда являются такими категориями, которые можно отнести к формам проявления труда.

Начиная с 1992 года в системе высшего образования происходило постепенное снижение престижности труда преподавателя вуза. Нарастала напряженность труда преподавателей высшей школы: шло интенсивное освоение контента образовательных программ бакалавриата и магистратуры, рейтинговой системы оценки образовательных достижений, расширение перечня преподаваемых дисциплин, создание рабочих учебных программ и учебно-методических комплексов (в весьма сжатые сроки), усиливающаяся коммерциализация вузов вела к увеличению преподавательской нагрузки, что требовало и требует значительных психофизиологических и аналитически – мыслительных усилий.

Положительным моментом было постепенный отход от принудительного труда, проявление которого вплоть до 1995 года выражалось в системе различного рода взысканий за нарушение работниками вуза трудовой дисциплины, степень тяжести взыскания зависела от должности работника, а также отсутствие принуждения к работнику в должности профессора.

Труд преподавателя вуза – высококвалифицированный, содержательный. Он весьма разнообразен (включает учебную, методическую, творческую, научную, воспитательную, организационную, диагностическую работу) и интересен (предполагает коммуникации различного рода, электронное обучение, реализация дополнительных образовательных программ). Труд профессорско-преподавательского состава насыщен творческими элементами (освоение и применение в образовательной деятельности интерактивных форм, анализ конкретных ситуаций и поиск нового в различных видах трудовой деятельности, грантовая деятельность, социальное партнерство).

Труд преподавателя вуза согласно закону «Об образовании в Российской Федерации» предполагает достаточно высокую степень самостоятельности, свободу выбора форм, методов и способов обучения, свободу от вмешательства в его профессиональную деятельность [3].

Труд преподавателя вуза явно не проявляется, так как по содержанию – это труд в сфере услуг, что усложняет определение показателей его эффективности и результативности (так как в первую очередь предполагается именно духовный результат), которые влияют на размер оплаты труда.

Очевидно, что вопрос о влиянии реформ высшего образования в России на характер и содержание труда преподавателей требует дальнейшей разработки в рамках концепции регулирования качества трудовой жизни в условиях реформирования высшего образования.

Литература

1. Об образовании: Федеральный закон от 10.07.1992 г. № 3266-1 (ред. от 01.12.2007, с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2008).
2. О высшем и послевузовском профессиональном образовании: Федеральный закон от 22.08.1996 г. № 125-ФЗ // Российская газета. 1996, 29 августа.
3. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ.
4. Федеральная целевая программа развития образования до 2010 года. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 03.09.2005 г.
5. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 г. // Официальные документы в образовании. 2002. № 4. С. 27–47.

СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

М. С. Ибраева

Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан, г. Астана

Рассматривается социальное обеспечение государственных служащих как фактор развития человеческого капитала государственной службы. Формирование профессионального государственного аппарата является большой и комплексной задачей. Решение данного вопроса зависит от многих факторов, в том числе и от социального обеспечения государственных служащих.

The article reveals the theme of social welfare of civil servants as a factor in human capital development of civil service. Formation of professional state apparatus is a large and complex objective. The solution of this question depends on many factors, including social security of civil servants.

Ключевые слова: социальное обеспечение, государственная служба, человеческий капитал.

Keywords: social welfare, civil service, human capital.

В Послании Президента Республики Казахстан – Лидера нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан – 2050»: Новый политический курс состоявшегося государства» поставлена цель формирования нового типа государственного управления, отвечающая новым задачам служения обществу и укрепления государственности. «Предстоит сформировать профессиональный государственный аппарат, для которого служение народу и государству превыше всего. Ключевое условие успеха новой экономической политики должно быть подкреплено кадрами. Для этого мы должны: совершенствовать управленческий ресурс, и резервы для этого у нас есть» [1].

Для решения поставленных амбициозных задач, среди которых вхождение Казахстана в число тридцати развитых стран мира, на первый план выходит человеческий капитал, который может выступить ресурсом повышения конкурентоспособности в целом Казахстана, его экономики и всех трудоспособных граждан.

Основателями теории человеческого капитала являются американские экономисты Т. Шульц и Г. Беккер. Согласно этой теории в процессе производства взаимодействуют два капитала: физический капитал, т. е. средства производства и человеческий капитал (приобретенные знания, умения, компетенции, направленные на производство товаров и услуг) [2].

Любой капитал требует инвестиций на поддержание его в рабочем состоянии, а также на его увеличение, в случае с человеческим капиталом – за счет социальной поддержки и обеспечения.

Целью данной работы является рассмотрение одного из ключевых направлений социального обеспечения государственных служащих – вопроса обеспеченности жильем.

В Законе Республики Казахстан от 23 июля 1999 года №453 «О государственной службе» нормативно закреплены меры социальной защиты государственных служащих, среди которых медицинское

обслуживание, выплата выходных пособий в случае ликвидации или реорганизации государственного органа, пенсионное и социальное обеспечение, условия обеспечения жильем [3].

В целом можно с уверенностью сказать о том, что для государственного служащего в Казахстане созданы базовые условия, которые необходимо развивать для повышения эффективности государственного управления.

Согласно ст. 24 Закона Республики Казахстан «О государственной службе» государственные служащие обеспечиваются жильем, а также земельными участками в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан (Закон РК «О жилищных отношениях» от 16 апреля 1997 г. № 94, Постановление Правительства РК «Об утверждении Правил постановки на учет граждан РК, нуждающихся в жилище из государственного жилищного фонда или жилище, арендованном местным исполнительным органом в частном жилищном фонде» от 26 июня 2012 г. № 856, Постановление Правительства РК «Об утверждении Положения о порядке и условиях предоставления государственным служащим, нуждающимся в улучшении жилищных условий, земельных участков для индивидуального жилищного строительства» от 7 июня 1996 г. № 720 и др.) [4].

Кроме того, государственные служащие могут принять участие в реализации Программы жилищного строительства в РК на 2011 – 2014 гг. через систему жилищных строительных сбережений [5].

Оплата труда государственных служащих осуществляется на основе Единой системы оплаты труда, утверждаемой Президентом Республики Казахстан [6].

Ниже приведены размеры должностных окладов государственных служащих Казахстана центрального и регионального уровней.

Должностные оклады административных государственных служащих

Категория	В зависимости от выслуги лет (тенге)		Категория	В зависимости от выслуги лет (тенге)	
	min	max		min	max
С-3*	118516	160157	С-О-5	64063	86485
С-4	106344	143501	С-О-6	57656	78157
С-5	80078	108266	С-Р-4	56375	76235
С-Р-1	109547	147985	С-Р-5	49969	67906
С-О-4	84563	114032			

Данные официального интернет-ресурса Агентства Республики Казахстан по делам государственной службы и противодействию коррупции, где С-3* и др. – должности государственных служащих согласно Реестра должностей государственных служащих (Указ Президента Республики Казахстан от 7 марта 2013 г. №523)

По итогам анализа рынка труда и недвижимости за 2011 год, проведенного Министерством экономического развития и торговли РК были определены параметры покупательской способности населения, оплаты труда и цены на жилье:

стоимость покупки одного квадратного метра жилья составила:

- 1) нового – 156 тысяч тенге,
- 2) на вторичном рынке – 113 тысяч тенге.

Среднемесячная заработная плата по республике составила 89 тыс. тенге.

Реальная заработная плата составила 53 тыс. тенге в месяц (с учетом покупательской способности населения со средним достатком применен поправочный коэффициент 0,6).

На основе этих данных рассмотрим возможности покупки жилья среднестатистической семьей из 4-х человек, двое из которых работают и получают реальный доход 106 тыс. тенге в месяц.

Расходы данной семьи приняты в сумме 64 тыс. тенге – по 16 тыс. тенге на одного человека в месяц.

Свободный лимит для покупки квартиры – 42 тыс. тенге (106 – 64 = 42).

Ежемесячный платеж для семьи из 4-х человек за квартиру площадью 40 кв. метров по ипотечному займу на срок 15 лет под 12 % годовых составит:

- 1) в новом доме – 86 тысяч тенге, что в 2,2 раза выше доступного лимита в 42 тыс. тенге;
- 2) на вторичном рынке на аналогичных условиях – 63 тысячи тенге, что в 1,6 раза выше доступного лимита [7].

Как видно из приведенного расчета семья с указанным уровнем дохода не может себе позволить приобретать жилье в собственность.

Государственный служащий не имеет дополнительных источников доходов, так как в силу специфики выполнения государственных функций не вправе заниматься предпринимательской и другой оплачиваемой деятельностью, кроме педагогической, научной и иной творческой деятельности [8].

Таким образом, создаются условия для коррупционного поведения государственных служащих, на которых, конечно же, распространяется классическая пирамида потребностей А.Маслоу в части необходимых условий жизни.

Опыт зарубежных стран показывает, что отрасли жилищного строительства поддерживаются государством в основном через поддержку финансовых институтов, осуществлявших финансирование строительства и покупку жилья.

Так, в США была оказана финансовая поддержка ипотечным агентствам Fannie Mae, Freddie Mac и Indy Mac, а также проведен выкуп и реструктуризация ипотечных кредитов. Общий объем вложений со стороны государства составил более 1,5 трлн долларов США.

В странах Евросоюза были рекапитализированы ипотечные банки (например, Hypo Real Estate и Fortis).

Китай в рамках антикризисных программ уменьшил ставки на землю, ипотечные кредиты.

Индия оказала помощь девелоперам в реструктуризации банковских кредитов и частичном снятии запретов на иностранные инвестиции.

В Сингапуре развитие системы ипотечного кредитования с использованием пенсионных накоплений позволило увеличить процент владения жильем более, чем в 3 раза – с 27 % в 1970 году до 91 % в настоящее время. Жилищное строительство в Сингапуре осуществляется специально созданной государственной организацией. Если в начале развития жилищного строительства в Сингапуре строили дешевое и малогабаритное жилье, то сейчас параметры государственного жилья значительно улучшились.

В Японии также существует специальная государственная организация, предоставляющая ипотечные кредиты с субсидированием процентной ставки. Доля ипотечных кредитов, профинансированных государством Японии, составляет приблизительно 30 %.

В Российской Федерации, с 2010 года Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) разработало и запустило программу «Стимул». Российская программа направлена на стимулирование кредитования застройщиков доступного жилья и заемщиков для приобретения нового доступного жилья [9].

Применительно для государственных служащих предлагается рассмотреть жилищную политику по предоставлению ведомственного жилья без права приватизации.

Решение вопроса может носить политический, экономический и социальный характер. С точки зрения политики данная мера может служить сильной мотивацией работы на государственной службе, но в то же время и порождать иждивенческие настроения и в конечном результате не окажет существенного влияния на развитие человеческого капитала государственной службы.

Экономически требуется произвести расчеты по строительству, вводу в эксплуатацию и содержанию ведомственного жилья. В данном случае расходы будут единовременными и жилищный фонд остается в государственной собственности, но существует вероятность роста цен на жилье в целом.

Очень важным является отношение населения к данному вопросу, так как зачастую общество не в полной мере удовлетворено качеством предоставляемых услуг и негативно относится к дополнительным расходам государства.

В заключение хотелось бы отметить, что человеческий капитал является решающим для модернизации всей системы государственной службы Казахстана и для его развития через пересмотр социального обеспечения государственных служащих требуются четкие правила и методики оценки эффективности государственных служащих.

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан – 2050»: Новый политический курс состоявшегося государства». Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет». URL: <http://www.adilet.zan.kz>.

2. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 12. С. 42–49.

3. Закон Республики Казахстан от 23 июля 1999 года №453 «О государственной службе». Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет». URL: <http://www.adilet.zan.kz>.

4. Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет». URL: <http://www.adilet.zan.kz>.

5. Программа жилищного строительства в РК на 2011–2014 гг. через систему жилищных строительных сбережений. Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет». URL: <http://www.adilet.zan.kz>.

6. Единая система оплаты труда. Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет». URL: <http://www.adilet.zan.kz>.

7. Программа жилищного строительства в РК на 2011–2014 гг. через систему жилищных строительных сбережений. Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет». URL: <http://www.adilet.zan.kz>.

8. Закон Республики Казахстан от 23 июля 1999 года №453 «О государственной службе». Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет». URL: <http://www.adilet.zan.kz>

9. Программа жилищного строительства в РК на 2011–2014 гг. через систему жилищных строительных сбережений. Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Адилет». URL: <http://www.adilet.zan.kz>.

МЕХАНИЗМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ В ТРАНСФОРМИРУЮЩЕМся ОБЩЕСТВЕ

Т. В. Козлова

Омский государственный университет путей сообщения

Рассматривается механизм адаптационного процесса, включающий различные факторы и этапы социально-экономической адаптации. Анализируются способы и средства, влияющие на процесс адаптации, которые используются управляющими институтами.

The article discusses the mechanism of the adaptation process involving various factors and the stages of socio-economic adaptation. It also explores ways and means of influencing the process of adaptation, which are used by management institutions.

Ключевые слова: человеческий капитал, социально-экономическая адаптация, социальные институты, социально-экономическая политика.

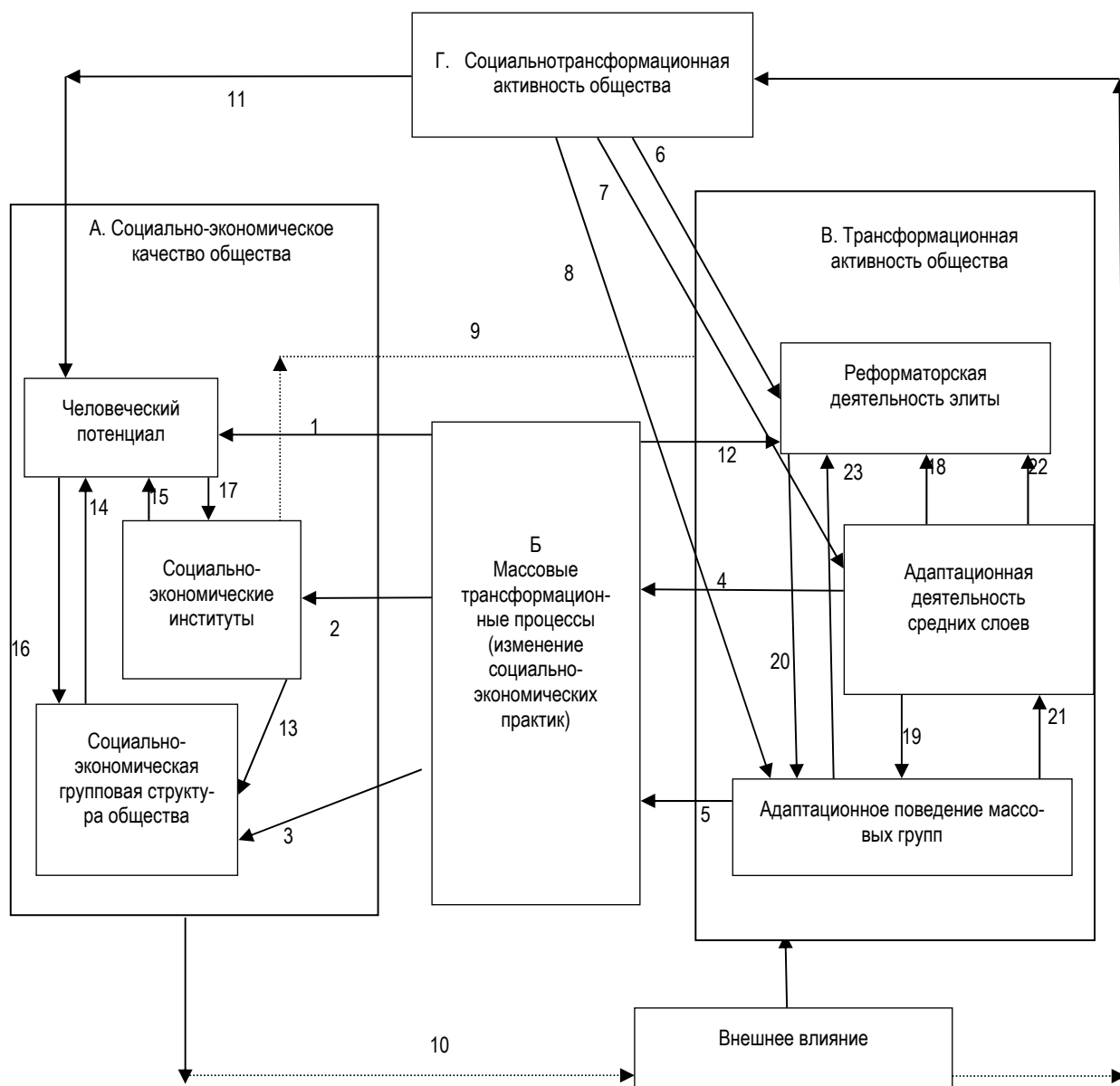
Keywords: human capital, socio-economic adaptation, social institutions, and economic policy.

Современное российское общество динамично развивается, в нем происходят социально-экономические и социокультурные изменения. Но эти изменения, происходившие в последние десятилетия характеризуются неустойчивостью экономического, политического, культурного развития. В условиях коренных преобразований общественной системы адаптация российского населения приобретает многовариантный характер, что позволяет выявить как негативные стороны общественного развития, так и положительные тенденции в динамике социального развития. В связи с этим возникает необходимость конструирования новых адаптационных механизмов в сфере социально-экономической социализации личности. Формирование параметров адаптационных процессов и их результатов определяется складывающимися в их рамках механизмом, который позволяет описать связи, возникающие между институциональной средой и продуктами адаптационных действий населения. Он включает в себя различные факторы и формы адаптации, ее этапы, стадии, уровни, предпосылки, источники и стимулы; особое место в данном механизме занимают способы и средства воздействия на процесс адаптации, которые используются как взаимодействующими сторонами, так и социальными институтами, обладающими управляющими функциями. Для описания функционирования социально-экономического механизма адаптационного процесса в России может быть использована схема, показывающая каким образом действия хозяйствующих субъектов микроуровня, меняют макроэкономические характеристики общества, и как изменение этих характеристик, в свою очередь, влияет на деятельность макроорганизаторов (рис.).

Системный блок А состоит из трех элементов, первый из которых представляет совокупность базовых институтов общества, второй – его социально-экономическую структуру, а третий – человеческий потенциал.

Результаты трансформации общества выражаются изменением этих характеристик за соответствующий период. Связь 13 фиксирует то обстоятельство, что институциональная система и социально-экономическая структура общества представляют разные срезы целостного общественного устройства, причем институты в этой паре играют приоритетную роль. Человеческий потенциал служит обобщающим показателем личностного фактора социально-экономического развития общества. Важными факторами его динамики служат трансформация общественных институтов, особенно социально-экономического профиля, и преобразование социально-экономической структуры общества (связи 14 и 15). Так, демократический тип социально-экономической структуры общества обеспечивает возмож-

ность эффективной самореализации представителей не только элитных, но и массовых слоев, что способствует росту человеческого потенциала общества. Напротив, сильная социально-экономическая поляризация, а тем более раскол верхних и нижних слоев, ограничивают возможности развития значительной части граждан, ведут к стагнации или снижению человеческого потенциала общества. Существует и обратная зависимость общественного устройства от уровня человеческого потенциала. Так, повышение образования и квалификации работников, изменение характера общественного труда, освоение новых технологий, в конечном счете, способствуют переходу обществ с индустриальной на постиндустриальную ступень развития, которая предполагает иную конфигурацию институтов и иную социально-экономическую структуру. Наоборот, снижение человеческого потенциала, характерное для современной России, ведет к замедлению развития общества, развитию теневых институтов, росту преступности. Под влиянием этих процессов общественные институты рушатся, и общество попадает под власть стихийных процессов (связи 16 и 17).



Социально-экономический механизм адаптационного процесса в трансформирующемся обществе

Блок В собственно механизменный или деятельностный показывает, каким образом трансформируется общество. Его содержанием служат взаимосвязанные виды трансформационной активности социально-экономических субъектов разного уровня. Трансформационная активность характеризует всю совокупность таких действий социально-экономических субъектов разного уровня и типа (индивидов, организаций и групп), которые либо прямо, либо косвенно влекут за собой значимые сдвиги в социально-экономическом или человеческом потенциале общества. Трансформационная активность

охватывает различные виды трансформационной деятельности и поведения, даже если они, с общественной точки зрения, носят вредный или деструктивный характер. Данный блок репрезентирует реформаторскую и управленческую деятельность верхних слоев общества, социально-инновационную деятельность представителей средних слоев, а также реактивно-адаптационное поведение массовых общественных групп и слоев, составляющих основную часть населения. Совокупность этих взаимосвязанных типов действий составляет трансформационную активность, которая оказывает решающее влияние на социально-экономические преобразования. В более узком смысле к трансформационной активности можно отнести действия, носящие явно инновационный характер, то есть отклоняющиеся от институциональных традиций. Трансформационная активность служит более или менее продуманной реакцией субъектов на изменение условий игры, нередко – результатом рационального взвешивания и выбора одной из возможных стратегий. Иррациональные (эффективно-эмоциональные или подражательные) реакции на реформы и их последствия тоже имеют место, но их влияние на преобразование институциональной системы носит опосредованный характер и является значимым только там и тогда, где и когда они приобретают массовый характер. В целом трансформационную активность можно определить как совокупность таких социально-инновационных действий, которые, будучи относительно рациональным ответом акторов на вызываемое реформами изменение условий их жизнедеятельности, меняют базовые социально-экономические практики. Конкретные формы трансформационной активности различаются типами целеполагания и мотивацией акторов. С этой точки зрения, можно выделить, с одной стороны, активность, сознательно направленную на изменение тех или иных практик в интересах соответствующих индивидов и групп, а с другой – более узкие прагматические действия, возможные институциональные последствия которых не планируются и чаще всего не осознаются акторами. В качестве своеобразной «минусовой» характеристики трансформационной активности можно рассматривать отказ социально-экономических субъектов от действий, направленных на защиту своих законных прав и интересов в условиях, когда они бессознательно ущемляются.

Блок Б отражает массовые социально-экономические процессы, изменяющие базовые социально-экономические практики. Примерами таких процессов могут служить: становление рынка труда, развитие рыночной инфраструктуры, формирование фермерства, превращение бывших директоров из наемных менеджеров в собственников предприятий, распространение и институционализация коррупции и др. В изучаемом механизме этот блок занимает особое место: на входе в него находятся действия микроакторов, а на выходе – макроэкономические характеристики общества. Данный блок позволяет понять конкретный механизм «переработки» индивидуальных и коллективных социально-экономических действий в макропроцессы. В этом смысле этот блок можно назвать переходным. Эволюционный механизм изменения социально-экономических практик связан с тем, что процесс общественного развития меняет внешние условия жизнедеятельности людей и вызывает соответствующие социокультурные сдвиги. То и другое стимулирует появление новых способов экономического поведения, которые противоречат традиции, и поэтому первоначально отторгаются большинством населения. Постепенно становится ясно, что эти способы более эффективны, и те, кто их реализует, достигают большего жизненного успеха. В результате они распространяются шире. В течение какого-то времени старая и новая социально-экономические практики находятся во временном равновесии, сосуществуя друг с другом. Возникает состояние размытости норм поведения в данной сфере, постепенно новые более эффективные практики начинают доминировать и со временем окончательно вытесняют прежние. Тем самым завершается соответствующий этап преобразования социально-экономической системы. Радикальное реформирование становится фактором резкого ускорения, углубления и интенсификации изменений как административно-правовых норм, регулирующих базовые институты общества, так и лежащих в их основе социально-экономических практик. В условиях фундаментальных общественных сдвигов главной задачей большинства населения становится выживание. Традиционные способы активности, выработанные применительно к прежним условиям, очень часто являются неэффективными. Это побуждает субъектов искать новые социально-экономические стратегии, которые оказываются в разной степени эффективными. Поэтому часть из них закрепляется в практике, а другая часть исчезает.

Субъектный блок Г отражает структуру (состав, отношения, взаимосвязи) макросубъектов трансформационной активности. Трансформационная структура общества представляет собой систему социальных субъектов разного уровня, взаимодействие которых служит движущей силой преобразования общественного устройства. Она показывает, какие силы – сознательно или бессознательно – содействуют обновлению и модернизации общества, а какие – его стагнации и деградации; какова их внутренняя структура и интересы, какими ресурсами они располагают и как добиваются своих целей. Трансформационная структура отражает системное качество общества, особо значимое в периоды резких перемен, а именно – его дееспособность как субъекта самореформирования и саморазвития. Эффективность этой структуры определяется соотношением сил, способствующих либо углублению и

закреплению либерально-демократических преобразований, либо сохранению и возрождению институтов советского типа, либо расшатыванию институциональной системы как таковой.

Функционирование данного механизма обеспечивается прямыми и обратными связями между его крупными блоками, а также между элементами каждого блока. Прямые связи 1, 2, 3 отражают тот факт, что в основе изменения социально-экономической системы лежат взаимосвязанные процессы изменения массовой социально-экономической практики. Эти процессы влияют на преобразование общественных институтов, изменение социально-экономической структуры и динамику человеческого потенциала. Связи 4 и 5 показывают, что главным фактором изменения повседневных социально-экономических практик, в конечном счете, ведущего к трансформации институтов, служит активность не столько элиты и верхнего слоя, сколько среднего, базового и нижнего слоев, составляющих основную часть общества. Связи 6, 7, 8 отражают влияние трансформационной структуры общества на содержание, направления и конкретные способы инновационной активности граждан. Каково социально-экономическое качество субъектов, какими ресурсами они располагают, каковы их интересы и возможности – таковы, при прочих равных условиях, избираемые ими способы деятельности и поведения.

Обратные связи (от результативного к деятельностному и субъектному блокам) придают данному механизму относительную замкнутость, отражающую его воспроизводственный характер. Связь 9 характеризует сдерживающее влияние действующих базовых институтов на преобразовательную и управленческую деятельность правящего слоя. Это реализуется через правовую регламентацию деятельности соответствующих государственных органов, четкое определение их полномочий, прав, обязанностей и ответственности, а также через государственный и общественный контроль соблюдения этих условий. Связи 10 и 11 фиксируют обратную зависимость трансформационной структуры от социально-экономической структуры и человеческого потенциала общества. Первая отражает тот факт, что общественные классы, слои и группы имеют не только разные интересы, но и принципиально разную возможность влиять на ход трансформационного процесса. Реформаторской деятельностью занимается правящий класс, практическими социально-экономическими новациями – во многом средние слои общества, в то время как базовый и нижние слои реализуют свои интересы часто через выбор стратегий реактивно-адаптационного поведения. Но трансформационная структура зависит и от человеческого потенциала. Реформаторская деятельность предполагает внимательное отслеживание результатов преобразований, в том числе изменения социально-экономических практик. Отклонение фактических результатов реформ от декларируемых целей, рост недовольства массовых групп вынуждает правящий класс корректировать стратегию государственного регулирования национальной экономики, менять приоритеты и способы ее осуществления.

Выбор адаптационной модели зависит как от личностных, так и структурных сдвигов в социально-экономической среде и социально-экономической деятельности государства. Представители массовых групп служат объектами управления одновременно на макроуровне – как граждане государства и на микроуровне – как индивидуальные (коллективные) акторы. В первом случае речь идет о социально-экономической политике государства, определяющей такие условия жизнедеятельности граждан, как уровень и дифференциация личных доходов, условия получения платных услуг, принципы взимания налогов, масштабы безработицы, уровень социальной защищенности. Другой фактор, влияющий на выбор моделей адаптации массовых групп, – реформаторская деятельность государства. В отличие от текущего управления, она изменяет нормативно-правовое пространство, в котором действуют индивиды, группы, организации. Главной задачей этой деятельности служит изменение адаптационных моделей путем преобразования регулирующих их институтов. Существует связь между адаптационным поведением массовых групп и инновационной деятельностью экономически активных групп. Последняя направлена на практический поиск и апробация новых, более эффективных, с точки зрения субъектов, форм организации социально-экономических отношений на уровне предприятий, фирм, организаций. Видами такой деятельности являются хозяйственное предпринимательство, развитие гражданских структур, апробация новых форм организации образования, здравоохранения. В зависимости от наличия, уровня и комбинации ресурсов люди пытаются выстроить свои модели адаптационного поведения. Проблема состоит в “ликвидности” ресурсов, поскольку институциональная среда, не сфокусированная на максимальную реализацию “человеческого капитала”, блокирует модели адаптационного поведения, хотя и основанные на максимальном использовании адаптационных ресурсов, но не вписывающиеся в сложившуюся социально-экономическую среду.

Ресурсы достижения социально-экономической адаптации выступают в форме внутреннего капитала человека. Такое определение возможно на основе расширенной трактовки понятия “капитал”, позволяющей относить к нему не только материальные, но и нематериальные активы. К нематериальным ресурсам адаптации относится достигнутый уровень образования, культуры, профессиональной квалификации, выстроенные человеком социальные сети. Выделяются следующие свойства нематериальных ресурсов, позволяющие определить их как особую форму капитала, который: 1) имеет длитель-

ное и все же ограниченное время использования; 2) требует замещения, как любой истощаемый или неиспользуемый ресурс, он может устареть до своего исчерпания; 3) имеет стоимостную субстанцию, поэтому может накапливаться или обесцениваться в зависимости от предложения замещающих факторов и спроса; 4) формируется в виде определенного запаса, обладающего количественной, качественной и стоимостной оценкой; 5) требует инвестиций для своего совершенствования.

Успешность адаптационных стратегий зависит от того, насколько развита система адаптационных ресурсов человека в целом, насколько каждый из этих ресурсов развит, и какое количество их может быть задействовано. Даже высокая обеспеченность ресурсами автоматически не приводит к успешной адаптации. Невысокая доля успешно адаптированных ставит проблемы капитализации ресурсов, т.е. наличия возможностей их эффективной реализации в сложившейся институциональной среде. Успешная адаптация имеет два измерения – экономическое и социальное. Экономически успешная адаптация означает, что ее завершением становится повышение или сохранение высокого уровня жизни, а социально успешная имеет результатом достижение высокого социального статуса. В настоящее время существует разорванность экономического и социального измерений, т.к. повышение социального статуса часто не конвертируется в высокие доходы и, наоборот, повышение уровня жизни не ведет напрямую к повышению социальной самооценки. Это значит, что большинство адаптационных стратегий связано с потерей статуса вследствие практикуемых социально не престижных видов деятельности, занятостью в неформальной сфере либо в теневой экономике. Если максимальную реализацию адаптационного потенциала рассматривать как стратегию, позволяющую выстроить относительно успешную модель социально-экономического поведения, то сегодня в сформировавшихся социально-экономических условиях данные ресурсы оказываются невостребованными и нереализованными. Это вызвано действием факторов, блокирующих процесс социально-экономической адаптации в России, что требует осуществления глубоких изменений в социально-экономической среде и в модели государственного регулирования.

Литература

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб, 1998. 232 с.
2. Петросян Д.С. Интегративная модель поведения человека// *Общественные науки и современность*. 2008. № 3. С.39–51.
3. Рощина Г.С. Возможности целевого управления моделью человека для достижения устойчивого социально-экономического развития экономики// *Вестник Томского государственного университета*. 2012. №364 (ноябрь) С. 134–139.
4. Фомина Ю.А. Традиционный институционализм и неинституционализм – объединение методологических позиций // *Научные труды Донецкого национального технического университета*. Серия: Экономическая. Донецк, 2008. Вып. 34. С. 61–67.

ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ: СТРАНЫ ОЭСР

А. А. Кузекова

Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан, г. Астана

Изучен опыт стран – членов ОЭСР в планировании человеческого капитала на государственной службе, выявлены общие проблемы, а также обоснована необходимость внедрения механизмов планирования человеческого капитала.

In this article the author tried to study OECD countries` experience in human capital planning in civil service. Common problems of human capital planning were defined. Also the necessity of implementation of human capital planning mechanisms was proved.

Ключевые слова: человеческий капитал, планирование, государственная служба.

Keywords: human capital, planning, civil service.

В общемировой практике вопросы образования, здоровья и занятости населения являются основой для определения качества человеческого капитала. Из 122 стран мира первую десятку рейтинга по Индексу развития человеческого капитала, рассчитанного экспертами Всемирного экономического форума по итогам 2013 года, возглавляют Швейцария, Финляндия, Сингапур, Нидерланды, Швеция, Германия, Норвегия, Соединенное Королевство, Дания, Канада, из которых 9 стран входят в Организацию

экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), за исключением Сингапура. Среди стран СНГ по данному рейтингу у Казахстана – 45-я позиция, Россия занимает 51 место, у Украины 63 строчка, Азербайджан на 64 позиции мирового рейтинга [1].

Следует отметить, что для обеспечения возрастающих потребностей общества государству нужен образованный, а главное эффективно работающий государственный аппарат.

В этой связи страны ОЭСР все чаще обращаются к планированию трудовых ресурсов на государственной службе, тем самым обеспечивая собственные потребности в человеческом капитале.

Что касается самого стратегического планирования трудовых ресурсов, также известного как планирование человеческого капитала, то оно представляет собой основу управления человеческими ресурсами, направленную на определение, разработку и поддержание необходимых навыков работников, при этом внося определенный вклад в карьерные цели и образ жизни сотрудников и обеспечивая эффективное выполнение работы.

Планирование человеческого капитала – это динамичный процесс, который гарантирует организации необходимое количество людей с нужными навыками, проявляющихся в нужном месте и в нужное время для достижения организационных целей в краткосрочной и долгосрочной перспективах.

Планирование человеческого капитала нацелено на достижение оптимального сочетания доступного бюджета и соответствующего количества человеческого ресурса, наделенного необходимыми навыками по достижению организационных целей.

Планирование человеческого капитала не только идентифицирует критически важные профессии и основные навыки, но и обнаруживает пробелы в компетентности.

Необходимо различать краткосрочное планирование человеческого капитала и долгосрочное. В краткосрочной перспективе существует прямая связь между планированием человеческого капитала и оперативными решениями. В долгосрочной перспективе планирование человеческого капитала связано со стратегическими целями организации. Планирование человеческого капитала не обязательно совпадает с центральным планированием или планированием сверху вниз. Адекватное планирование человеческого капитала может быть разработано в любой организации как централизованной, так и децентрализованной.

Опыт стран-членов ОЭСР показывает, что успешное планирование человеческого капитала и менеджмент обязаны реагировать на постоянно меняющиеся потоки на рынке рабочей силы и труда. Целями стратегического планирования и управления трудовыми ресурсами являются:

Первое. Расширение возможностей министерств и ведомств по стратегическому управлению человеческим капиталом, а также повышение ответственности менеджеров, осуществляющих стратегическое управление трудовыми ресурсами.

Второе. Обеспечение государственного органа качественным человеческим капиталом для достижения стоящих целей организации.

Третье. Подготовка квалифицированных трудовых ресурсов с нужными навыками и компетенциями, которые будут способны экономически эффективно удовлетворять потребностям того или иного государственного органа.

Четвертое. Содействие достижению общегосударственных целей с точки зрения разнообразия, компетенции и уровня образования, а также инвестиций и затрат.

Пятое. Реагировать на изменение потребностей в рабочей силе [2].

Стратегическое планирование человеческого капитала должно фокусироваться на развитии информационной среды, которая может помочь организации принимать решения в краткосрочной перспективе, основываясь на долгосрочных целях.

Планирование человеческого капитала призвано помочь решить кадровые проблемы, связанные с управлением движения сотрудников, внутри и вне организации.

При этом качественное планирование трудовых ресурсов требует:

- 1) объективных данных, обсуждения организационных стратегий, проведение организационных мероприятий;
- 2) мониторинга численности, затрат и компетенции трудовых ресурсов;
- 3) адаптации стратегии планирования трудовых ресурсов со стратегией государственного органа;
- 4) гибкости в управлении трудовыми ресурсами;
- 5) стратегического видения правительства о распределении, количестве и затратах на развитие человеческого капитала.

Уровень развития планирования трудовых ресурсов среди стран-членов ОЭСР крайне неравномерный. Даже в странах с более сложными моделями остаются проблемы по внедрению практики планирования трудовых ресурсов в культуре государственного сектора и управленческой практике. К примеру:

Внедрение практики планирования трудовых ресурсов на организационном уровне. *Государство понимает важность* планирования трудовых ресурсов как часть стратегии управления трудовым капиталом, но на организационном уровне их развитие и принятие создают проблему, которая может быть связана с другими трудностями, например нехваткой ресурсов для проведения планирования человеческого капитала и неосведомленностью об их возможностях. Следовательно, значительные усилия необходимо приложить для перехода от централизованного управления человеческими ресурсами к собственной организационной практике.

Лучшее понимание способностей и возможностей трудовых ресурсов. Многие государства до сих пор не имеют инструментов и навыков для понимания того, как много могут сделать трудовые ресурсы. Данный пробел может стать результатом недостаточного обучения руководителей среднего звена и персонала по проведению анализа трудовых ресурсов, а также нехватки ресурсов, чтобы это сделать. Или же необходимая информация может быть недоступна.

Взаимосвязь планирования трудовых ресурсов с бизнес-планированием и планированием бюджета. Многие страны столкнулись с трудностями интеграции планирования трудовых ресурсов и составлением бюджета, в частности, с программно-целевым бюджетированием, так как эти два пункта остались разобщенными. Бизнес не может развиваться эффективно без правильного подбора персонала, и наоборот, человеческие ресурсы не могут правильно укомплектовать штат, пока не поймут требования и замысел бизнеса. Более того, необходимо многое сделать для интеграции планирования трудовых ресурсов в процесс планирования бюджета. Планирование трудовых ресурсов должен стать частью годового бюджета.

Руководство несет ответственность за планирование трудовых ресурсов. Руководителям государственных органов необходимо должным образом уделять внимание процессу планирования трудовых ресурсов, но без должного понимания самой сущности этого процесса и без практики его проведения руководители рассматривают его лишь как дополнение к своему объему работы, а не как инструмент управления.

Развитие способностей и возможностей для организации процесса планирования трудовых ресурсов. Проведение планирования трудовых ресурсов – сложный процесс. Проводятся форумы, семинары и другие мероприятия для того, чтобы поделиться опытом и практикой, разработать инструменты и шаблоны, а также испытать свою собственную модель. Эти семинары обычно направлены на работников кадровой службы в планировании трудовых ресурсов, но необходимо многое сделать, чтобы привлечь руководителей высшего и среднего звена к развитию навыков планирования трудовых ресурсов. Данная проблема усиливается отсутствием опыта работников кадровой службы в планировании трудовых ресурсов, которые обычно руководствуются краткосрочными целями и задачами, игнорируя перспективное развитие. Большинство работников наблюдают за традиционной повседневной работой, например расчет заработной платы и классификация ставок зарплаты. Время, которое можно потратить на стратегическую работу обычно поглощается руководителями. Управление человеческими ресурсами – это одна из областей, где государство имеет высокий коэффициент текучести рабочей силы.

Разработка более систематического подхода к планированию трудовых ресурсов. Подход к планированию трудовых ресурсов продолжает оставаться проблемой для государственной службы. В этом плане полезен обмен информацией и совместное изучение. Некоторые страны, особенно те, на которые экономический кризис повлиял в значительной степени, также вынуждены бороться с нехваткой квалифицированных кадров в результате эмиграции.

Следует отметить, что большинство стран ОЭСР имеют механизмы планирования человеческого капитала, но они отличаются друг от друга.

Для 9 стран ОЭСР (Австралия, Бельгия, Мексика, Голландия, Польша, Португалия, Словения, Испания и Турция) планирование человеческих ресурсов – это официально оформленный и повсеместно используемый систематический процесс. В 17 странах планирование человеческого капитала государственных служащих находится в ведении различных структур, например, министерств или агентств. Так, в Финляндии каждому министерству определен лимит из государственного бюджета на управление и планирование ресурсов. В Италии, как и в Словакии прогнозирование человеческих ресурсов включает лимиты по бюджету и составу персонала. Поэтому в Италии в каждом ведомстве есть специальные структурные подразделения для планирования человеческих ресурсов в пределах своего бюджета. В Словакии же количество людей и бюджет устанавливается принципом «сверху-вниз» для каждого министерства в отдельности сроком на три года.

Пять стран ОЭСР (Чили, Чехия, Греция, Ирландия и Израиль) ввели специальную практику, когда возрастают требования к обеспечению надлежащей рабочей силой, необходимой для оказания услуг. Так, в Ирландии вопросами стратегического прогнозирования человеческого капитала занимается каждое ведомство самостоятельно, исходя из собственных нужд и задач. В Бразилии, Венгрии, Ирландии и Японии нет долгосрочных стратегий по развитию человеческого капитала. Большинство

стран прогнозируют человеческий капитал от 1 до 3 лет. Пять стран (Австрия, Ирландия, Корея, Словакия и Испания) внедрили 4-5 летнее планирование человеческого капитала, а в Мексике и Чили этот период доходит до 6 лет.

Таким образом, изучив опыт стран ОЭСР, отмечается ряд общих проблем при планировании человеческого капитала, присущих всем странам-членам ОЭСР:

1. Недостаточная корреляция между управлением человеческим капиталом и стратегическими планами правительства.
2. Ограниченные институциональные возможности министерств и агентств в управлении процессом планирования человеческого капитала.
3. Централизованная жесткая практика управления человеческими ресурсами.
4. Отсутствие приоритетов. Планирование человеческого капитала не даст желаемых результатов, если цели слишком амбициозны. Для достижения положительного эффекта планирование должно быть сосредоточено в той области, где его влияние имеет наибольший результат.
5. Сопротивление государственных служащих.

Таким образом, несмотря на появившийся интерес к планированию человеческого капитала среди стран ОЭСР, процесс применения этого инструмента все еще находится на начальном этапе. Но, несомненно то, что интеграция управления человеческим капиталом и бюджетным планированием невозможна без планирования человеческого капитала.

Литература

1. Сайт Всемирного экономического форума. URL: <http://www.weforum.org>.
2. Huerta Melchor, O. (2013). The Government Workforce of the Future: Innovation in Strategic Workforce Planning in OECD Countries. OECD Working Papers on Public Governance, № 21, OECD Publishing.

К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ И ТЕНДЕНЦИЯХ ИНВОЛЮЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РОССИИ

П. А. Степнов

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Рассмотрены основные факторы и условия, сложившиеся в образовательной сфере, способствующие снижению уровня международной конкурентоспособности современной модели социально-экономического развития РФ.

The subject of the paper is main factors and conditions of a modern model of socio-economic development in Russian Federation established in the educational sphere and contribution to the reduction of a level of its international competitiveness.

Ключевые слова: человеческий и физический капитал, высшее профессиональное образование, структура рабочей силы, образовательное учреждение.

Keywords: human and physical capital, higher professional education, structure of the workforce, educational institution.

В наиболее простой трактовке национальное богатство есть сумма капиталов: физического, природного, финансового и человеческого. Основной же тенденцией в динамике структуры богатства мирового сообщества является увеличение доли человеческого капитала в составе национального богатства развитых стран.

Динамика структуры национального богатства развитых стран, % [11]

Среднемировые слагаемые национального богатства	Структура национального богатства по годам, %						
	1800	1860	1913	1950	1973	1998	2015 (прогноз)
Природный капитал	50	45	35	20	18	16	12
Произведенный капитал	30	33	33	32	26	19	10
Человеческий капитал	20	22	32	48	56	65	78

Существует несколько классификаций человеческого капитала. Согласно первой, в настоящее время в теории и практике человеческого капитала различают индивидуальный, корпоративный и национальный человеческие капиталы [5].

Индивидуальный человеческий капитал – это накопленный запас особенных и специальных знаний, профессиональных навыков индивидуума, позволяющие ему получать дополнительные доходы и другие блага по сравнению с человеком без таковых.

Корпоративный человеческий капитал – накопленный фирмой специальный и особенный по сравнению с конкурентами индивидуальный человеческий капитал, ноу-хау, интеллектуальный капитал и специфические управленческие и иные интеллектуальные технологии, включая компьютерные и информационные технологии, повышающие ее конкурентоспособность.

Национальный человеческий капитал – это часть инновационных (креативных) трудовых ресурсов, накопленные конкурентоспособные и высокопроизводительные знания, инновационная система, интеллектуальный капитал и инновационные технологии во всех сферах жизнедеятельности и экономики, а также качество жизни, обеспечивающие в совокупности конкурентоспособность экономики страны и государства на мировых рынках в условиях глобализации.

В другой классификации выделяют следующие компоненты человеческого капитала: 1. Капитал культуры. 2. Капитал здоровья. 3. Капитал образования [6].

Центральной компонентой понятия «человеческий капитал» является капитал образования. Данный вид капитала связан с процессом создания, передачи, сохранения и репродуцирования профессиональных знаний и навыков. В XX веке, с началом современной стадии НТР, началось формирование реальных предпосылок генезиса, становления и развития новой концепции развития производительных сил, где производственно-интеллектуальный потенциал человека становится базовым фактором экономического роста и развития. Изменение технико-организационных отношений, и, как следствие, становление новейшего технологического уклада, (точнее, фазы от пика «сервоиндустриального» (четвёртого) уклада и до начала формирования «финоиндустриального» (пятого) технологического уклада) кардинально трансформировали теоретические представления о факторах экономического роста и развития. Два представителя «чикагской школы» – Шульц Т. (премия им Нобеля по экономике за 1979 г.) и Беккер Г. (премия им Нобеля по экономике за 1992 г., автор концепции «экономического империализма») распространили методологии анализа динамики капитала и предложения на рынке труда на социальные науки. Так называемая «чикагская школа» постулирует, что работник в условиях современной волны НТР не производный от степени сложности средств производства элемент производительных сил, а сам по себе своеобразное новейшее средство производства. Следовательно, главным капиталобразующим процессом становится образование. Образование — это совершенно специфическая, особая сфера бытования социума, в которой совершенствуется передача и воспроизводство не только знаний, умений, навыков и культурного опыта поколений, но и характера мышления, миропонимания и мироощущения, духовных ценностей, исторического и нравственного самосознания личности как таковой и личности как субъекта нации. Образование – основной процесс по воспроизводству человеческого капитала. Человеческий же капитал, в свою очередь, несомненно, является наиболее значимым современным фактором положительной динамики эффективности общественного воспроизводства, и, следовательно, конкурентоспособности – от личностной до международной. На основе постулата о приоритетности, «базовости» «человека производящего» проводятся множественные аналогии структуры физического и человеческого капитала:

– биологическое воспроизводство «человеческого материала» и воспитание из данного материала личности эквивалентны процессу воспроизводства капитала материального, физического.

– информационный поиск оптимальных вариантов развития и, как частое его следствие, механические (территориальные), отраслевые, профессиональные и т. п. «миграции» носителей способности к трудовой деятельности, способствуют оптимальной аллокации ресурсов.

– развитая система профилактического и оперативного здравоохранения продлевает срок реальной амортизации человеческого капитала.

– и, наконец, образование – общее и специальное, производственно-профессиональные подготовка и переподготовка, накопление и закрепление профессионально-производственного опыта могут создать новое качество человеческого капитала, что в соединении с естественным и физическим капиталом обеспечивает позитивное, качественное общественное развитие.

Однако прямой аналогии в вышеперечисленном всё же нет, потому что:

1. Человеческий капитал недостаточно ликвиден по причине неотделимости, точнее, (именно как «чистый» капитал) неотчуждаемости от личности.

2. Владелец человеческого капитала должен лично работать, чтобы получить «проценты» на капитал, в то время как на «обычный» капитал данное положение не распространяется.

3. Затраты на приобретение и качественно-количественное расширение образования не являются самовозрастающей стоимостью.

4. Инвестиционный период для создания высококачественного человеческого капитала – самый продолжительный в экономике. Кроме того, из этой данности следует и очень длительный срок окупаемости (в среднем, естественно, речь не идёт об уникальных по своим способностям к очень быстрому обучению и переобучению субъектах).

5. Соответственно, как следствие пункта 4, весьма высока степень риска – не только и не столько от недоинвестирования, сколько из за прямой элементарной потери инвестиций в случае, например, внезапной смерти работника, или, что особенно неприятно для «стороннего» инвестора (чаще всего – фирмы-нанимателя) – элементарного увольнения и перехода работника к конкурентам (см. пункт 1).

Поддержкой образования развитые страны получают настоящее время до 40 % ВВП. Именно инвестиции в образование окупаются наиболее эффективно: одна денежная единица вложений даёт от 3 до 6 единиц прибыли [2, с. 28]. В РФ, декларируя сферу образования как фактор и условие цивилизационного развития, государственная власть на деле финансирует образование по «остаточному принципу». Несмотря на ежегодный (до недавнего времени) абсолютный рост средств на образование происходило систематическое сокращение вложений на эти цели – сейчас примерно 3,2 % от ВВП. Это от 2 до 3-х раз ниже, чем в развитых странах [3, с. 52]. Одновременно с этим за рубежом сегодня работает около 700 тысяч (по некоторым данным – до 800 тысяч) научных работников из России. Ежегодно страну покидает до 15 % выпускников ВУЗов. В среднем же, по подсчётам экспертов ООН, отъезд за рубеж одного человека с высшим образованием наносит стране ущерб в интервале от 300 тысяч до 800 тысяч долларов US. По данным Ю. Лисовского, сегодня почти четверть американской индустрии высоких технологий держится на выходцах из России: они обеспечивают около 10 % соответствующего мирового рынка, сами же по себе сэкономили развитым капиталистическим странам на своей подготовке более 1 триллиона(!) долларов [1; 7], увозя с собой научные сведения, технологии, ноу-хау, и даже такую неуловимую субстанцию экономики знаний как культура интеллектуального производства. Возникновение и эволюция научной школы мирового уровня – случайная и «непросчитываемая» заранее позитивная мутация в рамках стандартного научно-организационного процесса, а её безвозвратная инволюция или даже уничтожение никаких особых усилий не требует (пример РФ более чем нагляден – опыт последних двух десятилетий доказал, что достаточно даже не мешать, а просто перестать помогать науке и образованию, требуя от них рыночной эффективности «здесь и сейчас»).

Одно из ближайших чувствительных негативных последствий проявилось уже достаточно полно – это производная от эмиграции, крупная, и, пока что без ясно видимого решения, социально-экономическая проблема РФ – старение кадров, причём не только научных. Вторая (неявная) форма «утечки мозгов» – внутренняя, когда специалист живёт в России, но работает на зарубежных работодателях – в лучшем случае по международным грантам, а очень часто – полулегально, а то и нелегально. Третье направление потерь «интеллектуальных ресурсов» – структурный дисбаланс двух видов:

1. Выпускники-«естественники» предпочитают работать именно в экономических и сервисных структурах: финансовых, торгово-посреднических, банковских, страховых, ипотечных, риэлторских, туристических. Потери здесь не только прямые. При всей важности гуманитарного сектора занятости его роль в обеспечении перспективно-стратегических задач страны абсолютно вторична. На мировом рынке высоких технологий в настоящее время доля США составляет 60 %, Сингапура – 6 %, России 0,5–0,8 %. По «индексу технологий» Россия сегодня занимает 49 место в мировой таблице о рангах, причём на 48 вышестоящих конкурентов приходится 92 % ВВП (рассчитано автором по: [1]).

2. Структурный перекокс непосредственно в самой образовательной системе РФ. В итоге система профобразования выпускает в 3 раза больше специалистов с высшим образованием, чем это нужно народному хозяйству, в полтора раза больше техников и в 5 с лишним раз меньше рабочих. Такая ситуация является во многом порождением 90-х годов, а именно:

во-первых, массовое открытие сотен слабых во всех отношениях НОУ ВПО практически по тем же причинам, что и «грюндерство» бесчисленных ООО, АО и прочих «обществ с безграничной безответственностью».

во-вторых, данные НОУ ВПО сыграли роль социальных демпферов, квазиадаптеров, или, если говорить совсем прямо, симулякров, канализировав социальную энергию молодёжи в безопасном для нового истеблишмента направлении, дав при этом ещё и возможность наиболее ловкой части академической номенклатуры столиц и провинции неплохо заработать, причём на явной профанации профессионального образования.

в-третьих, существующая проблема «перекокса» в системе профессионального образования обостряется демографической ситуацией. Сейчас доля населения в трудоспособном возрасте составляет примерно 60 %, к 2050 (по пессимистическому, но – как обычно – наиболее вероятному, сценарию) объём трудовых ресурсов сократится примерно вдвое [8, с. 110].

Среди проблем, порождённых образовательной политикой в последнее десятилетие, нужно указать в первую очередь на взрывообразный рост платности образования в РФ, что исключает образование из системы социально-экономических прав человека и общества и превращает, в свою очередь, в инструмент социальной селекции и дискриминации, переводит его исключительно в сферу услуг, причём лишённую критериев экономической эффективности.

Вторая заметная проблема – «болонский процесс». Авторы реформы системы образования утверждали, что присоединение к «болонскому пространству» позволит взаимно признавать российские и европейские дипломы. Но, во-первых, российские специалисты-естественники и «технари» почему-то и ранее были в высшей степени востребованы во всём мире и, во-вторых, явно видна забота о максимальном облегчении трудоустройства за рубежом представителей «поколения Next» из рядов нового истеблишмента, имеющих почти исключительно экономическое и юридическое образование. Уже сегодня, по данным ЮНЕСКО, по интеллектуальному потенциалу молодёжи Россия скатилась с 3-го места в мире (1953-й год) на 40-е, по другим данным – на 47-е место [1, см. 7]. В такой ситуации перевод народного хозяйства на инновационный путь развития хуже чем просто пропагандистская акция – он разорителен (на выставке продуктов нанотехнологий в США в мае 2009-го года Российская Федерация представила всего 9 экспонатов. Нетрудно подсчитать в какую сумму обошёлся каждый из них – как минимум в 15 млрд рублей (!) [1; 7].

Сейчас в России не хватает более полумиллионна специалистов в области не только высоких технологий, но и в сфере административных кадров. При этом предложен весьма странный путь борьбы с кадровым голодом: создание сети крупных образовательных центров на базе федеральных университетов для замещения недостающих отечественных научных кадров преподавателями из-за рубежа. Решение более чем нелогичное, и о всём комплексе его реальных мотивов пока что можно только гадать, но одна из причин просматривается более чем ясно – налицо выталкивание из страны слишком критически настроенных к реальностям, «недорогих», но претенциозных к власти и биг-бизнесу соотечественников и замещение их гастарбайтерами с «воротничками» всех цветов – в первую очередь чёрных, но так же и синих, и белых, и даже золотых. Очевидно, что разрушение интеллектуальной среды России носит системный характер и никакие точечные разовые вливания (финансирование нанотехнологий, гранты молодым учёным, создание наукоградов типа Сколково и т.п.) ситуацию не спасут. Представители реальной научной оппозиционной альтернативы предлагают следующие довольно радикальные меры [1].

Во-первых, восстановить систему государственного распределения молодых специалистов естественнонаучных направлений, установив для них заработную плату на уровне мировых стандартов. (первое – вполне реально и реализуемо при минимальных предварительных формальных институциональных преобразованиях, а вот второе требует весьма радикальных шагов, поскольку вступает в действие самый сложный для любой рыночной системы момент – где, как и у кого взять на это деньги?).

Во-вторых, запретить выезд из страны на работу за рубеж молодых специалистов с высшим образованием в течение 10 лет после окончания ВУЗов. В исключительных случаях – только после оплаты всех затрат на обучение. (Типичная инерция сознания людей из протокоммуникационной эпохи. В настоящее время множество высококвалифицированных «неопролетариев» из группы наиболее быстро развивающихся стран «догоняющего развития» работают в режиме «удалённого доступа» в бизнес-структурах стран «золотого миллиарда», не покидая привычную для себя социокультурную среду и довольствуясь в разы меньшими, но всё равно реально высокими для них заработками, чем их коллеги-«аборигены».)

В-третьих, разработать систему мер по возвращению на родину учёных-эмигрантов, создав систему льгот для возвращающихся, используя, в частности, опыт КНР, по количеству учёных уже сейчас догнавшей США и ЕС. На первый взгляд – вполне разумная мера, особенно в преддверии «размножения» проектов типа Сколково (и это, между прочим, при наличии уже здесь и сейчас наукоградов – Дубны, Сарова, Академгородка СОРАН и пр.). Ведь такой объективный показатель инволюции научно-креативной среды как количество научных публикаций в РФ неуклонно падает из года в год. За 1995–2010 гг. по последнему показателю научное сообщество РФ сместилось с 6 места в мире на 14 [рассчитано автором по 7]. Однако совершенно очевидно, что такая мера абсолютно преждевременна, поскольку должна являться чистым следствием трансформации народного хозяйства России из нелепого и позорного статус-состояния «Великой Энергетической Державы» в новую экономику с преобладанием наукоёмких и высокотехнологичных отраслей, иначе страна неизбежно деградирует, несмотря на все меры властной вертикали по административному управлению «в ручном режиме» Впрочем, как первичный временный паллиатив такой комплекс экстренных спасательных мер вполне приемлем, но это не системные меры, поэтому в рамках заданного четверть века назад вектора реформирования по инволюционному типу даже эти меры неосуществимы и бесполезны в принципе.

Литература

1. Бояринцев В., Фионова Л. Третья труба // К барьеру. 2009. № 8. С. 5.
2. Дьюи Дж. Демократия и образование: пер. с англ. М.: Педагогика-Пресс, 2000. 384 с.
3. Зяятдинова Ф.Г. Российское образовательная политика в свете зарубежного опыта // Социс. 2006. № 5. С. 51–58.

4. Концепция модернизации российского образования [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.edu.ru/db/mo/Data/d_02/393.html#1.
5. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал – интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности // НИУ ВШЭ. Научный семинар «Человеческий капитал как междисциплинарная область исследований». 2011.
6. Магомедова М.Д. Человеческий капитал – основная составляющая национального богатства страны [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/4287-2012-10-19-18-34-15>.
7. Марков А. Уверенным курсом // К барьеру. 2010. № 7. С. 3.
8. Нецадин А. Актуальные проблемы профессионального образования в России // Общество и экономика. 2005. № 6. С. 106–122.
9. Сергеев О. О современной модели системы образования // Общество и экономика. 2004. № 7–8. С. 303–311.
10. Смолин О. Поддержите лучше деньгами // «АиФ». 2010. № 49. С. 1.
11. Экономика знаний и когнитивная экономика [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.obr-econ.muh.ru/content/doc/110620_eo_04.doc.

**РЕАЛИЗАЦИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА
В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ:
ОСОБЕННОСТИ, ФУНКЦИИ, ПОКАЗАТЕЛИ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ СЛУЖБЫ
УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Е. В. Урманова, В. С. Половинко

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

В настоящих экономических условиях трудно представить решение стратегических задач компании без активизации ее человеческого капитала, раскрытия кадрового потенциала и понимания роли службы управления персоналом. In current economical environment it's hard to imagine the strategic objectives of company without the revitalization of human capital, disclosure of human resources and understanding of the role of personnel management service.

Ключевые слова: служба управления персоналом, особенность, функция, показатель, человеческие ресурсы.

Keywords: service personnel management, feature, function, indicator, human resources.

Вот уже несколько лет собственники зарубежных и отечественных предприятий по праву считают человеческий капитал самым выгодным объектом для инвестиций. Действительно, в современных экономических реалиях человеческий капитал является важнейшим источником конкурентных преимуществ, влияя на процесс инновационного развития организации при условии эффективного управления им [1]. Человеческий капитал можно рассматривать как набор уникальных элементов, включающий в себя уровень квалификации персонала, наличие умений, таланта и даже собственных разработок, необходимых для поддержки корпоративной стратегии. Однако инвестиции организации в ее человеческие активы не ограничиваются расходами на обучение персонала, но включают также затраты на поиск, отбор, адаптацию, карьерное продвижение, мотивацию сотрудников, охрану труда. В этом случае перед службой управления персоналом (СУП) встает нелегкая задача. Клиентоориентированный подход, помогает принять правильное решение об инвестировании, определить индивидуальные потребности каждой категории «клиентов» СУП (работников, линейных менеджеров и высшего руководства) и привести к общему знаменателю их интересы.

В рамках клиентоориентированного подхода если субъект, получающий услуги службы управления персоналом (СУП) именуется клиентом службы управления персоналом, то СУП соответственно является его поставщиком. Следовательно, пользуясь терминологией маркетинга, отношения между ними можно рассматривать как взаимодействие «клиент-поставщик». Особенностью клиентоориентированности СУП является тот факт, что ее клиенты, так или иначе, связаны друг с другом производственными отношениями (координацией или субординацией). Следовательно, между ними неизбежны конфликты на почве взаимной неудовлетворенности качеством исполняемых функций, противоположных потребностей, борьбы за их приоритетность, за время, потраченное СУП на решение тех или иных проблем и задач. Как определить кто из клиентов важнее, чьи потребности необходимо удовлетворить в первую очередь? Очевидно, те, что на данный момент важнее для организации, для нормальной рабо-

ты ее бизнес-процессов. Однако, надо помнить, что каждый клиент равных условиях в праве в равной степени воспользоваться услугами службы управления персоналом.

Ниже рассмотрены примеры некоторых ключевых функции СУП, универсальных для всех организаций, а также действие принципа клиентоориентированности в процессе/результате их реализации с учетом потребностей различных клиентских групп.

Универсальные функции СУП:

1. Найм и удержание сотрудников.
2. Адаптация.
3. Оценка и аттестация.
4. Обучение.
5. Работа с кадровым резервом.
6. Охрана труда.
7. Мотивация.
8. Оплата труда.
9. Корпоративная культура и профессиональная этика.
10. Составление кадровой политики и должностных инструкций.
11. Увольнение работников и кадровые перемещения.
12. Работа с практикантами (как с потенциальными работниками).

Каждому этапу деятельности СУП необходимо уделить особое внимание. Например, на этапе подбора персонала происходит не только знакомство компании с кандидатами на вакантную должность, но и знакомство кандидатов с компанией, в которой им предстоит работать. И первое впечатление об имидже компании, ее организационных аспектах и деятельности в целом складывается, прежде всего, при общении со службой управления персоналом. В связи с этим сотрудники СУП должны не только обладать хорошими манерами и следовать правилам делового этикета, но также хорошо знать трудовое законодательство, грамотно составлять трудовые договоры и профессионально отвечать на все интересующие соискателя вопросы, касающиеся его будущей работы в организации. По данным опроса, проведенного журналом «Все для кадровика» в 2010 году, наиболее раздражающими факторами на собеседовании для соискателей являются [2]: заполнение психологических тестов (11 %); некорректные вопросы рекрутеров (16 %); рекрутеры опаздывают на собеседования, заставляют ждать (16 %); собеседование проводится в несколько этапов (17 %); некомпетентность рекрутеров (29 %); не мотивированные отказы о приеме на работу (31 %) и только небольшая часть респондентов осталась абсолютно довольна качеством работы сотрудников СУП (6 %). Проанализировав данные, представленные выше делаем выводы, что больше всего соискателей раздражает заполнение бесконечных стандартных анкет, а также грубость и необязательность со стороны сотрудников службы управления персоналом. Особое внимание следует обратить на такие моменты как заполнение соискателем на вакантную должность анкеты, содержащей вопросы о личной информации и прохождение разного рода психологических тестов на профпригодность и личные качества. Желая угодить руководству и найти идеального работника на ту или иную должность сотруднику по найму необходимо помнить о чувстве меры и такта. Например, стараться не задавать слишком много вопросов по поводу личной жизни, наличия авто (если это не предусмотрено спецификой работы) и т. д. А также избегать слишком сложных и утомительных психологических тестов, смысл вопросов которых соискателю не понятен. Тем более если спецификой работы не предусмотрено искать ответы в сложных и нестандартных ситуациях. У кандидата может возникнуть чувство неловкости и недоверия.

Безусловно, ключевым направлением кадровой политики любого предприятия является мотивация труда персонала. Правильная система мотивации и поощрений является залогом повышения производительности труда и благоприятного климата в коллективе. Однако многие руководители ошибочно полагают, что стимулирование работников заключается только в повышении заработной платы. Несомненно, данный фактор на сегодняшний день является одним из приоритетных, особенно для отечественных предприятий, однако далеко не единственным. Известно, что повышение заработной платы возможно лишь до определенного уровня. В связи с этим работник, понимая, что это его «потолок», может потерять мотивацию к труду, и либо работать без воодушевления, либо перейти в другую организацию с большим окладом или лучшими условиями труда и хорошим психологическим климатом в коллективе. Поэтому клиентоориентированная СУП, учитывая потребности персонала, должна также учитывать потребности руководства компании, которое не должно понести убытки вследствие неправильной системы мотивации. Потребности руководства определены довольно четко – это квалифицированный высокомотивированный человеческий ресурс.

Клиентоориентированность СУП при реализации ее функций с учетом потребностей клиентов

Функции	Клиент	Форма коммуникации	Клиентоориентированность как процесс	Клиентоориентированность как результат
Подбор и отбор персонала	Соискатель	Предварительное собеседование (личное или телефонное интервью) итоговое собеседование	1) создание комфортных условий, 2) четко сформулированные требования к вакансии, 3) вежливое отношение, 4) пунктуальность, 5) полнота предоставления информации о желаемой должности, 6) достаточное количество потраченного времени и т. д.	1) знание резюме кандидата, 2) объективная оценка профессиональных, личностных и деловых качеств. 3) предложение наиболее подходящей вакансии с желаемым уровнем заработной платы и условиями труда
	Линейный руководитель	Бланк заявки	1) помощь менеджерам подразделений при подборе и отборе, 2) составление должностных инструкций, 3) использование психологических и коммуникационных навыков для поиска лучшего кандидата на ту или иную должность и т.д.	качественно и своевременно подобрать работника с определенным набором профессиональных, личностных и деловых компетенций и т. д.
	Руководство	Отчеты	1) организация процесса найма, совместно с линейным руководителем, 2) консультирование перед итоговым собеседованием по вопросам компетентности отобранных кандидатов и т. д.	по мере появления вакансий в срок обеспечивать организацию качественным человеческим ресурсом
Мотивация	Персонал	Анкеты, предложения в письменной форме	изучение действительных потребностей работников (гибкий график работы, возможность карьерного роста, оплата обучения и т. д.)	справедливая, прозрачная и востребованная система мотивации
	Руководство	Отчеты	выявление стимулирующих факторов в соответствии с конкретными потребностями работников и возможностями организации, разработка соответствующих положений	эффективная, действенная, оптимальная система мотивации

Поэтому задачей клиентоориентированной СУП является на основе выявленных стимулирующих факторов, при помощи анкетирования, письменных предложений сотрудников или используя собственный опыт работы, с наименьшими затратами разработать эффективную систему мотивации и поощрений, либо скорректировать существующую систему с учетом пожеланий персонала. Например, если это возможно, ввести гибкий график работы для работающих мам, оплатить обучение наиболее перспективных сотрудников. При этом важно, прежде всего, устранить неудовлетворенность – например, снабдить отдел необходимой офисной оргтехникой, выявить и устранить конфликтные ситуации в коллективе. По отношению к персоналу организации клиентоориентированность состоит в выявлении и удовлетворении действительных а не шаблонных навязанных потребностей (например, гибкий график работы, возможность карьерного роста и т. д.), а также в необходимости убедить консервативное руководство в целесообразности подобных изменений.

Принцип клиентоориентированности предполагает индивидуальный подход, а это значит, что каждый работник компании не просто человеческий ресурс, а отдельная личность, со своими профессионально-психологическими составляющими профессиональной деятельности, значимость которых нельзя недооценивать. Клиентоориентированная СУП предполагает заинтересованность в персонале, его психологическом комфорте, социальном статусе и профессиональном развитии. Система стимулирования должна меняться с потребностями времени, в соответствии с возможностями и особенностями организации труда на конкретном предприятии. Она должна быть целесообразной и оправданной для руководства и справедливой, прозрачной и востребованной для работников. Для оценки удовлетворенности деятельностью СУП может использоваться балльная шкала. Вопросы должны касаться всех процессов управления кадрами, начиная от отбора сотрудников и заканчивая их увольнением [3].

Поведение клиентоориентированной СУП должно соответствовать провозглашенным корпоративным ценностям организации. Для того чтобы принцип клиентоориентированности реально действовал в организации, а не оставался на этапе идеи, сотрудники службы управления персоналом должны не только знать, но понимать и принимать эти ценности, осознавать их значимость для всех сотрудни-

ков компании. Поскольку все люди разные и понятие о качестве внутреннего сервиса, клиенте, и его потребностях каждый сотрудник службы управления персоналом понимает по-своему, необходимо прописать четкие стандарты взаимодействия в отношениях «клиент-поставщик». Это касается и формы как порядка обращения за той или иной услугой, так и условий, объема и сроков ее исполнения. Такие стандарты можно включить в должностные инструкции сотрудников службы управления персоналом, или составить дополнительно.

Таким образом, к общим показателям клиентоориентированности СУП можно отнести:

- внимание к потребностям и нуждам клиентов;
- вежливость в общении;
- опрятность сотрудников службы и чистота помещения;
- полнота, своевременность и четкость передаваемой информации;
- профессионализм, мобильность и компетентность в работе с клиентом;
- благожелательность и терпимость;
- креативность;
- наличие обратной связи;
- принцип равенства позиций «клиент-поставщик» (исключает подчеркнуто доминирующее положение начальник-подчиненный), предполагает партнерство.
- полнота и своевременность оказания услуги;
- создание комфортной обстановки (комфортность взаимодействия);
- ответственность за взятые на себя обязательства;
- мобильность, своевременное реагирование на изменение окружающей среды.

Частные показатели клиентоориентированности раскрываются в конкретных функциях-услугах в процессе или в результате взаимодействия «клиент-поставщик». Однако к обеим категориям показателей справедливо предъявить ряд требований, таких как: ясность, четкость, измеримость. Рассмотрим каждое из них. Четкость – клиент должен знать на какой перечень услуг и какого качества он может рассчитывать. Ясность – клиент должен понимать содержание услуг, их сущность. Измеримость – полнота предоставления услуги (например, сколько времени было потрачено на клиента и т. д.).

Особенностью внутренней клиентоориентированности СУП является тот факт, что в отличие от клиентоориентированности внешней внутренние клиенты-сотрудники предприятия по определению более лояльны, чем внешние. В силу привычки, высокой заработной платы или страха безработицы они вынуждены работать на предприятии, и, как следствие, терпеть низкий уровень сервиса СУП. Еще одной особенностью, как внешней, так и внутренней клиентоориентированности, является адресность оказания услуг. Этот факт предполагает не только оказание конкретной услуги конкретному лицу, но и личную ответственность конкретного сотрудника за выполнение этой услуги. Т.е. за выполнение конкретной функции отвечает один или несколько сотрудников СУП, а за действия службы в целом отвечает начальник службы. Назначение ответственного лица за конкретные действия поможет избежать путаницы и предъявить претензии в случае неоказания услуги ее непосредственному исполнителю. Клиентоориентированность предполагает не только качественный внутренний сервис, но и предусматривает выполнение своих обещаний касательно сроков, объема и содержания предоставляемых услуг.

Литература

1. Краковская И.Н. Человеческий капитал организации как фактор ее инновационного развития: управление по стадиям жизненного цикла // Креативная экономика. 2011. № 1 (49). С. 60–67. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3324/>.
2. Подбор персонала: дельные советы на каждый день // Все для кадровика. 2010. № 0.
3. Денисова А.В. Система ключевых стратегических показателей (ссп) эффективности службы управления персоналом // Управление персоналом. 2007. № 2.

ДИНАМИКА ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РОССИИ: ОТРАСЛЕВОЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

Ж. А. Черняк

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Рассматриваются некоторые тенденции в динамике заработной платы, влекущие изменения в уровне ее дифференциации. Основное внимание уделено оценке различий уровней заработных плат по видам экономической деятельности и различным территориям.

This article discusses some trends in wages, leading to changes in the level of differentiation. The main attention is paid to the assessment of differences in the level of wages by types of economic activity and different areas.

Ключевые слова: номинальная и реальная заработная плата, дифференциация заработной платы, виды экономической деятельности, федеральный округ.

Keywords: the nominal and real wages, wage differentiation, economic activities, the federal district.

Одной из важнейших социально-экономических задач в России является преодоление бедности широких слоев населения. Решение проблемы бедности в стране и ее регионах находится в прямой зависимости от политики доходов и соответствующей динамики уровня оплаты труда, как основного источника денежных доходов населения (табл. 1). Таким образом, показатель заработной платы можно считать индикатором уровня материальной обеспеченности населения.

Таблица 1

Динамика и состав денежных доходов населения Российской Федерации [1]

	2000	2005	2010	2013
Денежные доходы – всего, млрд руб.	3 814,6	13 819,0	32 498,3	44 165,6
в том числе (в процентах к итогу):				
доходы от предпринимательской деятельности	15,2	11,4	8,9	8,3
оплата труда (включая скрытую (официально не учтенную) заработную плату)	62,9	63,6	65,2	66,1
социальные выплаты	13,9	12,7	17,7	18,3
доходы от собственности	6,8	10,3	6,2	5,3
другие доходы	1,2	2,0	2,0	2,0

При этом, несмотря на устойчивое увеличение доли оплаты труда в общих денежных доходах населения, в последние годы наблюдается тенденция к замедлению темпов роста заработной платы в различных сферах экономической деятельности. Так, в русле общих изменений наблюдается динамика заработной платы в таких сферах как: добыча полезных ископаемых; обрабатывающие производства; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; строительство; оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; транспорт и связь; финансовая деятельность; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг.

Однако, для другой группы видов экономической деятельности характерна обратная тенденция, правда, не столь интенсивно проявляющаяся – нарастание темпов роста заработной платы, прежде всего, номинальной. Это такие виды экономической деятельности как: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство; гостиницы и рестораны; государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование; образование; здравоохранение и предоставление социальных услуг; предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг. В большинстве из представленных в данной группе сфер деятельности увеличение темпов роста заработной платы произошло благодаря весьма низкому базовому уровню, при котором даже незначительное увеличение номинального размера оплаты труда будет выражаться в повышенных темпах роста. Однако, несмотря на значительную положительную динамику уровень заработной платы в этих сферах заметно отстает не только от высокооплачиваемых видов экономической деятельности, но и от среднероссийского уровня (табл. 2).

Так, в сельском хозяйстве, охоте, лесном хозяйстве среднемесячная заработная плата по отношению к средней по экономике по-прежнему остается на уровне 50 %, т.е. почти в 2 раза ниже среднероссийского уровня. Более половины видов экономической деятельности характеризуется заработной платой также ниже среднероссийского уровня и по большинству отраслей это соотношение тяготеет в сторону

низкооплачиваемых, т.е. находится в диапазоне 55–90 %. Это: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; гостиницы и рестораны; оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; образование; здравоохранение и предоставление социальных услуг; предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг. Вторую группу представляют виды экономической деятельности, оплата труда в которых находится на уровне, близком к среднероссийскому. В эту группу входят: обрабатывающие производства; строительство; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; рыболовство, рыбоводство.

Таблица 2

Отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по видам экономической деятельности к среднероссийскому уровню, в процентах (сост. по: [2])

	2000	2005	2010	2013
Вся экономика	100,0	100,0	100,0	100,0
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	44,3	42,6	50,9	52,8
Рыболовство, рыбоводство	128,0	119,6	113,5	108,9
Добыча полезных ископаемых	267,2	230,6	190,4	181,8
Обрабатывающие производства	106,4	98,4	91,1	90,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	142,0	124,3	115,3	108,2
Строительство	118,8	105,7	101,1	93,0
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	71,3	76,6	87,8	77,8
Гостиницы и рестораны	73,8	70,5	64,3	61,4
Транспорт и связь	144,8	132,7	122,1	116,1
Финансовая деятельность	235,4	262,6	239,2	212,6
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	110,5	119,7	122,3	113,6
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	122,0	128,1	119,9	135,8
Образование	55,8	63,5	67,2	78,7
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	60,0	69,0	75,0	82,0
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	69,6	73,5	78,1	83,0

И только несколько видов экономической деятельности (четвертая группа) имеют заработную плату, более чем на 50 % превышающую среднюю по экономике. По данным за 2013 г. таких видов деятельности всего два: добыча полезных ископаемых (181,8 %); финансовая деятельность (212,6 %).

Таким образом, если составить группировку видов экономической деятельности по уровню заработной платы, то она будет выглядеть следующим образом (табл. 3, рис.).

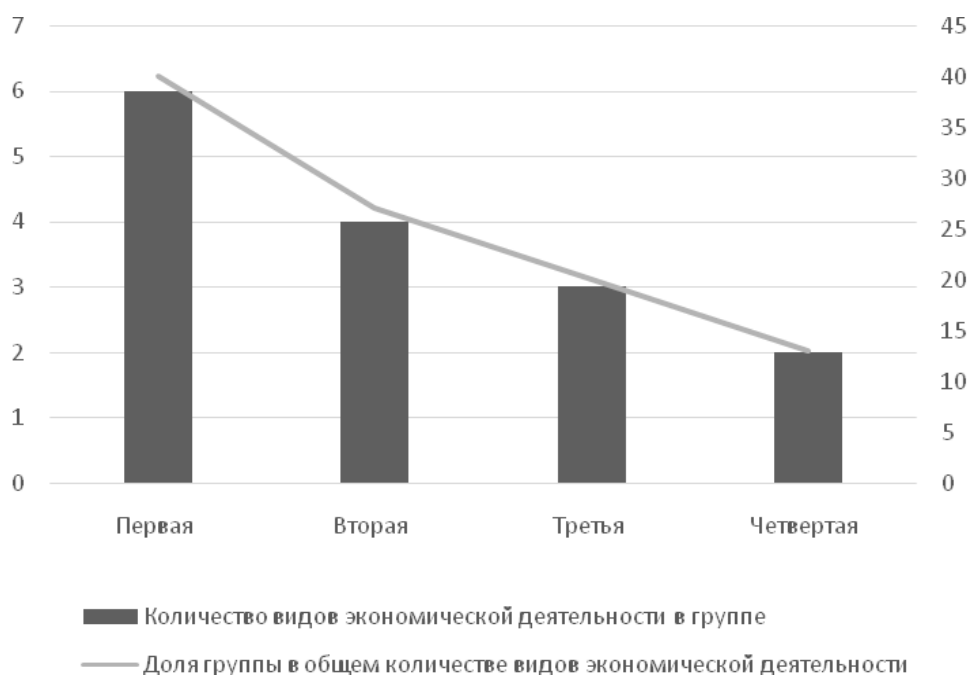
Таким образом, более половины (67 %) видов экономической деятельности относятся к первым двум группам, которые характеризуются заработной платой на уровне близком к среднероссийскому или значительно ниже его. Всего в трех сферах экономической деятельности (20 % от их общего количества) заработная плата превышает среднероссийский уровень на 10–50 %. И только 13 % или 2 вида экономической деятельности характеризуются уровнем заработной платы в полтора и более раз превышающим среднероссийский.

Далее рассмотрим некоторые тенденции в динамике заработной платы, характеризующие изменения в уровне благосостояния населения различных регионов России за последние годы. Прежде всего, следует акцентировать внимание на сопоставлении динамики номинальной и реальной заработной платы (табл. 4).

Таблица 3

Группировка видов экономической деятельности по уровню среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в 2013 г.

Группы	Группировочный признак	Количество видов экономической деятельности	Доля группы в общем количестве видов деятельности
Первая	Средняя заработная плата существенно ниже среднероссийского уровня (от 50 до 90 %)	6	40
Вторая	Средняя заработная плата на уровне близком к среднероссийскому (выше 90 %, но менее 110 %)	4	27
Третья	Средняя заработная плата на уровне от 110 до 150 % от среднероссийского уровня	3	20
Четвертая	Средняя заработная плата существенно выше среднероссийского уровня (более 150 %)	2	13
Всего		15	100



Группировка видов экономической деятельности по уровню среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в 2013 г.

Таблица 4

Динамика среднемесячной номинальной и реальной начисленной заработной платы одного работника по федеральным округам России, в процентах к предыдущему году (сост. по: [2])

	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата		Реальная начисленная заработная плата	
	2003	2013	2003	2013
Российская Федерация	126,1	111,9	110,9	104,8
Центральный федеральный округ	132,5	112,5	116,4	104,3
Северо-Западный федеральный округ	121,2	112,0	106,6	105,0
Южный федеральный округ	123,9	113,5	...	106,3
Северо-Кавказский федеральный округ	127,3	115,7	...	108,8
Приволжский федеральный округ	124,1	112,3	109,0	105,2
Уральский федеральный округ	122,7	109,9	110,0	103,2
Сибирский федеральный округ	123,6	111,0	108,3	103,9
Дальневосточный федеральный округ	126,4	111,9	111,1	105,0

Анализируя данные, приведенные в таблице 4, можно отметить, что общая тенденция замедления за 2003–2013 годы ежегодных темпов роста как номинальной, так и реальной заработной платы проявилась на уровне федеральных округов России достаточно неравномерно. Так, например, при общем снижении роста номинальной заработной платы на 14,2 процентных пунктов в Северо-Западном федеральном округе это снижение составило 9,2, а в Центральном – 20,0 процентного пункта.

Хотя замедление темпов роста реальной заработной платы происходило не столь резко (в целом по экономике – на 6,1 п.п; наименьшее снижение – опять же в Северо-Западном федеральном округе (на 1,6 п.п), наибольшее – в Центральном (на 12,1 п.п)), общий размах варьирования показателей практически одинаков.

Представленная динамика показывает, прежде всего, степень неоднозначности регионов РФ в отношении тех изменений, которые происходят, в частности, в области оплаты труда. Тем не менее, за анализируемый период межрегиональная дифференциация оплаты труда несколько сгладилась. Разрыв между максимальным уровнем заработной платы в Уральском федеральном округе и минимальным в Северо-Кавказском федеральном округе сократился с 2,6 в 2003 году до 1,9 раза в 2013. При этом уровень заработной платы в Уральском федеральном округе уже не является максимальным и отстает от Дальневосточного почти на 2,8 тыс. рублей.

Сложившаяся стратификация работников по уровню заработной платы в свою очередь, накладывает отпечаток на более глобальные индикаторы, которые обычно используются при оценке уровня бедности населения.

Если в целом по России, в последние годы наметилась довольно устойчивая тенденция сокращения доли населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума с 24,6 % в 2002 году до 10,9 % в 2012 году, разброс регионов РФ по уровню бедности проживающего в них населения довольно значительный.

Недопустимо высоким остается уровень бедности в таких регионах, как: Республика Марий Эл (20 %), Алтайский край (20,5 %), Чеченская Республика (21,8 %), Республика Тыва (28,1 %), Республика Калмыкия (30,8 %) [3].

Проблема преодоления бедности в России, включает целый комплекс вопросов, требующих своего решения как на общегосударственном, федеральном уровне, так и на уровне отдельных регионов России. При этом самой приоритетной задачей является преодоление бедности среди трудоспособного населения. И эта задача может быть решена только на основе совершенствования политики оплаты труда.

Литература

1. Объем и структура денежных доходов населения по источникам поступления // Росстат / Официальная статистика / Население / Уровень жизни [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#.

2. Среднемесячная начисленная номинальная и реальная заработная плата работников организаций // Росстат / Официальная статистика / Рынок труда, занятость и заработная плата [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/.

3. Российский статистический ежегодник. 2013 // Росстат / Официальная статистика / Население / Уровень жизни / Официальные публикации [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078.

Раздел VIII

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

SPREADSHEETS AS A SOURCE OF ANALYTICAL AND ACCOUNTING PROBLEMS

Marton Sakal, Lazar Raković, Predrag Matković, Pere Tumbas, Veselin Pavličević

University of Novi Sad, Faculty of Economics, Subotica, Serbia

Результаты исследования показывают, что ошибки с электронными таблицами представляют собой явление, которое, не становясь менее заметным, присутствует с самого начала использования программ электронных таблиц и которое в настоящее время превратилось в пандемию. По некоторым утверждениям, 95 % всех электронных таблиц, которые используются в работе, содержат ошибки, вызывая нередко многомиллионные ущербы. Пользователи, развивающие электронные таблицы, обладают знаниями в области бухгалтерского учета, финансового планирования, бюджетирования, бизнес-прогнозирования, бизнес-анализа и т. д., но не обладают специфическими знаниями, которые через формальное образование и практическую работу приобретают ИТ-специалисты. В статье кратко обсуждается преувеличенная самоуверенность в качестве одной из возможных причин ошибок в электронных таблицах, даётся сравнение ошибок в электронных таблицах с ошибками, присутствующими в деятельности, которые участвуют в создании этих электронных таблиц (написание текста и программирование), соответственно, показывается частота ошибок в определенных фазах жизненного цикла этих электронных таблиц.

Research results suggest that occurrence of errors in spreadsheets is a phenomenon that has been present constantly ever since spreadsheets entered into use. According to some claims, 95% of all spreadsheets used in business contain errors, which is often a cause of multimillion-dollar damages. Users who develop spreadsheets have the necessary expertise in business analysis, accounting, financial planning or some other similar area, but lack specific IT knowledge. After a concise overview of the interaction between spreadsheets and organizations' analytical culture, the paper briefly addresses the issue of overconfidence as a possible cause of errors in spreadsheets, which is followed by comparison of spreadsheet errors with errors inherent to activities that are involved in spreadsheet development (writing text and programming) and a presentation of frequency of errors in particular phases of the spreadsheet life cycle. A brief explanation of why spreadsheet engineering proves to be a possible solution for reducing the number of spreadsheet errors is given at end.

Ключевые слова: ошибки электронных таблиц, модель электронной таблицы, жизненный цикл электронной таблицы, инжиниринг электронных таблиц.

Keywords: spreadsheet-error, spreadsheet-model, spreadsheet-lifecycle, spreadsheet-engineering.

1. Introduction

Spreadsheets have become widely popular in analytical tasks. Research carried out by IFS World and Mint Jutras [9] suggests that spreadsheets are the most common alternative for over-complex or inadequately designed EPR systems. Despite the fact that there are more powerful software tools available, spreadsheets represent an essential part of the analytical processes in most organizations [23]. According to the data made available by the Microsoft Corporation, Microsoft Excel is the most frequently used spreadsheet programme today, with a user base of approximately 500.000.000 people. This accounts for a 1,600% raise compared to the number of users 15 years ago, i.e. 30.000.000 users in 1996 [14; 15].

2. Spreadsheets and organizations' analytical culture

The interaction of spreadsheets and analytical tasks is an inevitable and natural process and has a significant impact on analytical culture, analytical power and analytical competence of an organization. In a report published by the IBM Institute for Business Value, one can see that more than 50% of corporate managers place analytics as the main priority in their organizations' operations. However, even with the implementation of new technologies and knowledge, the analytical culture of is often not at a desirable level. The reason for this might lie in the fact that users who develop spreadsheets have the necessary expertise in business analysis, accounting, financial planning or some other similar area, but lack specific IT knowledge and thus fail to use IT methods and techniques for developing their spreadsheets. The number of end users who lack professional IT knowledge and skills is several times higher than the number of IT professionals [2; 4; 5; 8; 11; 13]. Non-ICT developers of

spreadsheets often have just enough skills and knowledge to solve their problem *ad hoc* by developing a spreadsheet intended for personal use, using the simplest approach. From the perspective of end users, it results that matter, and therefore their focus remains on their activities and tasks and not on the quality of spreadsheets. Unfortunately, due to a common misconception that spreadsheets are easy to develop, users frequently make mistakes. These mistakes will be covered in more detail in the following sections of the paper.

3. Overconfidence as a potential cause of errors

The gap between end users' expected and actual performance, knowledge and skills is an often cause of errors that occur during spreadsheet development. Such errors are referred to by Takaki [25] as *overconfidence errors* and are deemed by the author to be the primal cause of all spreadsheet errors. The same author argues that the number of errors in spreadsheet development may be decreased thru reduction of excessive self-confidence. Panko [19] agrees with this claim, further stating that the absence of a routine to test spreadsheet models reflects the overconfidence of spreadsheet developers.

Panko [19] has proven that end users' overconfidence can be lessened if they are given explicit information on possible errors. The author conducted two experiments. The first experiment involved a group of participants who were asked to create spreadsheets, but were not previously informed of the impact of overconfidence and mistakes arising from it. The results showed that errors occurred in spreadsheets created by 89% participants, whereas only 18% of participants expected errors to be found in their spreadsheets. In the second experiment, participants were warned of the previous respondents' percentage of errors. The author concluded the following:

- If end users are informed on potential errors before the development commences, their estimates of the possibility of errors will be higher (56%) than those among the control group of end users who were not informed (37%).

- Panko explained the difference in the percentage of expected errors prior to spreadsheet development and after the development (in favour of the former): during spreadsheet development, end users detect their errors and correct them, which boosts their confidence over the course of development. As a result, respondents become more optimistic in their estimates regarding the occurrence of errors at the end of development.

- End users who are informed on possible errors before the development will develop more accurate spreadsheets. Users who possessed information on errors developed more accurate spreadsheets (25% of accurate models) than the control group of users who did not possess this information (7% of accurate models).

4. Comparison of errors in typing, programming and spreadsheet development

It is useful to include findings and experience gained in research of errors in other areas of human activity into research of spreadsheet errors. Based on a research conducted by Flower and Hayes (1980, mentioned in Panko [18]), Panko [18] states that a certain correlation can be observed between errors that occur during the development and use of spreadsheets, and errors that occur during text writing. Flower and Hayes (1980, mentioned in Panko [18]) have shown that text writing is very psychologically demanding process. Accuracy rate for mechanical actions (e.g. typing) is in the interval from 99.5% to 99.8%, whereas with complex cognitive processes, such as sentence formation, observed accuracy rates are between 95% and 98%. At a document level (if it is a document of a nontrivial size), accuracy approaches zero. In other words, research suggests that any document of significant length will probably contain mistakes in typing or some grammar mistakes. This is caused by cognitive overload in humans, since they are forced to synchronously think of the word they are about to use, how that word will fit into the sentence, the paragraph, and finally the whole document. Similar problem is present in spreadsheet development. When a user fills in a single cell, he must simultaneously pay attention to how that cell will fit the row/column, part of the worksheet, the worksheet, and finally the workbook (provided that the spreadsheet contains more than one worksheet).

Further elaborating on his thesis, Panko [17] presents data on percentage of accuracy of both mechanical and more complex actions in text writing, programming and development of spreadsheet models. At a level of simple, mechanical actions (text input or cell selection), percentage of accuracy, i.e. accuracy of text, programme code and spreadsheets is in the interval from 99.5% to 99.8%; however, at the level of formulas (that is, more complex operations), accuracy drops by several percent. In table 1, the author labelled complex cognitive actions with the letter "C", while a greater number of complex cognitive actions, referred to as *the product*, is labelled with Cⁿ. The fact that the percent of accuracy drops to 0% at a level of any more complex document, programme, worksheet or a workbook is startling. In other works, Panko [17] suggests that more complex texts, programmes and spreadsheet models will, almost definitely, contain errors.

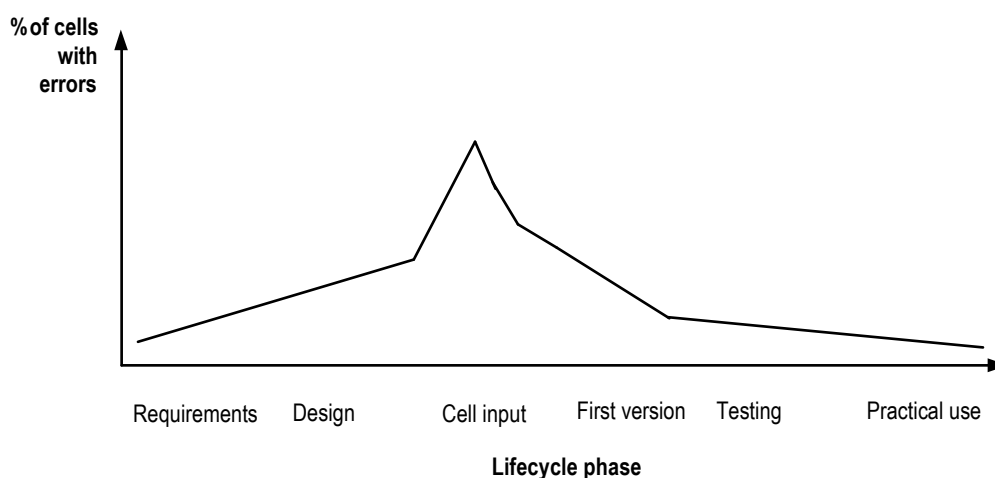
Table 1

Comparison of accuracy of text writing, coding and spreadsheet model development [17]

	Pisanje	Programiranje	Spreadsheet	Tačnost
Mechanical actions	Typing Spelling	Code typing Placing brackets	Selection Cell selection	99,5–99,8%
Complex cognitive actions(C)	Grammar Context	Statement Code lines	Formula	95–98 %
Product (C ⁿ)	Document	Programme Module	Spreadsheet module	0 %

5. Errors in certain phases of the spreadsheet lifecycle

The number of errors varies throughout the spreadsheet lifecycle (Figure). It is estimated that, if there are rules pertaining to development and quality control of spreadsheet models, the greatest number of mistakes will be made after the design phase, while testing will reduce this number. However, if adequate control mechanisms are not implemented, the number of errors may increase significantly throughout the use of a spreadsheet [20].



Panko [17] highlights that most users do not understand how the number of errors increases. He states that if we label the formula accuracy with the letter C, and the number of original formulas with the letter n (Panko refer to formulas that have not been copied as the original formulas; if a formula is entered into a cell and further copied across the spreadsheet, only the initially entered formula represents an original formula and the rest ones would not be counted), then the probability of error in a spreadsheet equals C^n . As shown in Table 2, if the formula accuracy rate is 99%, and the spreadsheet contains only ten original formulas, the probability that an error will appear in the spreadsheet model will be 9.6%.

Table 2

Probability of error in a spreadsheet model [17]

Number of original formulas	Formula accuracy			
	95%	98%	99%	99,5%
10	40,1%	18,3%	9,6%	4,9%
50	92,3%	63,6%	39,5%	22,2%
100	99,4%	86,7%	63,4%	39,4%
500	100%	100%	99,3%	91,8%
1.000	100%	100%	100%	99,3%
10.000	100%	100%	100%	100%

6. Spreadsheet engineering

With regard to the fact that, on one hand, spreadsheets have become widespread, and the fact that most users do not have professional IT knowledge on the other, it would be reasonable to expect spreadsheet development to be strongly supported and guided by particularly clear, comprehensible standards, simple instructions, methods and techniques for spreadsheet development (similar to development of “regular” software products, but significantly more simple). However, this is often not the case in real life: elements of software

engineering are practically left out from spreadsheet development, which among other factors, causes the error pandemic [1; 21].

Grossman [6] points out a particular paradox: although spreadsheets can represent a valuable asset to the organization (Shayo and Guthrie [24] share this perspective), their importance is often underestimated. The same author concluded that the (possible) use of spreadsheet engineering has the potential to increase productivity of spreadsheet developers and reduce occurrence and severity of spreadsheet errors [6], while another source (Lemon & Ferguson [12]) sees the reduction in risks related to use of spreadsheets as the main benefit of (potential) use of spreadsheet engineering.

7. Instead of a conclusion

In the light of claims and views presented in this paper, it is reasonable to expect that future generations of user developers will support Grossman's claim that good software (this applies to spreadsheets as well) does not happen by chance, but is engineered/designed. It is necessary to "impose" upon spreadsheet developers community (as well as stakeholders) the attitude that although establishment of spreadsheet engineering is not a simple task, it is not an impossible one, and that they should approach spreadsheet development with same level of diligence they exercise in tasks belonging to their specialities (business analysis, financial planning, accounting, etc.), by use of established methodologies.

To be precise, each spreadsheet model should possess the following characteristics [7; 10; 22]:

- A spreadsheet models should be easy to understand and use.
- A spreadsheet models should be designed with regard to new requirements that may potentially face.
- A spreadsheet model should accurately reflect the business problem that it pertains to.
- A spreadsheet model must be efficient.
- Processes of data input and finding requested information should be as simple as possible.
- A spreadsheet model should enable effortless adjustments, whilst guaranteeing accuracy and integrity of data at any given moment.
- A spreadsheet model needs to be transferable and easy to understand, given that most parts of the model will be used by many multiple persons.
- A spreadsheet model needs to be accurate and reliable.
- A spreadsheet model must be documented.

References

1. Baker K. R., Foster-Johnson L., Lawson B., & Powell S. G. (2006). A Survey of MBA Spreadsheet Users. Preuzeto 15.2.2012. sa Tuck School of Business at Dartmouth. URL: http://mba.tuck.dartmouth.edu/spreadsheet/product_pubs_files/SurveyPaper.doc.
2. Burnett M. M., & Scaffidi, C. (2013). End-User Development. In M. Soegaard, & D. Rikke Friis, The Encyclopedia of Human-Computer Interaction. Aarhus: The Interaction Design Foundation.
3. Deloitte. (2009). Spreadsheet Management, Not what you figured. Preuzeto 14.4.2013. sa Deloitte: URL: http://www.deloitte.com/assets/Dcom-UnitedStates/Local%20Assets/Documents/AERS/us_aers_Spreadsheet_eBrochure_070710.pdf.
4. Deloitte. (2011). End User Computing, Solving the problem. Preuzeto 29.6.2012. sa Deloitte: URL: http://www.deloitte.com/assets/Dcom-UnitedStates/Local%20Assets/Documents/AERS/us_aers_enduser_computing_080911.pdf
5. Govindarajulu, C. (2003). End users: who are they? Communications of the ACM, 46 (9), 152–159.
6. Grossman T. A. (2002). Spreadsheet Engineering: A Research Framework. Proceedings of the European Spreadsheet Risks Interest Group Symposium. EuSpRig.
7. Grossman T. A. (2006). Integrating Spreadsheet Engineering in a Management Science Course: A Hierarchical Approach. *Informations Transactions on Education*, 7 (1), 18–36.
8. Hriberšek J., Werber B., & Zupancic J. (2005). End-User Computing in Banking Industry. In O. Vasilcas, *Information Systems Development: Advances in Theory, Practice, and Education* (pp. 453-462). Dordrecht: Springer.
9. IFS World; Mint Jutras. (2011). IFS: Does ERP mean Excel Runs Production? What Happens When Enterprise Software Is Too Hard to Use? Preuzeto 15.3.2012. sa IFS World. URL: http://download.ifsworld.com/shop/images/IFS_Usability_Survey-Excel_Run_Production.pdf.
10. Information Systems Services. (2002). An introduction to the function, use and design of spreadsheets. Leeds: University of Leeds.
11. Ko A. J., Abraham R., Beckwith L., Blackwell A., Burnett M., Erwig M. i sar. (2011). The state of the art in end-user software engineering. *ACM Computing Surveys*, 43 (3), 21–43.
12. Lemon T., & Ferguson E. (2010). A Practical Approach to Managing Spreadsheet Risk in a Global Business. Proceedings of EuSpRIG 2010 Conference. EuSpRIG.

13. *Mallikourtis G., & Papanikolaou E. P.* (2010). End User Computing (EUC) Risk: From Assessment to Audit. The Athens International Forum on Security (AIFS) 2010. Athens: HELLENIC AMERICAN UNION.
14. Microsoft. (20.5.1996.). More Than 30 Million Users Make Microsoft Excel The World's Most Popular Spreadsheet Program. Preuzeto 7.2.2012. sa Microsoft. URL: <http://www.microsoft.com/presspass/press/1996/may96/30millpr.msp>.
15. Microsoft. (9.7.2010.). Turn 500 million Excel users to your deployment opportunity: Parallelism with HPC Services for Excel. Preuzeto 7.2.2012. sa Microsoft. URL: <http://www.microsoft.com/en-us/showcase/details.aspx?uuiid=8750ad1d-b854-4b73-aa95-6946fc6a9f9a>.
16. *Munjaj N.* (6.10.2011.). The Lack of an Analytical Culture. Prevents Organizations From Getting the Most Out of Data. Preuzeto 17.11.2012. sa A Smarter Planet. URL: <http://asmarterplanet.com/blog/2011/10/the-lack-of-an-analytical-culture-prevents-organizations-from-getting-the-most-out-of-data.html>.
17. *Panko R. R.* (2007). Thinking is Bad: Implications of Human Error Research for Spreadsheet Research and Practice. Proceedings of EuSpRIG 2007 Conference. EuSpRIG.
18. *Panko R. R.* (2008). Revisiting the Panko–Halverson Taxonomy of Spreadsheet Errors. Proceedings of EuSpRIG 2008 Conference (pp. 199-220). EuSpRIG.
19. *Panko R. R.* (2009). Two Experiments in Reducing Overconfidence in Spreadsheet Development. In S. Clarke, Evolutionary Concepts in End User Productivity and Performance: Applications for Organizational (pp. 44-60). IGI Global: Hershey.
20. *Panko R. R., & Aurigemma, S.* (2010). Revising the Panko–Halverson taxonomy of spreadsheet errors. Decision Support Systems, 49 (2), 235–244.
21. PricewaterhouseCoopers. (7.2004.). The Use of Spreadsheets: Considerations for Section 404 of the Sarbanes-Oxley Act. Preuzeto 15.2.2012. sa AuditSoftware.Net: <http://www.auditsoftware.net/community/excel/PwCwpSpreadsheetsSection404Sarbox.pdf>
22. *Read N., & Batson J.* (4.1999.). Spreadsheet Modelling Best Practice. Preuzeto 15.12.2012. sa EUSPRIG: <http://www.eusprig.org/smbp.pdf>.
23. SAS. (23.8.2011.). The Current State of Business Analytics: Where Do We Go From Here? Preuzeto 1.8.2013. sa SAS: http://www.sas.com/resources/asset/busanalyticsstudy_wp_08232011.pdf
24. *Shayo C., & Guthrie R. A.* (2008). End-User Computing Success Measurement. In S. Clarke, End-User Computing: Concepts, Methodologies, Tools, and Applications (pp. 1523-1530). Hershey: Information Science Reference.
25. *Takaki S.T.* (2005). Self-efficacy, confidence, and overconfidence as contributing factors to spreadsheet development errors (doktorska disertacija). Honolulu: University of Hawaii at Manoa.

КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

И. А. Брюханенко

Финансовый университет при Правительстве РФ, Омский филиал

Исследуются вопросы взаимосвязи и взаимозависимости бухгалтерского учета и контроля в свете принципов и правил, предписанных системой нормативного регулирования бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.

We study the interrelationship and interdependence of accounting and control in light of the principles and rules prescribed system of regulatory accounting and financial reporting.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, принципы бухгалтерского учета, правила учета, бухгалтерская (финансовая) отчетность, контроль, экономический контроль.

Keywords: accounting, accounting principles, accounting rules, accounting (financial) statements, control, economic control.

Бесспорным является факт, что для осуществления любой хозяйственной деятельности необходимо рациональное и разумное управление ею. Процесс управления нельзя рассматривать как обособленную бесконечную совокупность действий. Планы не всегда выполняются. Исполнители не всегда добросовестно выполняют свои обязанности. Меняются условия окружающей среды. Поэтому закономерно, что по завершении любого начатого хозяйственного цикла возникает потребность определить, достигнута ли цель, выполнены ли задачи, обнаружены ли ошибки, произведены ли корректировки. Все это обеспечивается посредством контроля.

Важнейший элемент системы управления – получение информации об управляемом процессе, объекте – обеспечивается за счет бухгалтерского учета, существование которого позволяет проконтролировать и оценить результаты управленческого процесса, внести исправления и корректировки. Именно юридическое оформление бухгалтерских записей, необходимость хранения бухгалтерской документации дают возможность последующего пересмотра, проверки законности, обоснованности и целесообразности осуществленных хозяйственных операций.

Бухгалтерский учет и контроль развивались и совершенствовались взаимосвязано, но существуют свидетельства постепенного разделения их функций. Уже в древние века величайшие философы Греции уделяли должное внимание учету. Так, Аристотель в «Политике» четко разграничил учетные функции от контрольных, причем понимал ревизию как часть контроля. Это был новый подход: ревизор равноправен с главным бухгалтером и независим от него». Взаимосвязь бухгалтерского учета и контроля следует из содержания задач бухгалтерского учета. Так, задача контроля деятельности участвующих в хозяйстве юридических и физических лиц наполняет бухгалтерский учет юридическим содержанием, берет начало в труде Луки Пачоли, а затем имеет продолжение в работах Джузеппе Чербоне.

Исходя из представлений итальянской школы, с юридической точки зрения целью бухгалтерского учета становится контроль деятельности лиц, принимающих участие в хозяйственных процессах. Контроль растворяется в учете и составляет его сущность. Представляя экономическое направление итальянской школы, Фабио Беста, считал бухгалтерский учет наукой о хозяйственном контроле. Традиционную бухгалтерию, основанную на ведении записей, он трактовал как частный случай последующего контроля. Франческо Вилла определял контроль как основную цель бухгалтерского учета и считал, что контроль предполагает сохранность ценностей и эффективность их использования, вскрытие резервов, обеспечение максимальных результатов при минимальных затратах [1].

Правильно организовать бухгалтерский учет и отчетность хозяйствующего субъекта недостаточно для того, чтобы иметь в своем распоряжении все данные, необходимые для рационального управления. Должна быть уверенность в том, что учет и отчетность предприятия действительно дают информацию о состоянии хозяйства и отдельных участков его работы, а для этого необходимо существование системы контроля – внутреннего и внешнего. Утверждения о взаимосвязи и взаимопроникновении бухгалтерского учета и контроля также следуют из анализа принципов бухгалтерского учета. Теория бухгалтерского учета основана на определенных принципах, элементах методах учета, из которых выводятся правила осуществления контроля. Практика бухгалтерского учета – есть применение этих правил.

Историческое развитие российского учета и существующая в нашей стране система права до начала экономических преобразований определяли регулирование учета посредством конкретных правил, норм, а не принципов. Особенно ощутимо это проявилось в таких документах общего характера, как Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н [2]; Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли; утвержденное Постановлением Правительства РФ от 05.08.1992 № 552 [3], Постановление Совета Министров СССР «О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР» от 22.10.1990 № 1072 [4], а также целый ряд других нормативных документов, некоторыми из которых рекомендуется пользоваться до сих пор.

Особенность правила учета такова, что они распространяются на вполне определенные виды и сферы деловой активности (в частности, промышленность, торговля, строительство, банковская деятельность, страхование, др.) и на вполне конкретные объекты бухгалтерского учета (например, основные средства, нематериальные активы, материально-производственные запасы, денежные средства, т. п.). Правила предполагают единообразные (но не универсальные) процедуры исполнения, обычно регламентированы сроками действия, обладают чертами императивного предписания из единого центра, которое должно быть принято к исполнению безоговорочно и буквально. В условиях, когда основной задачей бухгалтера было обеспечение контроля за движением средств, закрепленных государством за предприятием, а система бухгалтерского учета использовалась для регистрации информации, отводя, таким образом, учетному работнику роль государственного контролера, выполняющего функции, которые в западных странах выполняет счетовод, не принимающий управленческих решений, такое положение полностью оправдывало себя.

Повсеместное применение правил бухгалтерского учета было бы безупречным способом, если бы не ряд обстоятельств, в частности, невозможность конкретным перечнем предусмотреть разнообразные практические ситуации, имеющие различную экономическую природу, а также особенности гражданско-правового характера, несогласованность действующих в различных сферах, отраслях, странах правил между собой, трудность следования общепризнанной концепции учета и т.п. Еще рус-

ский ученый профессор А.П. Рудановский говорил, что именно принципы бухгалтерского учета, основанные на научных началах, обязательны для всех хозяйственных отношений, каков бы ни был их строй, и не зависят от характера практических отношений. Изменение предмета учета, появление его новых объектов не означает изменений в принципах учета, так как в любом случае учет решает возникающие проблемы только при помощи присущих ему метода и принципов [5].

В настоящее время контрольная функция бухгалтерского учета имеет законодательную основу и усилена Федеральным законом «О бухгалтерском учете» [6], а принципы учета обозначены в системе нормативного регулирования учета [7], а построение системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности на основе принципов дает возможность для эффективного контроля.

Например, базовый принцип имущественной обособленности заключается в том, что имущество и обязательства организации существуют обособленно от имущества и обязательств собственников этой организации и других организаций. Ведение бухгалтерского учета в соответствии с этим принципом позволяет четко обособить границы экономического субъекта, что, в свою очередь, задает конкретное поле деятельности для контроля, и не допускает взаимное перекрытие обязательств и недостач между проверяемым и иными хозяйствующими субъектами, а также его собственниками. Например, ревизор при проведении инвентаризации обнаруживает неоприходованные материальные ценности на складе предприятия. Согласно базовому принципу имущественной обособленности такой ситуации не должно быть, поэтому ревизор должен принять решение об оприходовании неучтенных материальных ценностей с отнесением их на доходы предприятия.

Принцип непрерывности, или продолжающейся деятельности (действующего предприятия) заключается в том, что хозяйствующий субъект будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения или необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности, а, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке. Если у предприятия существует намерение быть ликвидированным или существенно сократить свою деятельность, то бухгалтерская (финансовая) отчетность такого предприятия должна раскрывать эти обстоятельства – отражать оценку имущества по ликвидационной стоимости, производить списание активов, которые не могут быть реализованы в полном объеме, осуществлять начисление обязательств с учетом экономических санкций за неисполнение прерванных договоров. является основным при включении в баланс статей по их фактической себестоимости, а не рыночной цене активов и дебиторской задолженности, которые будут реализованы в случае ликвидации. Этот принцип обуславливает необходимость составления отчета о прибыли на базе включения только доли валовых поступлений и расходов в процессе текущей деятельности. Он позволяет очень эффективно исчислять финансовый результат и отказаться от переоценки учитываемых объектов.

Таким образом, если организация будет осуществлять свою деятельность непрерывно, то и информация для осуществления контроля будет непрерывной. Этот принцип позволяет планомерно осуществлять контроль.

Для проверки соблюдения принципа действующего предприятия при проведении аудита разработан отдельный федеральный стандарт аудиторской деятельности – ФПСАД 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности», в котором помимо направлений контроля, названы признаки намерения предприятия к реорганизации либо ликвидации без отражения этих фактов в бухгалтерской (финансовой) отчетности [8].

Несмотря на то, что принцип непрерывности деятельности провозглашен, механизм его практической реализации в настоящее время в России не находит должной разработки и применения.

Принцип последовательности применения учетной политики обеспечивает определенную стабильность правил и методик бухгалтерского учета, применяемых предприятием, что облегчает процесс осуществления последующего контроля.

Базовый принцип временной определенности фактов хозяйственной деятельности (принцип начисления, принцип соответствия двух потоков) основан на том, что доходы и расходы организации субъекта отражаются по мере их возникновения, а не по мере фактического поступления денежных средств или их эквивалентов. Принцип начисления обеспечивает реальное отражение хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете, достоверное и своевременное отнесение расходов к расходам периода их возникновения, а доходов – к доходам периода их образования, определение реальных показателей прибыльности предприятия. В бухгалтерском учете аналогично хозяйственной практике существует разрыв во времени между начислением денежных сумм и их реальным движением. В этой связи возникают определенные правила проверочных действий. Например, в целях налогообложения показатели бухгалтерского учета, отражаемые «по отгрузке» корректируются до их значений, рассчитанных «по оплате», что влияет на размер налоговых платежей и должно быть учтено при налоговой проверке.

Поскольку одна из функций бухгалтерского учета – информационная – предоставление достоверной, качественной, полной и своевременной информации для внутренних и внешних пользователей. Вы-

полнение допущений и требований – базовых и основных принципов, применяемых в бухгалтерском учете, имеет большое значение для осуществления контроля в экономической сфере. Несоблюдение принципов бухгалтерской (финансовой) отчетности при ее подготовке влечет недостоверное отражение информации в учете и представлении в отчетности. В условиях развивающихся процессов стандартизации учета важно сохранение целостности системы бухгалтерского учета с присущими ей информационными и контрольными функциями, необходимыми для решения различных управленческих задач.

Литература

1. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. 638 с.
2. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (с последующими изменениями и дополнениями). Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Об утверждении Положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли: Постановление Правительства РФ от 05.08.1992 № 552. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
4. О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР: Постановление Совета Министров СССР от 22.10.1990 № 1072. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Рудановский А.П. Принципы общественного счетоведения. М.: Макиз, 1925.
6. О бухгалтерском учете: Федеральный закон Российской Федерации от 06.12.2011 № 402-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями). Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Об утверждении положений по бухгалтерскому учету: Приказ Минфина Российской Федерации от 06.10.2008 № 106н (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)») (с изменениями и дополнениями). Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
8. Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности в РФ: Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (с изменениями и дополнениями). Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Д. Ю. Долгих

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

В настоящее время сфера услуг играет значимую роль не только в экономике отдельного государства, но и в мировой экономике в целом. Современная экономика представляет собой сервисную экономику, или экономику услуг. При этом значимым фактором, влияющим на развитие экономики в современных рыночных условиях, является инновационная активность.

Currently, the service sector plays an important role not only in the economy of a separate state, but also in the global economy as a whole. The modern economy is a service economy. At the same time, a significant factor in the development of the economy in the current market conditions, is an innovative activity.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, сфера услуг, экономический рост, высокие технологии, финансирование, благосостояние населения.

Keywords: innovation, innovative development, services, economic growth, high technology, finance, human well-being.

В настоящее время сфера услуг играет значимую роль не только в экономике отдельного государства, но и в мировой экономике в целом. За последние десятилетия доля услуг в структуре ВВП постоянно возрастает, число занятых в сфере услуг так же характеризуется положительной динамикой, активно развивается международная торговля услугами. Все вышеперечисленные факторы свидетельствуют о том, что современная экономика представляет собой сервисную экономику или экономику услуг. При этом, значимым фактором, влияющим на развитие экономики в современных рыночных условиях, является инновационная активность.

В современном мире инновации являются незаменимым элементом функционирования и поступательного развития экономики, без инновационной составляющей невозможно добиться эффективно-

го развития производственной и непроизводственной сфер хозяйства. В XXI веке разработка и внедрение инновационных технологий в сферах производства и обращения, новых методов организации и управления предприятиями стали ключевыми факторами рыночной конкуренции, мощным средством повышения эффективности деятельности и улучшения качества товаров и оказания услуг [1].

Роль сферы услуг в современной экономике обусловлена тем, что в этом секторе формируются основополагающие факторы экономического роста, а именно: новое научное знание, интеллектуальный капитал, информационные технологии, услуги финансового сектора, консалтинг и др.

Из этого следует, что актуальными становятся масштабные научно-технические, качественные и структурные изменения в отраслях сферы услуг, имеющие важнейшее значение для дальнейшего развития экономики и повышения качества жизни населения.

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [4] необходимым условием сырьевой независимости и конкурентоспособности экономики страны является переход от сырьевой модели развития к экономике инновационного социально ориентированного типа. Это требует формирования нового механизма социального развития, основанного на новых требованиях к человеческому потенциалу, потребляемым ресурсам и предоставляемым услугам.

Одним из значимых факторов такого перехода является формирование и развитие экономики знаний и высоких технологий, к числу отраслей которой отнесены сферы образования, высокотехнологичной медицины, НИОКР, связи, а также подотрасли промышленности, разрабатывающие и реализующие инновации. Без внедрения инноваций в этих сегментах рынка услуг невозможно достижения основной цели инновационной политики – повышения качества жизни населения.

В настоящее время вопросы взаимодействия, взаимовлияния и взаимопроникновения процессов инновационного развития различных сфер экономики (в том числе сферы услуг) и качества жизни населения страны актуальны и широко обсуждаемы в обществе [5–6]. Однако научные разработки по данной проблеме представлены крайне узко. Среди отечественных ученых следует отметить труды В.А. Дегтерева [3], посвященные поиску решений в области разработки стратегии развития сферы сервиса как основы повышения качества жизни населения.

Преодоление современного экономического кризиса возможно только при качественном преобразовании производственного потенциала страны, основой которого является широкое внедрение и распространение научно-технических достижений. Современная экономика все более приобретает черты инновационной экономики, связанной с разработкой, внедрением и использованием новшеств.

Для России потребность в инновационной экономике усиливается, с одной стороны, конкуренцией западных фирм с точки зрения высокого технического уровня и качества продукции, и, с другой стороны, ценовой конкуренцией стран Азии (Китай Индия Южная Корея) основанной на дешевой рабочей силе.

В зависимости от объекта и предмета исследования инновации можно рассматривать, как процесс, как систему, как изменение, как результат (таблица 1).

Таблица 1

Классификация понятия инноваций

<i>Классификация</i>	<i>Основное положение</i>	<i>Представители</i>
Как процесс	Инновацию трактуют как процесс, в котором изобретение или идея приобретают экономическое содержание.	Б. Твисс, А. Койре, И.П.Пинингс, Б. Санто
Как система	Понятие инновации трактуется как новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом.	Н.И. Лапин, Й. Шумпетер
Как изменение	Понятие инновации трактуется как изменение в первоначальной структуре производственного механизма.	Ф. Валента, Ю.В. Яковец, Л. Водачек
Как результат	Инновации – это, соответственно результат научного труда, направленный на совершенствование общественной практики и предназначенный для реализации в производстве.	А. Левинсон, С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич

Источник: составлено автором на основе [2].

В настоящее время индикаторы международной торговли технологиями в сфере сервиса характеризуют позицию России следующим образом за 2013 год. (таблица 2).

По показателю высокотехнологичный экспорт Российская Федерация занимает в рейтинге стран мира 29 позицию с показателем равным 5444 млн долл. США, уступая таким развитым странам как Китай, Германия, США, Япония и др.

Рассмотрим показатель количество патентов (таблица 3).

Лидеры по показателю высокотехнологичного экспорта в мире за 2013 г.

Высокотехнологичный экспорт, млн долл. США		
1	Китай	457107
2	Германия	183371
3	США	145273
4	Япония	126478
5	Сингапур	126435
6	Корея	122021
7	Франция	105101
8	Великобритания	68937
9	Нидерланды	67148
10	Малайзия	61127
29	Россия	5444

Источник: составлено автором на основе [7].

Лидеры по показателю количество патентов в мире за 2013 г.

Рейтинг	Страна	Заявки		
		Всего	Резидентов	Нерезидентов
1	Китай	526 412	415 829	110 583
2	США	503 582	247 750	255 832
3	Япония	342 610	287 580	55 030
4	Южная Корея	178 924	138 034	40 890
5	Германия	59 444	46 986	12 458
6	Индия	42 291	8 841	33 450
7	Россия	41 414	26 495	14 919
8	Канада	35 111	4 754	30 357
9	Австралия	25 526	2 383	23 143
10	Бразилия	22 686	2 705	19 981

Источник: составлено автором на основе [7].

Патентная статистика является основным показателем инновационного потенциала и одним из ключевых показателей технологического развития стран и регионов. Показатель количество патентов строится на основе заявок резидентов и нерезидентов страны.

По данному показателю за 2013 год Россия входит в 10 лидеров и занимает 7 место с общим количеством заявок равным 41 414 заявок, из которых 26495 заявок приходится на резидентов страны, а 14919 заявок на нерезидентов.

По мнению автора, стратегические направления инновационного развития организаций сферы услуг и ее структурных элементов (отраслей) формируются в соответствие с видами инноваций, выделенными по областям внедрения (характеру применения). Считаем, что для сферы услуг характерны следующие группы инноваций:

1) технологические инновации – инновации в области технологии оказания услуг, внедрения нового оборудования, позволяющих оказывать новые услуги, выпускать новые сопутствующие товары;

2) сервисные инновации (инновации услуг) – повышение потребительской ценности услуг, изменения в структуре и ассортименте оказываемых услуг, совершенствование качественных характеристик услуг;

3) организационно-управленческие – совершенствование бизнес-процессов, внедрение новых методов управления, принятия решений, использование новых информационно-коммуникационных ресурсов в сфере услуг;

4) социально-экономические – изменение социальных, экономических и правовых условий функционирования предприятий сферы услуг, способствующих улучшению условий труда и повышению качества жизни населения;

5) финансовые – создание новых финансовых инструментов и технологий финансирования и привлечения инвестиций в отрасли сферы услуг.

Первая группа инноваций, реализуемых в сфере услуг, является основополагающей и определяющей вектор дальнейшего развития общества. Отличительной особенностью инноваций в сфере услуг в постиндустриальном обществе является их прямая зависимость от состояния технологий и уровня развития научно-технического прогресса.

При выявлении сущности сервисных технологических инноваций трудно определить четкую границу между технологиями, создающими новые товары (продукты, средства производства), и услугами, которые оказываются на основе этих продуктов. Например, создание и применение GPS, биотех-

нологии, косметология и др. Поэтому инновационное технологическое развитие сферы услуг, создание мощного научно-технического комплекса является одним из приоритетных направлений.

Появление на рынке новых услуг определяется перспективными требованиями потребителей и, как сказано выше, основано на последних тенденциях мирового научно-технического развития и прорывных инновациях. Сервисные инновации связаны не только с появлением новых или обновленных видов услуг, а также с усовершенствованием самих процессов и технологических операций оказания услуг, что, в целом, направлено на повышение их потребительской ценности. С позиций повышения качества жизни населения особую значимость приобретают сервисные инновации в секторах, характеризующихся массовым спросом населения, выполняющих роль социальной инфраструктуры: образование и наука, здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт, связь.

Третья группа инноваций концентрируется на задачах организационно-управленческих преобразований, реинжиниринга бизнес-процессов, внедрения современных программных систем и ИТ-решений. Мероприятия данного направления обеспечивают возможность повышения эффективности деятельности предприятий сферы услуг за счет использования современных информационно-коммуникационных ресурсов.

Актуальность данного направления обостряется отсталостью внедрения на российских предприятиях сферы услуг высокопроизводительных интегрированных информационных систем. Так, например, активное внедрение и использование компьютерной техники, штрихового кодирования для идентификации и учета товаров на американском рынке товародвижения (торговли) происходило в 80-х годах прошлого столетия, в то время как в России развитие этих процессов приходится на 2000-е, а в некоторых сферах процессы автоматизации и электронного взаимодействия участников рынка находятся на стадии становления и в настоящее время.

Повышение социально-экономической эффективности сферы услуг на основе инновационного развития возможно путем:

- создания необходимого нормативно-правового, инфраструктурного обеспечения хозяйствования субъектов, а также подготовки и внедрения социально значимых проектов, программ, которые должны поддерживаться государством;
- диверсификации деятельности предприятий сферы услуг в целях повышения их коммерческой активности и экономических результатов;
- внутриотраслевой (горизонтальной) и межотраслевой (вертикальной) интеграции предприятий сферы услуг с другими хозяйствующими субъектами рынка.

Таким образом, механизм устойчивого развития сферы услуг с позиций внедрения социально-экономических инноваций может быть реализован путем формирования инновационных кластеров. Создание таких форм хозяйствования, как на горизонтальном уровне (союз сервисных предприятий), так и на вертикальном (объединение независимых предприятий разных сфер деятельности, в котором предприятия сферы услуг выполняют инфраструктурные функции), определяет потенциальные возможности развития рынка труда, и, как следствие, сокращение безработицы и повышение уровня жизни населения, в том числе за счет нововведений в сферах образования и науки, медицины, финансового сектора и других инновационно-ориентированных составляющих сферы услуг.

Актуальность поиска новых финансовых инструментов, механизмов финансирования и привлечения инвестиций в отрасли сферы услуг обусловлено недостаточным финансированием социально-значимых объектов и неразрывно связано с повышением уровня благосостояния и финансовой грамотности населения.

В большинстве высокоразвитых стран мира именно накопления населения составляют немалую долю инвестиций и позволяют получать пассивный доход, тем самым повышая собственную обеспеченность и уровень жизни. То есть, при разработке данного направления необходимо найти такие решения вопросов организации привлечения денежных средств в инновационное развитие сферы услуг, которые будут соответствовать реальной экономической ситуации и повышать благосостояние населения. Использование механизмов государственно-частного партнерства – один из возможных вариантов.

Необходимо отметить, что лишь интеграция всех выше перечисленных направлений сервисных инноваций позволит добиться синергетического эффекта в достижении цели развития экономики и повышения качества жизни населения. Ключевым моментом при этом должно являться развитие системы сервисной инновационной деятельности на основе формирования организационно-управленческих условий и инфраструктуры для реализации мероприятий инновационного развития.

В виду социальной значимости и многоаспектности сферы услуг создание такой системы невозможно без государственного регулирования инновационного развития [3], которое должно выражаться не только в части целеполагания, но и в вопросах стимулирования и мотивации населения, квалифицированных кадров к разработке, внедрению и использованию инноваций.

Литература

1. Алабугин А.А. Совершенствование методологии управления развитием предприятий сферы услуг // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». 2011. № 41 (258). С. 99–105.
2. Вареник К.А. Теория инноваций как ключевое направление научных исследований XX века // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 5.
3. Дегтерева В.А. Стратегические приоритеты развития сферы услуг в процессе повышения качества жизни населения Российской Федерации: автореферат дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2011. 39 с.
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] // Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. URL: <http://www.ifar.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf> (дата обращения: 20.10.2014).
5. Потороко А.В., Окольнишникова И.Ю. Управление объемами продукции на предприятиях оптово-розничной сети с целью оптимизации затрат предприятий сферы услуг // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». 2012. № 30. С. 184–186.
6. Токманев С.В., Кузменко Ю.Г. Развивающиеся системы логистического управления запасами в сфере оптово-посреднических услуг // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». 2012. № 44. С. 160–163.
7. Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru/> (дата обращения: 27.10.2014).

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Д. А. Загребельная

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

На основе системного подхода уточнено значение инновации с целью понимания содержания объекта учета, разработана методика формирования учетной информации об инновациях.

On the basis of a systematic approach to clarify the meaning of innovation with a view to understanding the content of the accounting object and developed the technique of forming the accounting information about innovation.

Ключевые слова: инновация, бухгалтерский учет, управленческий учет, НИОКР, НМА.

Keywords: innovation, accounting, management accounting, research and development (R&D), non-materials assets.

В экономически развитых странах 80–95 % прироста валового внутреннего продукта (ВВП) обеспечивается за счет научно-технических достижений. Поэтому в этих странах внедрение новых технологий стало ключевым фактором рыночной конкуренции, основным средством повышения эффективности производства и улучшения качества товаров и услуг [12].

В России существует стратегия инновационного развития, которая разработана на основе положений Концепции долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 года в соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» [9]. В связи с этим в современных хозяйственных условиях организация и управление инновационной деятельностью приобретает стратегическое значение для экономических субъектов. Важнейшим ее информационным механизмом является оперативная, комплексная и достоверная учетная информация. Бухгалтерский и управленческий учет являются базовыми и универсальными информационными системами для любого хозяйствующего субъекта. Но так как для бухгалтерского и управленческого учета в России инновационная деятельность как объект учета является относительно новым и нетрадиционным существом несколько проблем.

Во-первых, слабо проработана законодательная и нормативная база. Как такового рамочного закона об инновационной деятельности федерального уровня в России нет, что приводит к отсутствию должного правового регулирования. В рамках бухгалтерского учета основными нормативными документами являются МСФО (IAS 38) «Нематериальные активы» и два РСБУ: Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) и Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» (ПБУ 17/2002). Несмотря на то, что эти нормативные документы в определенной степени направлены на регулирование инновационной деятельности, в них отсутствует соответствующий понятийный аппарат, что препятству-

ет формированию грамотного учета и финансирования. Из-за неверного толкования понятий «инновационная деятельность» и «инновация» происходит искажение показателей отчетности, имеет место недостоверность статистической информации об инновационной активности экономики России. Для экономического субъекта это может привести как к проблемам с контрольно-надзорными органами государственной власти, так и к принятию неэффективных управленческих решений.

Во-вторых, нет четкой разработанной методики учета инновационных процессов. Данная проблема связана с предыдущей и состоит в трудностях, связанных со стоимостной оценкой инноваций и определением сроков начисления амортизации и списания затрат.

Решая первую проблему, необходимо учитывать, что бухгалтерский учет наблюдает явления экономической сферы, основываясь при этом на нормативное регулирование. Поэтому рассматривать инновационную деятельность необходимо как экономическую категорию, а также с точки зрения норм права.

С точки зрения экономической теории первое определение инновации, как отмечается практически всеми исследователями инновационных процессов, дал в своей работе «Теория экономического развития» Й. Шумпетер. Инновацию он определил как коммерциализацию всех новых комбинаций, основанных на: введении новых товаров и услуг; применении новых материалов и компонентов; внедрении нового метода производства; открытии новых рынков сбыта; введении новых организационных форм [13].

В настоящее время существует большое количество теоретических и практических исследований в области инновационной теории. В экономической литературе отечественных и зарубежных авторов встречаются различные трактовки понятия «инновация». Это говорит о том, что до сих пор нет единой общепризнанной терминологии в этой области. Проанализировав работы ряда ученых и специалистов, можно выделить два превалирующих и при этом полярных подхода к понятию инновация: объектный и процессный.

Согласно объектному подходу, под инновацией понимается некий результат, продукт научно-технического прогресса в виде новой технологии, техники, товара, организационных форм и т.п. К сторонникам этого подхода можно отнести А.Ю. Барневу, которая четко разделяла понятия «инновация» (как результат инновационной деятельности) и «инновационный процесс» (связан с созданием, освоением и распространением инноваций) [1].

Сторонники процессного подхода понимают под инновацией комплексный процесс, включающий в себя: исследование, разработку, внедрение в производство и коммерциализацию новых продуктов. Так, например, Т. Брайан определял инновацию как «процесс, в котором интеллектуальный товар (изобретение, информация, ноу-хау или идея) приобретает экономическое содержание» [3]. Б. Твисс рассматривает инновацию как «процесс передачи научного или технического знания непосредственно в сферу нужд потребителя; продукт при этом превращается лишь в носителя технологии, и форма, которую он принимает, определяется только после увязки самой технологии и удовлетворяемой потребности» [10].

Рассматривая инновацию, как экономическую категорию, целесообразнее использовать системный подход. Под инновацией стоит понимать систему экономических отношений по поводу исследования, разработки, внедрения в производство и коммерциализации новых потребительных ценностей. В качестве таких потребительных ценностей может выступать: новые или улучшенные технологии, товары, услуги, методы управления, организации труда, производства и обслуживания.

По мнению Е.Л. Барсуковой и В.А. Сарычева инновация выступает в качестве «некоей технологии», при этом акцентируют внимание на то, что к инновации нужно подходить и как к результату соответствующей деятельности, и как к процессу. «В такой почтенной науке, как физика (а ее опыт по практическому внедрению формируемого в ее недрах научно-технического задела, то есть, в конце концов, инноваций, вряд ли может быть поставлен под сомнение), есть очень давно устоявшаяся практика называть процессы и результаты одним и тем же термином, тем самым как бы утверждая, что без процесса не бывает результата» – пишут в своей работе Барсукова и Сарычев [2].

На законодательном уровне понятия «инновация» и «инновационная деятельность» содержится в Федеральном законе от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». Согласно ему под инновационной деятельностью понимается «деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности. Инновация же определена как «введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях» [11]. На наш взгляд, здесь прослеживается объектный подход – разделяется понятие инновационной деятельности как процесса и инновации как результата этого процесса, что противоречит нашему представлению. Понятие инновации необходимо рассматривать системно, аналогично таким экономическим категориям, как рынок, финансы, производство, кредит и т. п.

Существуют также наравне с понятием «инновация» термины «новация», «новшество», «нововведение». Часто эти понятия используют в качестве синонимов. В соответствии с нашей точкой зрения,

рассматривать понятие новации необходимо по аналогии с инновацией: как систему экономических отношений. Однако новация не предполагает реализации новых потребительных ценностей, т.е. выведения их на рынок. Понятие новшество стоит понимать как результат новации, а понятие нововведение как результат инновации, т.е. данные категории являются выражениями конкретного объекта.

В бухгалтерском законодательстве используются следующие понятия: научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКиТР) и нематериальные активы (НМА), относящиеся к инновационной деятельности.

НИОКиТР являются первым и базовым этапом в ходе осуществления инновации. Результатом научных исследований является получение новых знаний, результатом опытно-конструкторских и технологических работ – образец нового изделия или новая технология [4]. Результаты НИОКиТР могут подлежать правовой охране (в этом случае они признаются в качестве объекта НМА), а могут не подлежать в соответствии с нормами действующего законодательства [8].

В МСФО учет НИОКиТР регулируется стандартом IAS 38 «Нематериальные активы». В соответствии с ним процесс осуществления НИОКиТР разделяется на два этапа [7]:

1. «Исследования» (НИР) – это первичные изыскания, направленные на получение новых научных или технических знаний и идей;

2. «Разработки» (ОКиТР) представляет собой трансформацию имеющихся знаний для создания изделия, представляющего существенную новизну.

В российском законодательстве данные понятия не разделяются. Единственное упоминание о разделении данных понятий есть в гл. 38 части второй ГК РФ, регулирующей отношения между заказчиком НИОКиТР и их исполнителем.

В рамках бухгалтерской концепции НИОКиТР – носитель затрат (расходов). Здесь выделяется позиция бухгалтерского управленческого учета, где НИОКиТР – это деятельность, осуществление которой связано с потреблением ресурсов и появлением затрат. С позиции бухгалтерского финансового учета процесс идентификации НИОКиТР связан с возникновением расходов, которые должны быть понесены с целью будущего дохода организации, и их, следовательно, необходимо правильно отразить в бухгалтерском учете и отчетности [6]. Поэтому для управленческого учета важно достоверно оценить понесенные расходы, а для бухгалтерского финансового учета важно решение вопроса о возможности их капитализации, так как это влияет на размер прибыли, что в свою очередь, сразу находит свое отражение в финансовом и налоговом учете.

Поскольку ПБУ 17/02 не определяет момент начала признания затрат, формирующих стоимость НМА, являющегося результатом НИОКиТР, то целесообразно использовать положения МСФО IAS 38 «Нематериальные активы». Аналогичные рекомендации дает Минфин России, указанные в Информационном письме № ПЗ-8/2011. В соответствии с МСФО расходы, связанные с проведением НИР, не включаются в первоначальную стоимость НМА, а относятся к текущим расходам отчетного периода. Расходы на этапе ОКИТР капитализируются и включаются в первоначальную стоимость НМА при ряде условий, основным из которых является наличие определенности о вероятности получения экономической выгоды от результатов этих разработок (п. 2 и 3 письма № ПЗ-8/2011). Также Минфин пришел к выводу, что ПБУ 17/02 также может применяться к незаконченному НИОКиТР в части определения состава затрат, включаемых впоследствии в стоимость формируемого актива (п. 4 письма № ПЗ-8/2011) [5].

Для целей управленческого учета разделение НИР от ОКИТР является обязательным в силу аналитичности данного вида учета. Кроме того, целесообразно детализировать информацию по каждому этапу выполнения НИР и ОКИТР в соответствии со спецификой выполнения данного вида работ на разных предприятиях. Такое разделение позволит: во-первых, привести в соответствие нормы бухгалтерского учета с нормами ГК РФ; во-вторых, развести этапы во временном аспекте (НИР не всегда совпадают по времени с ОКИТР); в-третьих, развести результаты НИР и ОКИТР, которые различны по форме представления; в-четвертых, позволит правильно оценить первоначальную стоимость НМА. Также для аналитического учета НМА и результатов НИОКиТР, не подлежащих правовой охране, рекомендуется детализировать информацию по каждому виду интеллектуального продукта.

Дальнейшая реализация интеллектуального продукта аналогична циклу производства продукции, выполнения работ, оказания услуг. Однако существуют следующие различия в учете активов, признанных в качестве результатов НИОКиТР или как НМА [5]:

– ПБУ 14/2007, не установлены временные ограничения при определении организацией срока полезного использования НМА. ПБУ 17/02 установлено, что определяемый организацией ожидаемый срок использования полученных результатов, в течение которого организация может получать экономические выгоды (доход), не может превышать 5 лет;

– ПБУ 14/2007, предусматривает начисление амортизации одним из трех способов: линейный способ; способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). ПБУ 17/02 установлено списание стоимости по каждой выполненной НИОКиТР одним из

следующих способов: линейный способ; способ списания расходов пропорционально объему продукции (работ, услуг).

– ПБУ 17/2002 не регулирует вопросы последующей оценки, обесценения и пересмотра сроков полезного использования результатов НИОКиТР.

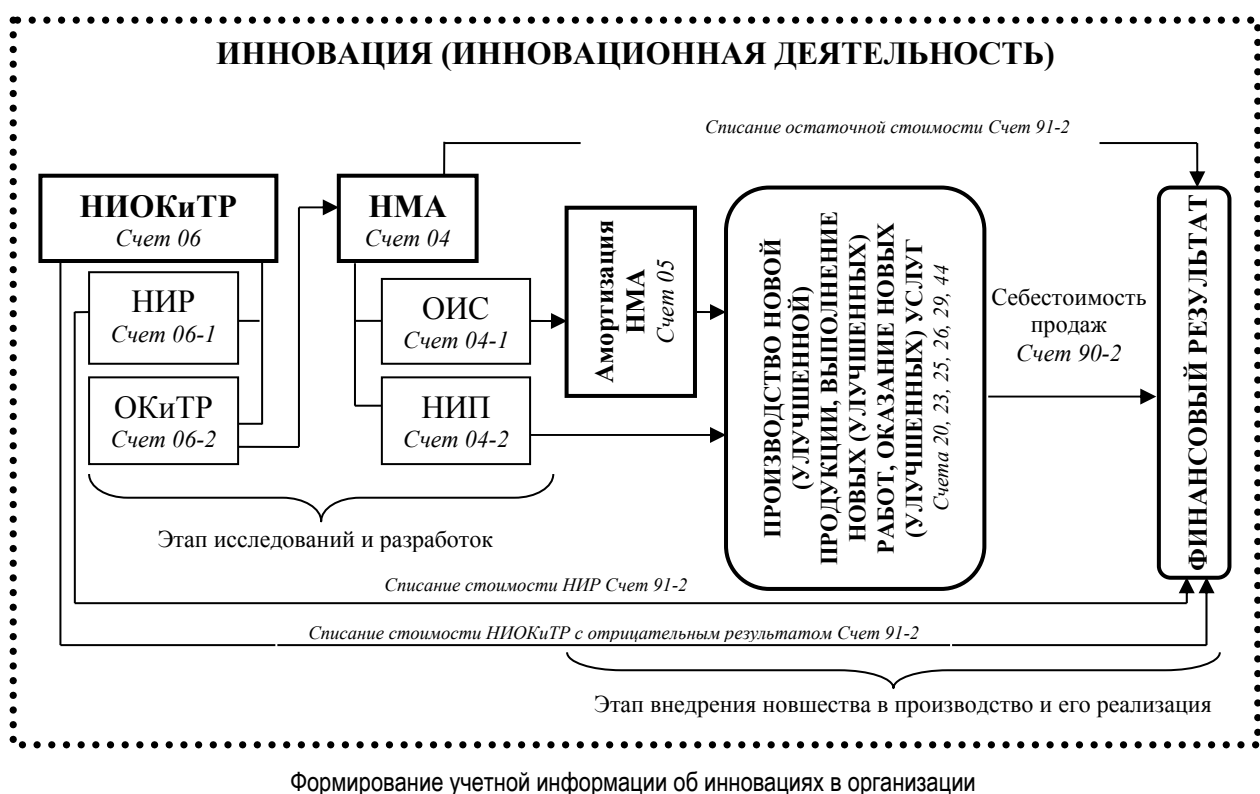
Целесообразно для результатов НИОКиТР, не подлежащих правовой охране, но позволяющих организации в дальнейшем получить экономическую выгоду, использовать положения в части вышеперечисленных вопросов учета, относящихся к НМА (п. 9 письма № ПЗ-8/2011).

Для отражения информации по учету НМА и НИОКиТР считается уместным в рамках Приказа Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» внести следующие изменения:

– учет затрат на НИОКиТР вести на отдельном счете 06 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ» для отражения обобщенной информации о расходах организации, связанных с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ с открытием субсчетов 06-1 «Выполнение научно-исследовательских работ» и 06-2 «Выполнение опытно-конструкторских и технологических работ».

– учет результатов НИОКиТР вести по счету 04 «Нематериальные активы», к которому могут быть открыты субсчета: 04-1 «Объекты интеллектуальной собственности» (ОИС) – результаты интеллектуальной деятельности, которым в соответствии с действующим законодательством предоставляется правовая охрана (непосредственно НМА в трактовке ПБУ 14/2007); а также 04-2 «Неохраняемые интеллектуальные продукты» (НИП) – результат интеллектуальной деятельности, который подлежит правовой охране, но не защищен правоустанавливающими документами, оформленными в установленном законодательством порядке; или не подлежит правовой охране в соответствии с нормами действующего законодательства (результаты НИОКиТР в трактовке ПБУ 17/2002).

На основе проведенного исследования представлена схема методики формирования учетной информации об инновациях (инновационной деятельности) на рисунке.



Таким образом, для бухгалтерского и управленческого учета однозначное определение инновации как объекта учета имеет принципиальное значение. От того, что мы будем понимать под данной категорией, зависит, насколько информация будет полной и достоверной. Для того чтобы данные категории трактовались однозначно, необходима выработка единого подхода. С нашей точки зрения, необходимо использовать системный подход к рассмотрению инновации как целостного комплекса взаимосвязанных элементов. В ходе проведенного исследования разработана схема методики формирования учетной информации об инновациях в организации.

Литература

1. Барнева А.Ю. Инновация как экономическая категория [Электронный ресурс] // Инновационная экономика. 2007. № 9 (107). С. 61–63. URL: <http://elibrary.ru/download/20975015.pdf> (дата обращения: 21.10.2014).
2. Барсукова Е.Л., Сарычев В.А. Инновация как экономическая категория [Электронный ресурс] // Инновационная экономика. 2008. № 2 (112). С. 20–23. URL: <http://elibrary.ru/download/73117501.pdf> (дата обращения: 21.10.2014).
3. Брайан Т. Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика, 1989. 312 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 21.07.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2014) [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «Гарант». URL: <http://base.garant.ru/10164072> (дата обращения: 18.10.2014).
5. Информация Минфина РФ № ПЗ-8/2011 «О формировании в бухгалтерском учете и раскрытии в бухгалтерской отчетности организации информации об инновациях и модернизации производства» [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70034102> (дата обращения: 23.10.2014).
6. Ковалева Н. А. Управленческий учет инноваций в научной организации [Электронный ресурс] // Экономическая наука и практика: материалы междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2012 г.). Чита: Изд-во «Молодой ученый», 2012. С. 95–97. URL: <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/14/1760/> (дата обращения: 23.10.2014).
7. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (ред. от 18.07.2012) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н) [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «Гарант». URL: <http://base.garant.ru/70108365> (дата обращения: 18.10.2014).
8. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» (ПБУ 17/02): Приказ Минфина РФ от 19.11.2002 № 115н (ред. От 18.09.2006) [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «Гарант». URL: <http://base.garant.ru/12129182> (дата обращения 18.10.2014).
9. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124> (дата обращения 18.10.2014).
10. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями: сокр. пер. с англ. / науч. ред. К.Ф. Пузыня. М.: Экономика, 1989. 271 с.
11. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 02.11.2013) «О науке и государственной научно-технической политике» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2014) [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «Гарант». URL: <http://base.garant.ru/135919> (дата обращения: 18.10.2014).
12. Шалбаева А. Р. Инновационная деятельность и объективные предпосылки модернизации инновационной сферы экономики страны [Электронный ресурс] // Фундаментальные исследования. 2013. № 10. С. 1122–1130. URL: <http://www.rae.ru/fs/pdf/2013/10-5/32464.pdf> (дата обращения: 20.10.2014).
13. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 455 с.

ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИИ

Л. И. Запека

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Выявляются особенности инновационных проектов, в соответствии с которыми предложены направления совершенствования существующей методики анализа инвестиций в инновации.

In the article are identified the features of innovative projects, in accordance with which are proposed the ways of improving the existing methods of analysis of investment in innovation.

Ключевые слова: инвестиции в инновации, инновационный проект, методика анализа, показатель.

Keywords: investment in innovation, innovative project, methods of analysis, index.

В современном мире в условиях глобальной конкуренции на мировом рынке одним из основных факторов повышения конкурентоспособности национальной экономики является широкое распространение и использование инноваций. Для России, как для активного участника международных экономических отношений, данная тенденция особенно актуальна. В нашей стране в последнее время все чаще в научных и политических кругах обсуждается проблема смены вектора развития экономики с сырьевой политики, зависимой от конъюнктуры мирового сырьевого рынка, в сторону инновационного развития. Для перехода на новые рельсы требуется финансовая поддержка, которая должна поступать как со стороны государства, так и стороны частного сектора экономики. Эффективное использование финансовых ресурсов предполагает корректную методику анализа инвестируемого проекта. Инновации в силу присущих им особенностей являются специфическим объектом инвестирования. Поэтому анализ инвестиций в инновации требует применения соответствующих показателей, учитывающих те или иные особенности инновационного проекта.

Проблема анализа инвестиций в инновации занимает важное место в экономическом анализе и вызывает интерес многих исследователей. Ей посвящены работы П. В. Аниканова, А. Л. Фролова, Н. Н. Тверитневой, В. В. Ковалева, К. В. Балдина, И. И. Передеряева, Р. С. Голова, Н. А. Тихонова, С. Е. Малининой, В. П. Воробьева, В. В. Платонова, С. Н. Яшина, Н. И. Яшиной, Е. В. Кошелева и др.

Взгляды ученых на рассматриваемую проблему условно можно разделить на две группы. К первой группе относятся исследователи, которые считают, что для анализа инвестиций в инновации можно использовать современные методики, применяемые для анализа инвестиционных проектов (К. В. Балдин, И. И. Передеряев, Р. С. Голова и др.). К другой группе принадлежат ученые, которые пытаются преобразовать существующие методики таким образом, чтобы последние учитывали особенности инновационных проектов (П. В. Аниканов, А. Л. Фролов, Н. Н. Тверитнева, С. Е. Малинина и др.).

Рассмотрим практику анализа инвестиций в инновации.

В настоящее время нет единого федерального закона «Об инновационной деятельности», регламентирующего порядок анализа инновационных инвестиционных проектов, поэтому для оценки эффективности инвестиций в инновации применяются «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционного проекта» [7] (далее – Методические рекомендации). В приведенном документе предлагаются две группы показателей в зависимости от того, учитывается временной параметр или нет [7, 10, 11]:

- 1) динамические, или дисконтные, показатели, учитывающие фактор времени;
- 2) статические показатели, в основу которых положены учетные оценки.

К первой группе относятся такие показатели, как чистый приведенный доход, индекс рентабельности инвестиций, внутренняя норма доходности, модифицированная внутренняя норма прибыли, дисконтированный срок окупаемости инвестиций; к другой группе – срок окупаемости инвестиций и коэффициент эффективности инвестиций.

Приведенные показатели могут быть использованы для анализа инвестиций в инновации только при условии их корректировки в соответствии с особенностями объекта инвестирования.

Инновации – это сложный и специфический объект инвестирования. Инновация – это новая или улучшенная продукция, способ или технология ее производства или применения, нововведение или усовершенствование в сфере организации, экономики производства, реализации продукции, обеспечивающие экономическую выгоду, создающие условия для такой выгоды или улучшающие потребительские свойства продукции [1]. Другими словами, инновация – это нечто новое, сопряженное с высокой степенью неопределенности и риска. Поэтому, на наш взгляд, при анализе инвестиций в инновации обязательно должны учитываться их особенности.

Отличия инновационных проектов от других инвестиционных проектов приведено в таблице [4; 5; 10–12].

Перечисленные особенности инновационных проектов определяют специфику анализа инвестиций в инновации. Рассмотрим, какие изменения необходимо внести в используемую на сегодняшний день методику оценки эффективности инвестиционных проектов, чтобы сделать ее пригодной для анализа инвестиций в инновации.

При анализе инвестиций в инновации необходимо использовать расчетный нулевой период проекта. Как видно из таблицы, жизненный цикл инновационного проекта, в отличие от жизненного цикла инвестиционного, начинается с НИОКР. Поэтому затраты при внедрении инноваций могут быть распределены как задолго до начала основного финансирования, так и в течение длительного периода после его начала. В то же время инновационный проект способен приносить доходы до начала основных работ, например, в результате реализации побочных продуктов. Поэтому для приведения денежных потоков, возникающих в различное время, к расчетному нулевому периоду необходимо использовать такие методы, как дисконтирование и наращивание, или компаундинг.

Особенности инвестиционных и инновационных проектов

<i>Классификационный признак</i>	<i>Инвестиционный проект</i>	<i>Инновационный проект</i>
Участники проекта	Инициаторы проекта, инвесторы, кредиторы и др.	Помимо классических участников, важную роль играют научно-исследовательские и проектные организации, маркетинговые агентства и венчурные фонды
Используемые ресурсы	Типовые, заранее известные ресурсы	Уникальные ресурсы, в т. ч. специалисты, проектные материалы, оборудование
Источники финансирования	Возможность использования заемных источников финансирования	Недоступность заемных финансовых ресурсов для инновационных компаний
Главный критерий реализации	Финансовая целесообразность, ориентирующаяся на производственные и ресурсные возможности, техническую осуществимость, эффективность, социальную целесообразность	Кроме финансовой целесообразности, учитывается принципиальная новизна, патентная и лицензионная чистота, приоритетность направления инноваций, конкурентоспособность внедряемого новшества, а также коммерческая, бюджетная и экономическая эффективность
Начало жизненного цикла	Жизненный цикл начинается после НИОКР	Жизненный цикл начинается с НИОКР
Этапы реализации	Предынвестиционный, инвестиционный, эксплуатационный	Предынвестиционный, инвестиционный. Стадии длятся дольше, чем в инвестиционном проекте, из-за длительности этапов фундаментальных и прикладных исследований, опытно-конструкторских разработок, проектирования и строительства. Данные этапы требуют значительных вложений
Неопределенность и риск	Высокая степень неопределенности на предынвестиционной и инвестиционной стадиях	Высокорисковые проекты с высокой степенью неопределенности на всех стадиях развития проекта
Цена	Цена заранее известна	Цена неизвестна, большая степень риска ее изменения
Надежность финансовой информации	Финансовая информация о капитальных вложениях в большей степени достоверна	Низкая надежность финансовой информации о капитальных вложениях
Критерии оценки	Возможность использования только количественных критериев	Необходимость использования не только количественных, но и качественных критериев
Направление	Возможно использование предыдущего опыта	Внедрение инноваций, в результате чего – невозможность использовать аналогичный опыт

При анализе инвестиций в инновации необходимо учитывать, что нормы дисконтирования могут меняться в течение времени, что связано с длительностью реализации инновационного проекта. Также различные нормы дисконтирования могут применяться для разных видов затрат и доходов. Отсюда следует, что должно использоваться несколько норм дисконтирования.

Норма дохода по инновациям может в несколько раз превышать среднюю норму дохода по инвестициям, что связано с большей рискованностью вследствие более быстрого морального износа нововведений. Поэтому желательно, чтобы срок окупаемости инновационных проектов происходил как можно раньше и заканчивался к моменту значительного морального износа нововведения.

Еще одной особенностью анализа инвестиций в инновации является необходимость учета инфляции и высоких темпов научно-технического прогресса. Данный фактор особенно актуален в рамках рассматриваемой проблемы, что связано с продолжительной реализацией инновационного проекта по сравнению с инвестиционным. За период реализации инновационного проекта на рынке может произойти большое количество изменений (появление товаров-заменителей или копий с более скромными характеристиками и по более низкой цене и т. п.). Поэтому анализ инвестиций в инновации должен производиться с учетом изменения цен на инновационный товар в будущем. Для этого необходимо или принять повышенную норму дисконта по доходной части проекта, или учесть это при планировании цен на продукт.

Помимо выделенных замечаний в отношении стандартных количественных показателей анализа инвестиций в инновации, необходимо добавить, что анализ может быть дополнен и качественными показателями. Например, в качестве таковых могут использоваться:

- воздействие реализуемого проекта на экологию и здоровье населения;
- экономия, связанная с реализацией проекта и возникающая в различных сферах общественной жизни (транспорт, связь и др.);
- снижение уровня розничных цен на товары вследствие снижения себестоимости или роста предложения, связанное с внедрением в производство более инновационного оборудования и др.

Данные показатели характеризуют качественное изменение, которое обусловлено реализацией инновационного проекта.

Таким образом, методика, применяемая в настоящее время и описанная в Методических рекомендациях, не способна в полной мере обеспечить корректные результаты анализа инвестиций в инновации. Поэтому необходимо усовершенствовать существующую методику с учетом особенностей инноваций. Для этого предлагается использовать расчетный нулевой период проекта, несколько норм дисконтирования; обеспечить более ранний срок окупаемости инновационных проектов и его завершение к моменту значительного морального износа нововведения; принять повышенную норму дисконта по доходной части проекта, или учесть это при планировании цен на продукт; использовать в анализе качественные показатели.

Литература

1. *Агарков С.А., Кузнецова Е.С., Грязнова М.О.* Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика [Электронный ресурс]: монография. М., 2011. Режим доступа: <http://www.rae.ru/monographs/112>.
2. *Аниканов П.В.* Модифицированная сложная ставка процента как показатель экономической активности инвестиций [Текст] // *European social journal*. Рига ; М., 2011. №10 (13). С. 414–422.
3. *Аниканов П.В.* Оценка экономической эффективности инвестиций в инновационные проекты с учетом факторов риска [Электронный ресурс]: автореф. дис. канд. экон. наук // (39) Управление экономическими системами. 2012. № 3. Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-39-392012/item/1132-2012-03-16-05-26-50>.
4. *Воробьев В.П., Платонов В.В.* Инновационный менеджмент: финансовый аспект [Текст]. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996.
5. *Малинина С.Е.* Обоснование комплексной оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов [Электронный ресурс] // *Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право»*. 2014. № 3–4. Режим доступа: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/---ep14-03/1173-a>.
6. *Матюша А.А.* Инвестиции как инструмент внедрения инноваций [Текст] // *Аудит и финансовый анализ*. 2010. № 2.
7. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем 21.06.1999 № ВК 477) [Электронный ресурс]. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
8. *Пахомова Т. А.* Роль инвестиций в инновационном процессе [Текст] // *Экономические науки. Фундаментальные исследования*. 2013. № 11. С. 286–289.
9. Проект Федерального закона № 99029071-2 «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике» [Электронный ресурс]; принят ГД ФС РФ в I чтении 16.06.1999 г.; офиц. текст по состоянию на 21.10.2014 г. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
10. *Тверитнева Н.Н.* Экономическая оценка эффективности инвестиций в инновационную деятельность, направленную на улучшение экологии мегаполисов [Текст]: дис. ... канд. экон. наук. М., 2002.
11. *Фролов А.Л.* Специфика экономического анализа инновационных проектов [Текст] // *Экономический анализ: теория и практика*. 2013. № 1 (304). С. 25–31.
12. *Яшин С.Н., Яшина Н.И., Кошелев Е.В.* Финансирование инноваций и инвестиций предприятий [Текст]: монография. Нижний Новгород, 2010.

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ – БАЗОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Г. К. Злотникова

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

И. К. Карандина

Проектное агентство инвестиций в землеиспользование, г. Москва

Ставятся задачи, связанные с ролью системы внутреннего контроля экономического субъекта, находящегося в процессе трансформации; актуальностью и необходимостью поиска новых и эффективных путей оптимизации и улучшения бизнес-процессов; показана взаимосвязь внутреннего аудита и контроля, как многофазного процесса. В качестве решения задачи предлагается построение и внедрение группы (отдела) внутреннего контроля для обеспечения проведения комплексного внутреннего аудита и контроля.

The paper discusses the role of the internal controlling in transforming economic entities. It pays attention to the necessity of finding new and effectiveness ways of improving and optimizing of business activities. The paper also shows the relation between internal audit and controlling as a multifactor process. As a solution of the problems the implementation of the internal control department is proposed for the business entities.

Ключевые слова: внутренний аудит, внутренний контроль, экономическая безопасность, риски экономических субъектов, система минимизации рисков.

Keywords: internal audit, internal control, economic security, the risks of economic entities, the system minimize the risks.

Введение. В настоящее время роль системы внутреннего контроля экономического субъекта находится в процессе трансформации. Значительные изменения, которые происходят в бизнес среде, диктуют необходимость поиска постоянных путей оптимизации и улучшения бизнес процессов, а также минимизации влияния на них возникающих рисков для обеспечения экономической безопасности экономического субъекта и взаимодействия структурных подразделений, имеющих функции контроля.

Основным инструментом для обеспечения безопасности экономики является проведение комплексного аудита деятельности экономического субъекта, основанного на достоверных материалах бухгалтерской, финансовой и управленческой отчетности, а также на сведениях различного характера из открытых информационных источников. Комплексный аудит охватывает процесс экспертизы всего механизма функционирования экономического субъекта, включая систему контроля, который можно назвать аудиторским контролем.

Аудиторский контроль можно охарактеризовать как комплекс приемов получения и оценки информации, используемых различными специалистами в ходе соответствующих работ для вынесения суждения посредством сравнения полученных данных с нормами и формирования мнения о самой процедуре и специфики выполненных операций.

По результатам комплексного экономического аудита должно быть сформулировано суждение о следующем:

- качество архитектуры построения экономического субъекта,
- присутствие на рынках,
- уровень построения систем производства и воспроизводства,
- наличие формализованных целей, задач и методы их достижения,
- качество системы управления и принятия решений,
- абсолютные и относительные показатели оценки капитала либо ресурсного дефицита,
- оценка эффективности экономической деятельности, а также степень возможного банкротства,
- совокупная оценка риска деятельности экономического субъекта,
- качество построения системы внутренне контроля.

Кроме сформулированного суждения необходимо обозначить рекомендации по возможному исправлению сложившейся негативной оценки, а также обратить внимание и оценить потенциальные возможности реализации скрытых резервов, обнаруженных при проведении комплексного экономического аудита.

Комплексный экономический аудит, проводящийся в экономическом субъекте на постоянной основе, является основой для поддержания экономической безопасности экономического субъекта на требуемом уровне.

Комплексный подход к экономическому аудиту внутри экономического субъекта выдвигает вперед аспект по взаимодействию между службами внутреннего контроля и экономической безопасности, а также поднимает на иной уровень роль внутреннего аудита.

Результаты оценок и суждений внутреннего аудита должны подтверждаться внешним независимым аудитом. В этом случае достигается нивелирование таких рисков как: налоговый риск и риск несоблюдения требований законодательства.

Приведем несколько определений, которые на наш взгляд наиболее полно раскрывают сущность, цели и задачи, которые возлагаются на внутренний аудит.

Согласно определению, данному Институтом внутренних аудиторов и принятому российским законодательством, внутренний аудит является независимой службой, занимающейся объективной оценкой и консультационной деятельностью, предназначенной для создания добавленной стоимости и улучшения операций организации. Он помогает организации достичь своих целей путем привнесения системного, дисциплинирующего подхода к оценке и улучшению эффективности процессов управления рисками, контроля и управления [1].

Внутренний аудит – это регламентированная внутренними документами организации деятельность по контролю звеньев управления и различных аспектов функционирования организации, осуществляемая представителями специального контрольного органа в рамках помощи органам управления организации (общему собранию участников хозяйственного товарищества или общества или членов производственного кооператива, наблюдательному совету, совету директоров, исполнительному органу) [2].

Внутренний аудит представляет собой систему оперативного, периодического или разового информационного обеспечения интересов исполнительного органа (руководства) и (или) собственников (акционеров, участников) экономического субъекта путем организации независимого, с позиций его исполнительного руководства или собственников, контроля и подготовки управленческих решений силами штатных единиц, выборного органа, либо привлеченным на основе договора сторонним, специализирующимся в области аудита юридическим или физическим лицом, для достижения главной цели функционирования экономического субъекта – обеспечение непрерывности деятельности организации за счет получения максимальной прибыли при минимальных издержках и наиболее полного удовлетворения материальных потребностей всех заинтересованных в его эффективной работе сторон: собственников, исполнительного руководства и всего кадрового персонала [3].

Другие авторы в понятие аудита качества включают также консультативную функцию аудита [4].

Значение данной функции приобретает все больший вес в настоящее время. Согласно опросу PWC 2012, более половины респондентов из числа руководителей аудита планируют расширить свои возможности, и в течение ближайших 12 месяцев сосредоточить усилия на увеличении числа консультативных услуг в области рисков и коммерческих перспектив компании.

Несмотря на все возрастающее давление на внутренний аудит связанное с вовлечением в оценку рисков, заинтересованные во внутреннем аудите в первую очередь ждут от него реализации традиционных функций:

- контроль над соблюдением порядка проведения финансово-хозяйственных операций, внутренних регламентов, в том числе в части превышения полномочий руководством;
- проверку соблюдения законодательных и нормативных требований к ведению бухгалтерского, налогового учета и формированию финансовой, налоговой отчетности;
- оценку целесообразности управленческих решений, принимаемых по результатам проверки, выявление резервов повышения эффективности;
- проверку наличия и сохранности активов;
- взаимодействие с внешним независимым аудитом и контролирующими органами [5].

Изменение фокуса внутреннего аудита в сторону консультирования по рискам обусловлен отчасти тем, что последние шесть лет (согласно статистике KPMG) в практике ведения внутреннего аудита недостаточно внимания уделялось оценке внутриорганизационных изменений и анализу возможных последствий, к которым приводят данные изменения. Функцию отслеживания ситуации в компаниях, даже при наличии отдела внутреннего аудита, выполняет менеджерский состав, опираясь только на имеющуюся у него информацию, которая может не обладать достаточной объективностью.

В большинстве российских компаний возраст подразделений внутреннего аудита составляет от одного года до пяти лет (рис. 1).

Согласно Исследованию состояния внутреннего аудита в России, проведенному консалтинговой фирмой Эрнс и Янг из-за финансового кризиса и необходимостью сокращения затрат, ситуация изменилась, две трети компаний сократили численность сотрудников занятых в аудите, и только в одной трети компаний произошло увеличение штата [6].

Возраст подразделений внутреннего аудита

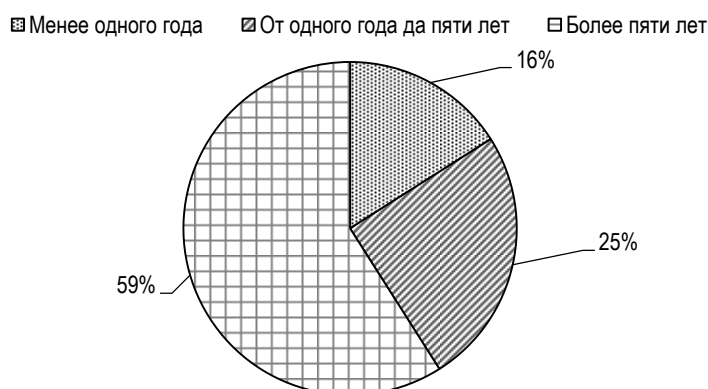


Рис. 1. Дистрибуция продолжительности существования отделов внутреннего аудита [6]

В результате трансформации в центре внимания обновленного внутреннего аудита оказались риски, которые влияют на организацию, а также потенциальные возможности оптимизации, при этом намного возрастает сложность самих программ аудита, продиктованные высокими ожиданиями от аудита.

Правильное и систематическое проведение аудита является гарантией получения реальной картины происходящих процессов в организации. Рекомендации, данные в BS EN ISO 19011:2002 были изначально разработаны для проведения общего аудита систем и качества в сфере контроля экологических систем, а впоследствии стали применяться для системного аудита в целом. При следовании данным рекомендациям, в логической и понятной форме, возможно, выявить имеющиеся несоответствия в функционировании системы и дать рекомендации превентивного плана, для сохранения функционирования системы в том виде, в котором это планировалось при ее внедрении.

Существует несколько видов аудита, каждый из которых в свою очередь выполняет строго определенную функцию. Краткие характеристики аудитов приведены ниже.

Финансовый аудит.

Наиболее распространенный из всех форм аудита. Осуществляется независимыми группами аудиторов. В ходе проверки осуществляется верификация финансового состояния компании. Результаты проверки важны не только руководству компании, а также держатели акции, учредители должны знать реальное финансовое состояние, для того чтобы планировать будущие инвестиции и привлекать новых инвесторов

Системный аудит.

Данный вид аудита оценивает состояние систем в организации, для того чтобы понять как реально протекают бизнес процессы в организации, и какова степень их девиации от изначально внедренных систем. Он позволяет оценить «здоровье» компании.

Аудит систем качества.

Аудит качества – это систематический независимый и документированный процесс получения свидетельств аудита (проверки) и объективного их оценивания с целью установления степени выполнения согласованных критериев аудита (проверки) [7].

Многие компании используют стандарты ISO9000 серии для данного аудита, основанных на пожеланиях (требованиях) клиентов. Считается, что данный подход позволяет постоянно совершенствовать систему для достижения наилучшего результата [8].

ISO 9001:2008 содержит общие требования к проведению внутреннего аудита качества. Для многих отраслей, в основном для высоконапряженных и критических производств, разработаны собственные нормативные документы: TS16949 – требования к системам качества в автомобильной промышленности, ISO13485 требования к производителям медицинского оборудования и т. д.

ISO 9004:2009, в последней переработке федерального агентства по техническому регулированию и метрологии ГОСТ Р ИСО 9004-2010 содержит рекомендации по достижению устойчивого успеха любой организации в сложной, требовательной и постоянно меняющейся среде путем использования подхода на основе менеджмента качества [9].

Другие виды аудита включают в себя аудит по технике безопасности, который с 1974 года является обязательным во многих странах, с введением Акта о безопасности на рабочем месте. Аудит экосистем и др. Различные виды аудита регламентируются законодательными актами в зависимости от страны.

Сертификация.

Стандарты серии ISO9000 и ISO14001 были признаны международными для аудита третьей стороны (внешнего аудита) существует большое количество компаний по всему миру, которые имеют право проводить данные проверки и выдавать сертификаты соответствия.

Наиболее распространенными на российском рынке являются финансовый и операционный аудит. Главной функцией которых является научиться мыслить стратегически, что позволит быстро реагировать на риски и поможет подготовить организацию к новым угрозам и возможностям.

Этапы внедрения внутреннего аудита.

В условиях продолжающегося экономического кризиса, возросла потребность в антикризисном менеджменте и в ведении данных программ. Рядом управляющих компаний было принято решение возобновить либо внедрить внутренний аудит в компаниях, однако, функции возрожденного аудита значительно расширились по сравнению с классическим определением внутреннего аудита и отслеживанием внутренних контроллеров процессов в компании.

Необходимость введения внутреннего аудита продиктована отчасти тем, что это позволяет снизить затраты на внешний аудит. При этом следует отметить, что при наличии внутреннего аудита в компании не может отменить обязательный внешний аудит.

Вопрос возрождения внутреннего аудита в компаниях широко обсуждается в мировой литературе, это многофазный процесс, каждый из этапов предлагает также несколько вариантов решения.

Первый этап. Определение спектра общих целей и задач стратегического характера, для достижения которых создается отдел внутреннего аудита.

При этом следует учитывать, что цели и задачи внутреннего аудита должны соответствовать размерам организации;

- структура целей и задач должна отражать виды деятельности организации;
- локальные и частные цели и задачи должны быть сегментированы в зависимости от организационной структуры экономического субъекта;
- цели и задачи должны формироваться исходя из предпосылки наличия различных форм внешнего контроля [10].

Второй этап. Проведение всестороннего анализа организации, установление структуры отдела внутреннего аудита, фиксация «слабых» мест в системе внутреннего контроля и т. д. Выявление «точек приоритета» по повышению эффективности работы.

Третий этап. Определение места внутреннего аудита и степени его интеграции с другими отделами организации, а также коммуникативных каналов.

Также необходимо определить организационную форму подразделения внутреннего аудита. Принятие этого решения зависит от нескольких факторов, во-первых, от степени значимости, которую придают аудиту принимающие это решение, во-вторых, от общепринятой практики в данной отрасли, в-третьих, от бюджета и в-четвертых, от размера компании. Наиболее распространенными, согласно исследованию Ernst&Young, являются следующие формы:

- Служба внутреннего аудита (управление/департамент/отдел).
- Служба внутреннего контроля (управление/департамент/отдел).
- Служба внутреннего аудита и контроля (управление/департамент/отдел).
- Контрольно-ревизионная служба (управление/департамент/отдел).
- Подразделение не создано, но есть менеджер(-ы) по внутреннему аудиту [6].

На этом же этапе определяется административное подчинение подразделения. От данного решения во многом будет зависеть фокус проводимых проверок. Исторически складывалось так, что основным фокусом аудита была финансовая деятельность предприятия, поэтому зачастую службы аудита подчинялись финансовым директорам, но с увеличением зоны ответственности проводимых аудитов, данный вид подчинения не всегда являлся наиболее эффективным. В связи с этим каждая компания принимает индивидуальное решение, так как не существует единого стандарта. Наиболее распространенными являются варианты подчинения президенту компании, совету директоров, генеральному директору, председателю правления компании, руководителю подразделения внутреннего аудита головной/управляющей компании, финансовому директору.

Четвертый этап. Разработка нормативных документов внутреннего аудита и методов оценки деятельности службы внутреннего аудита.

- Положение об отделе должно определять миссию, цели и задачи, структуру, ответственность и полномочия СВА. А также порядок утверждения изменения положения
- Руководство освещает вопросы организации работы внутреннего аудита и вопросы взаимодействия с другими функциями компании, а также содержит типовые формы и методики проведения аудитов и других аудиторских задач.
- Должностные инструкции сотрудников службы внутреннего аудита, где определяются права внутренних аудиторов.

Комитет по аудиту проводит ежегодную оценку деятельности службы аудита на основании согласованных с Директором службы внутреннего аудита и утвержденных Комитетом критериев оценки.

Механизм по оценке качества работы Службы внутреннего аудита:

– Комитет по аудиту проводит ежегодную оценку деятельности на основании согласованных с Директором службы внутреннего аудита и утвержденных критериев оценки.

– Директор службы внутреннего аудита разрабатывает и внедряет программу обеспечения качества работы. Такая программа включает текущий мониторинг, а также проведение периодических внутренних и внешних оценок качества внутреннего аудита.

– Внешняя оценка качества внутреннего аудита с привлечением сторонних экспертов проводится не реже одного раза в пять лет. Директор службы внутреннего аудита предоставляет результаты оценки Комитету по аудиту и Генеральному директору [11].

Пятый этап. Формирование штата отдела внутреннего аудита, его технической базы.

В настоящий момент многие руководители считают, что на рынке труда не хватает высокопрофессиональных кадров. Это суждение отчасти обусловлено тем, что уже имеющиеся аудиторы, обладающие достаточными навыками ведения аудита в его классическом понимании, не обладают навыками которые в настоящее время вошли в состав ключевых при осуществлении аудита, а именно оценка рисков. Современные требования к аудитору можно сформулировать следующим образом – специалист для решения сложных вопросов, начиная с выполнения нормативно-правовых требований в условиях деятельности в нескольких юрисдикциях и заканчивая устранением непростых рисков, связанных с защитой данных и обеспечением безопасности.

На рис. 2 представлено несколько наиболее распространенных вариантов решения кадровых вопросов при формировании службы внутреннего аудита.



Рис. 2. Кадровое обеспечение службы внутреннего аудита

При аутсорсинге и косорсинге следует помнить, что третьей стороной не могут быть люди и организации занятые во внешнем аудите этой компании, поскольку это противоречит принципу независимости и документально регулируется в некоторых странах, например закон Сарбейнса- Оксли в США.

Для ведения аудита в критических и высоконапряженных областях бизнеса, такие как крупномасштабные проекты по слиянию и поглощению, необходимы узкоспециализированные знания аудиторов в этих направлениях. Затрачивать время и финансы на подготовку собственных аудиторов в дан-

ной области не является целесообразным. Наиболее эффективным в данном случае является модель косорсинга.

Еще одной моделью ведения внутреннего аудита являются ротационные программы. Целью данных программ является приобретение опыта и влияния в компании. Примером формальной ротации может служить программа, при которой для карьерного роста в финансовой организации сотрудник должен проработать не менее трех лет во внутреннем аудите.

При принятии решения о формировании службы из числа имеющихся кадров, необходимо разработать программу подготовки сотрудников. Обучение персонала является не только мотивационным фактором в работе с персоналом, но также необходимостью для поддержания высокого уровня эффективности внутреннего аудита, большинство руководителей подразделений внутреннего аудита выделяют в среднем 60 часов в год на обучение каждого сотрудника. Согласно исследованию Прайс Вотер Купер Хауз (PWC) в 2012, наиболее популярным и востребованным ресурсом является интернет, за ним в порядке убывания следуют сайты профессиональных образовательных организаций, тренинги внешних провайдеров, участие в профессиональных конференциях, внутренние тренинги.

На третьем этапе определяется размер отдела, что зависит от размера самой компании, степени развития бизнеса, структуры, от наличия филиальной сети, от используемых систем ИТ. В большинстве случаев аудитом в компании занимаются от 1 до 10 человек, отделы свыше 50 человек встречаются только в компаниях с численностью персонала свыше ста тысяч человек [6].

Немаловажным является выбор руководителя отдела /департамента/ службы. Здесь также не существует строгих правил, все зависит от оценки вклада внутреннего аудита руководителями компании «роль руководителя внутреннего аудита невозможно переоценить, и, чтобы узнать, как высшее руководство компании относится к внутреннему аудиту, сотруднику достаточно взглянуть на человека, возглавляющего эту функцию» [13]. При назначении руководителем менеджера высшего звена, пользующегося уважением в компании, будет намного легче преодолевать трудности, которые присутствуют при проведении любого аудита: организационные и культурные. Директору службы внутреннего аудита желательно иметь следующие профессиональные и личностные характеристики:

- высшее образование экономическое и юридическое
- аттестат аудитора или другая квалификация
- опыт работы в сфере аудита не менее пяти-семи лет
- опыт работы на руководящей должности не менее трех лет
- знание международных профессиональных стандартов внутреннего аудита и международных стандартов финансовой отчетности
- обладать лидерскими способностями, такими как исполнительность, внимательность, самостоятельность в принятии решений стремление к профессиональному развитию, умение мотивировать свою команду.

При данном подходе будет решена еще одна проблема, связанная с коммуникацией, передачей информации, поскольку все результаты аудита сразу будут попадать в высшее руководство компании. Будет сломлен психологический барьер, связанный с отсутствием вертикальной коммуникации и скептическому отношению работников к высказыванию инициатив.

Шестой этап. Модернизация системы управления на основе внедрения стратегического контроллинга.

Организация мониторинга рисков и их аудит на основе стратегической оценки рисков по принципу «сверху вниз», направление ресурсов на важнейшие риски, донесение своих выводов до руководства и использование эффективных методов коммуникации является залогом эффективного управления в компании. При данном подходе внутреннему аудиту будет легче преодолевать такие препятствия, как сопротивление на организационном и культурном уровне [12].

В период мирового системного экономического кризиса наиболее актуальными вопросами для экономического субъекта являются вопросы обеспечения ее экономической стабильности и конкурентоспособности в сегменте своего рынка, а также своевременное выявление и пресечение негативных явлений в ее деятельности, подрывающих его экономическую стабильность. Система минимизации рисков экономического субъекта должна, прежде всего, своевременно реагировать на любые вызовы внешней и внутренней среды в процессе его деятельности.

Объективным реагированием на вызовы внешней и внутренней среды в процессе функционирования экономического субъекта будет являться результат комплексного экономического аудита экономического субъекта.

Комплексный внутренний аудит для экономического субъекта сегодня – это насущная необходимость.

Литература

1. ЦБ РФ: Письмо N59-Т 13.05.2002 «О рекомендациях базельского комитета по банковскому надзору».
2. Бурцев В.В. Аудит и финансовый анализ. 2004. № 1. URL: <http://www.auditfin.com>.
3. Макоев О.С. Внутренний контроль и аудит. М.: Финстатинформ, 2000.
4. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление Качеством. М.: Высшая школа, 2003.
5. Соколов Б. Роль службы внутреннего аудита в компании // Финансовый директор. 2007. № 6.
6. Эрнст и Янг. Исследование текущего состояния и тенденций развития внутреннего аудита в России в 2009. 2009.
7. Ефимов В.В., Туманова А.Н. Внутренний аудит качества и самооценка организации // Ульяновск: УлГТУ, 2007.
8. Бейли Д. Внутренний аудит. Лондон Пресс, 2011.
9. ГОСТ Р ИСО 9004-2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества».
10. Хорохордин Н.Н. Служба внутреннего аудита: этапы создания, цели и задачи // Аудиторские ведомости. 2007. № 10.
11. Институт внутренних аудиторов. URL: <http://www.iaa-ru.ru>.
12. Прайс Вотер Купер Хауз (PWC). Исследование современного состояния профессии внутреннего аудитора. Выстраиваем систему внутреннего аудита, на каком Вы «Этаже». 2012.

АУДИТ ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИИ: ОСОБЕННОСТИ И ЗНАЧЕНИЕ

А. А. Овчинникова

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Обозначаются особенности инвестиционного процесса, раскрывается специфичность инновационных проектов, указывается практическая значимость аудита инвестиций в инновации.

The article highlights the features of the investment process, revealed the specificity of innovative projects, designated practical importance of the audit of investment in innovation.

Ключевые слова: инвестиционный процесс, инновационный проект, аудит инвестиций в инновации.

Keywords: investment process, an innovative project, the audit of investment in innovation.

Современные тенденции мировой экономики характеризуются переходом многих стран мира на инновационный путь развития, где основным фактором экономического роста является обладание уникальными технологиями и знаниями. Внедрение инновационных достижений дает неоспоримые конкурентные преимущества в условиях рыночной экономики. Очевидно, что на современном этапе развитие экономики России, повышение её конкурентоспособности на мировых рынках возможно только при качественном преобразовании производственного потенциала страны, основой которого является широкое внедрение и распространение научных исследований и разработок.

По словам премьер-министра Дмитрия Медведева, прозвучавших на международном форуме «Открытые инновации» в 2014 году, – «инновационное развитие, даже в самые сложные периоды экономической жизни, остается нашим приоритетом» [3]. В значительной степени развитие инновационного потенциала страны зависит от возможности и умения использовать современные финансовые механизмы и инструменты для привлечения инвестиций в высокотехнологичную сферу.

Одним из наиболее перспективных инструментов, помогающим реализовать инвестиционные программы с разным уровнем риска, является аудит. Аудит дает возможность принимать инвестиционные решения на основе объективной финансово-экономической информации, подтверждать достоверность и оценивать рациональность вложений.

Различные методологические аспекты аудиторской деятельности представлены в работах зарубежных и российских ученых – Н. Адамса, Э. Аренса, Дж. Робертсона, М.А. Азарской, Ю.А. Данилевского, Э.А. Сиротенко, В.И. Подольского, А.Д. Шеремета, В.П. Суйца, Р.П. Булыги, В.И. Петровой, О.А. Мироновой и др.

Теоретические и прикладные аспекты организации аудита так или иначе связанные с инвестиционно-инновационной деятельностью, актуальность которой неоспорима на сегодняшний день, неоднократно рассматривались в работах В.В. Бурцева, С.М. Бычковой, Е.А. Мизиковского, Л.Я. Аврашкова,

Г.Ф. Графова, А.М. Богомолова, Я.В. Соколова, В.П. Воробьева, Е.В. Галкиной, В.В. Платонова и других отечественных ученых.

Однако, по нашему мнению, ощущается отсутствие комплексных научных исследований вопросов аудита инвестиций в инновационную деятельность с учетом специфики России.

Необходимость подобных исследований обусловлена её практической значимостью для современных предприятий. Аудит инвестиционных проектов позволит предприятиям эффективно управлять инновационной деятельностью на основе прозрачной информационной модели, описывающей движение средств организации. В роли цели аудита могут выступать: оценка экономической эффективности, финансовой состоятельности и целесообразности проекта; оптимизация стоимости и сроков проекта; разработка мероприятий по повышению эффективности инвестиционного проекта, снижению рисков.

Эффективность аудита инвестиционной деятельности во многом зависит от рациональной организации проверки, которая учитывает особенности и специфику инвестиционных процессов коммерческих организаций. В этой связи, разработке собственно аудиторских процедур предшествует анализ особенностей инвестиционного процесса, рассмотрим некоторые из них:

Инвестиционный процесс предполагает множество субъектов инвестиционной деятельности, перед которыми стоят разные задачи и цели, соответственно, различны потребности в необходимой для принятия решений информации. Данное обстоятельство влияет на выбор аудиторских процедур, обеспечивающих достоверность требуемой информации. Укрупненно можно выделить следующие группы пользователей информации: внутренние пользователи, внешние, сторонние и пользователи, относящиеся к государственным структурам.

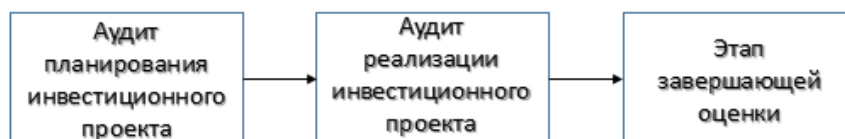
Многовариантность объектов аудита. Объектами инвестиций могут выступать результаты интеллектуальной творческой деятельности; инновационные проекты и программы; технологии, оборудование, процессы и продукты [2]. Выделение организационных этапов аудита, представленных в экономической литературе, должно быть скорректировано с учетом специфики объектов инвестиционной деятельности.

Вариативность продолжительности инвестиционных проектов. Выделяют краткосрочные и долгосрочные инвестиционные проекты, при этом результат долгосрочного проекта может быть получен как в течении, так и по окончании инвестиционного периода. В зависимости от этих параметров варьируются акценты методики аудита – документальные методы, экспертные оценки обоснованности корректировок проекта и др.

Проведение проверок одновременно несколькими субъектами (внутренний и внешний аудит, представители инвестора, банковские и страховые организации, государственные органы). Данные проверки проводятся в интересах различных групп пользователей информации, с различной степенью детализации исследуемой информации. Здесь важно отметить, что оперативный, эффективный и методически обеспеченный контроль со стороны внутреннего аудита организации позволил бы сместить акценты других субъектов, проводивших аудит уже с учетом данных, полученных внутренней системой контроля. Это позволило бы сократить количество дублирующих функций.

Также необходимо учитывать каким образом осуществляется выполнение работ по инвестиционному проекту – собственными силами или с привлечением сторонних организаций.

Аудит инвестиционных проектов предполагает несколько этапов, которые можно представить в виде схемы (рис.).



Этапы аудита инвестиционного проекта

Так на этапе планирования инвестиционного проекта целью аудита может выступать – выбор наиболее эффективного инвестиционного проекта и оценка рисков, связанных с инвестированием; на этапе реализации цель можно сформулировать следующим образом – контроль реализации инвестиционного проекта, своевременное выявление и устранение ошибок в процессе реализации. Исходя из поставленной цели формулируются задачи аудита, соответственно меняются требуемые для осуществления проверки специализированные документы и необходимые аудиторские процедуры.

Обратим особое внимание, что мы рассматриваем инвестиционный процесс в контексте деятельности инновационного характера, в связи с чем следует выделить отличительные черты проектов инновационной направленности:

– организационные особенности-четкая постановка цели, определение критериев эффективного ее достижения; возможность вариантов модификации на всех стадиях жизненного цикла инновационного проекта; непрерывное совершенствование инновационного проекта на всех этапах его осуществления;

– финансово-экономические особенности – нетрадиционность источников финансирования (венчурные фонды, внебюджетные фонды, бизнес-ангелы) вследствие более высокой рентабельности на внедренческих этапах жизненного цикла при повышенном риске;

– риск и неопределенность реализации инновационного проекта – высокая степень неопределенности на всех стадиях инновационного цикла – от первичной стадии проработки идеи до реализации инновации; технические и коммерческие факторы в нем корреляционно слабо увязаны, а поиск путей их снижения или предупреждения носит эмпирический опытный характер;

– особенности оценки эффективности – помимо чисто финансовой эффективности для инновационных проектов необходим учет принципиальной новизны, определяющей его жизненный цикл, патентной чистоты, лицензионной защиты, соответствия инноваций приоритетным направлениям развития, установленным на государственном уровне, конкурентоспособности внедряемого новшества. При расчете эффективности необходимо учитывать техническую осуществимость, социальную целесообразность, производственные и ресурсные возможности;

– информационные особенности, связанные с неадекватностью и неточностью информации о востребованности новшества на рынке, особенно на начальных этапах его жизненного цикла [10].

Итак, инновации как сложный процесс предполагают широкий спектр действий, связанных с их разработкой, внедрением и контролем. Объектом изменений становятся технологии различного характера (производственного, управленческого, маркетингового и пр.), как правило, предпринимаемые в комплексе. Эти действия оказывают влияние на финансовое состояние и финансовые результаты деятельности организации, которые отражаются в системе бухгалтерского учета. Соответственно в массиве учетных показателей могут быть выделены индикаторы инновационной деятельности организации [6]. Процесс выявления таких индикаторов, оценки их состояния и динамики, прогнозирования, а также подтверждения прозрачности учетной информации представляет собой сложную задачу, инструментом решения которой является аудит.

Имеющиеся методологические разработки, предполагающие стандартные аудиторские процедуры, не учитывают выделенных нами особенностей, что обосновывает их неэффективность в применении к аудиту инвестиционно-инновационной деятельности. Необходим комплексный подход к разработке методологии аудита инвестиций в инновации, позволяющий учитывать, как особенности инвестиционного процесса, так и каждого инновационного проекта, создание методологии соответствующего аудита предполагается в разрезе внешнего и внутреннего аудита, а также этапов аудита инвестиционного проекта. Аудит инвестиций в инновации соответствующего уровня позволит субъектам экономики принимать эффективные управленческие решения на основе достоверной учетной информации, снизить риски инвестиционно-инновационной деятельности, обеспечить более качественную работу системы внутреннего контроля и пр., что в свою очередь способствует развитию инновационного потенциала страны.

Литература

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013). Доступ из справочно-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 20.10.2014).

2. *Грачев И.Д.* Проект Федерального закона «О государственной инновационной политике». URL: <http://www.grachev.ru/innovrustext/innovrus/id/718745.html>.

3. *Политов Ю., Прасолов О.* Медведев: Инновационное развитие остается приоритетом для России // Российская Газета. URL: <http://www.rg.ru/2014/10/14/innovacii-site-anons.html>.

4. *Мизиковский Е.А., Абубакирова К.Н.* Управление инвестициями: учет и аудит // Аудиторские ведомости. 2011. № 8. С. 64.

5. *Галкина Е.В.* Аудит инвестиций как инструмент анализа и управления // Аудиторские ведомости. 2008. № 9. С. 48.

6. *Галкина Е.В.* Аудит эффективности и контроллинг в инновационном процессе // Аудиторские ведомости. 2008. № 4. С. 87.

7. *Левкина Н.Н.* Современные методы оценки эффективности инвестиций в объекты интеллектуальной собственности // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 12. Апрель. С. 61.

8. *Овчинникова О.А.* Особенности аудита нематериальных активов // Аудитор. 2014. № 3. Март. С. 65.

9. *Беляева Г.Д., Курчев С.Г., Четрилин В.В.* Перспективные подходы к управлению инновационной деятельностью предприятий // *Материал электронного научного журнала «Управление экономическими системами»*. 2012 г. № 47. Ноябрь. URL: <http://www.uecs.ru/innovacii-investicii>.

10. *Мухамедьяров А.М.* Инновационный менеджмент: учебное пособие. 2-е изд. М. ; ИНФРА-М, 2008. URL: http://artemed.ucoz.ru/innovacionnyj_menedzhment_a-m-mukhamedjarov.pdf.

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

А. П. Парфёнова

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Рассматривается проблема оценки интеллектуальной собственности и разработка алгоритма для определения стоимости объектов интеллектуальной собственности с учетом их реальных характеристик, условий и перспектив использования в рыночных структурах.

The article deals with the evaluation of intellectual property and the development of an algorithm for determining the value of intellectual property rights, taking into account their actual characteristics, conditions and prospects in the market structure.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, доходный, затратный и сравнительный подходы к оценке интеллектуальной собственности.

Keywords: intellectual property, income, cost and comparative approaches to the assessment of intellectual property.

Имущество предприятия формируют как материальные, так и нематериальные активы, причем на современном этапе развития экономики собственность на вещественный капитал отходит на второй план, а ведущую роль приобретает интеллектуальная собственность. Владение данным активом дает ряд конкурентных преимуществ: более низкие затраты на производство и реализацию продукции, снижение затрат на инвестирование в основные и оборотные средства, рост объема производства и т. д. Следовательно, часть собственного капитала предприятия следует направлять на инвестирование объектов интеллектуальной собственности. В российской практике объектам интеллектуальной собственности не уделяется должного внимания в силу объективных причин, таких как несовершенство правовой системы в части данных объектов и недостаточно регламентированного учета. В результате того, что НМА недооцениваются, рыночная стоимость большинства компаний значительно занижается, что в свою очередь отражается на их финансовом состоянии.

На сегодняшний день к оценке объектов интеллектуальной собственности применяется три классических подхода: доходный, затратный и рыночный (сравнительный). Под подходом в оценочной деятельности понимается способ определения стоимости, в рамках которого используется один или более методов оценки. основополагающими трудами в этой области являются работы Леонтьева Бориса Борисовича, доктора экономических наук, профессора, эксперта Всемирной Организации Интеллектуальной Собственности (WIPO). Леонтьев определяет ряд основных процедур для каждого из трех способов оценки. Так, например, при применении затратного подхода в число таких процедур входит:

- 1) определение суммы затрат на создание нового объекта, аналогичного объекту оценки;
- 2) определение величины износа объекта оценки по отношению к новому аналогичному объекту оценки;
- 3) расчет рыночной стоимости объекта оценки путем вычитания из суммы затрат на создание нового объекта, аналогичного объекту оценки, величины износа объекта оценки [2].

Затратный подход к оценке интеллектуальной собственности основан на определении затрат, необходимых для восстановления или замещения объекта оценки с учетом его износа. Применение данного подхода целесообразно, когда необходимо определить нижнюю границу – минимальную гарантированную стоимость объекта. Примером может служить проведение конструкторских и проектных работ.

В рамках данного подхода ряд исследователей, таких как Леонтьев, А.Н. Козырев, Ю.Б. Леонтьев, Е.А. Оркина, выделяют три метода: метод исходных затрат, восстановительной стоимости и метод замещения.

Сравнительный (рыночный) подход. Рыночный подход к оценке объектов интеллектуальной собственности реализуется посредством метода сравнения продаж и корректировки цен аналогов, сглаживающей их отличие от оцениваемой интеллектуальной собственности.

Определение рыночной стоимости с использованием сравнительного подхода, по мнению Б.Б. Леонтьева, включает следующие основные процедуры:

- определение элементов, по которым осуществляется сравнение объекта оценки с аналогами;
- определение по каждому из элементов сравнения степени отличий каждого аналога от оцениваемой интеллектуальной собственности;
- корректировка цен аналогов, соответствующая степени отличий;
- расчет рыночной стоимости интеллектуальной собственности путем обоснованного обобщения скорректированных цен аналогов [2].

Доходный подход к оценке интеллектуальной собственности.

Реализация данного подхода осуществляется путем расчета приведенной к текущему моменту стоимости прогнозируемых будущих выгод. Выбор конкретного метода оценки в рамках данного подхода зависит от характеристик оцениваемого объекта и характера приносимого им дохода.

В рамках доходного подхода Б. Леонтьев выделяет 5 методов:

- Метод прямой капитализации;
- Метод дисконтирования денежных потоков;
- Преимущества в прибыли;
- Выигрыша в себестоимости;
- Высвобождение от роялти [2].

В.Р. Окороков предлагает три дополнительных метода, учитывающих высокую степень неопределенности и риска «будущих экономических и технологических возможностей использования объектов интеллектуальной собственности»: метод реальных опционов, экспертный и метод, основанный на методологии нечеткой логики (нечетких множеств) [3].

В результате исследования можно сделать вывод, что ни один из них не является универсальным. Так, сравнительный метод используется в ситуациях, когда у объекта интеллектуальной собственности имеется аналог на рынке, но, как правило, эти товары и услуги являются уникальными, и адекватного заменителя нет.

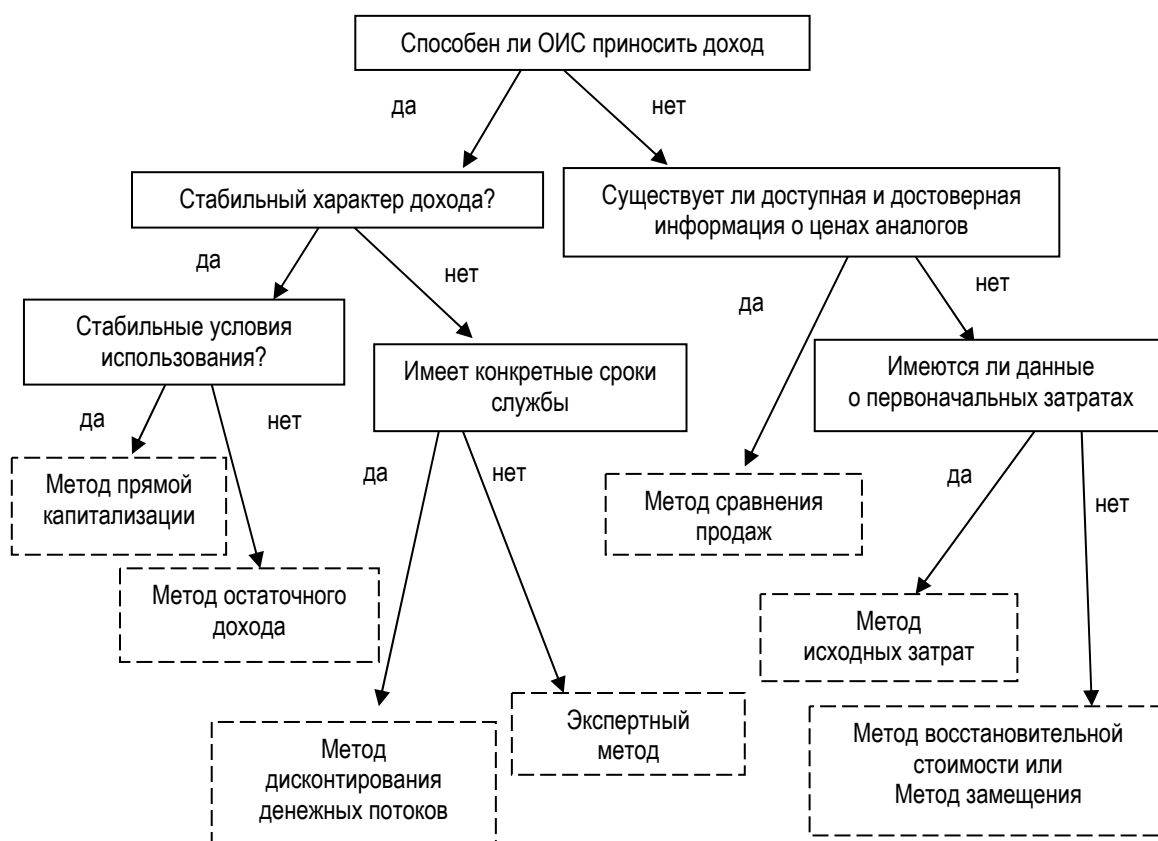
Применение доходного метода так же носит ограниченный характер. Во-первых, не все ОИС способны приносить доход в будущем, и, во-вторых, сложно заранее предположить со стопроцентной уверенностью размер возможного дохода.

При применении затратного подхода затруднением является то, что зачастую не все затраты фиксируются в смете, следовательно оценка будет недостаточно точной.

Таким образом, мое мнение согласуется с мнением кандидата экономических наук Н.К. Лекаркиной в том, что «отсутствует системный подход к проблеме оценки интеллектуальной собственности, не выявлены четкие границы возможности применения различных методов к оценке интеллектуальной собственности, нет единого способа (алгоритма) для определения стоимости ее объектов относительно предприятий и организаций» [1].

В качестве решения данной проблемы может быть предложен алгоритм, с помощью которого бухгалтеры любого предприятия смогут выбрать метод оценки, который максимально соответствует конкретному объекту интеллектуальной собственности, учитывая его реальные условия и перспективы использования в рыночных структурах. Каждый последующий вопрос в алгоритме отсекает ряд методов. Так, например, после ответа на первый вопрос «Способен ли ОИС приносить доход», видно, что затратный подход в случае положительного ответа не подходит. Несмотря на то, что такой объект можно оценить и методом сравнения продаж, данный алгоритм отсекает и его, так как он не учитывает характер дохода, специфику использования и т. д. В доходном же подходе эти моменты уточняются, и для каждого объекта подбирается свой метод. Так, если доход стабильный, т.е. в равные промежутки времени приносит равную финансовую выгоду, то корректно использовать метод прямой капитализации. При нестабильности дохода на основании сроков службы и условий использования (на постоянной основе или объект предназначен для перепродажи), можно приблизиться к другому способу оценки. В результате, если ни один из расчетных методов не подходит, следует прибегнуть к экспертному определению стоимости объекта интеллектуальной собственности.

При этом необходимо понимать, что этот алгоритм носит рекомендательный характер и не исключает возможность использования других методов, хотя бы в качестве проверки и повышения точности оценки.



Алгоритм выбора метода оценки ОИС

Литература

1. *Лекаркина Н.К.* Анализ существующей методологии оценки интеллектуальной собственности // Экономические науки. 2011. № 9. С. 14–17.
2. *Леонтьев Б.Б.* Подходы к оценке интеллектуальной собственности // Оценочная деятельность. 2009. № 3. С. 58–62.
3. *Окороков В.Р., Тимофеева А.А.* Принципы и методы оценки рыночной стоимости объектов интеллектуальной собственности в инновационной экономике // Инновационная экономика. 2011. № 3. С. 51–55.

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Е. А. Шаерман

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского

Описываются проблемы налогообложения инновационной деятельности и разработка эффективного алгоритма их решения с учетом опыта России и зарубежных стран.

The article describes the problems of taxation of innovation and the development of an efficient algorithm to solve them with the experience of Russia and foreign countries.

Ключевые слова: налогообложение, инновации, налоговое стимулирование, налоговая политика.

Keywords: taxation, innovation, tax incentives, tax policy.

Инновации порождают инновационную деятельность аналогично, как спрос порождает предложение. Новые возможности приводят к росту и видоизменениям потребностей, и в современном информационном обществе данная закономерность становится наиболее актуальной. Такая цикличность и является катализатором инновационных процессов, основными участниками которого являются предприятия и государство. Каждый субъект инновационной деятельности выполняет свои функции:

предприниматели для сохранения конкурентоспособности на рынке, учитывая потребности общества и используя достижения науки и техники, становятся движущей силой развития, новаторами, а государство берет на себя роль регулятора. Таким образом, в условиях глобализации и современной рыночной экономики, исследование механизмов управления инновационной деятельностью является актуальным, так как уровень развития инноваций влияет на статус государства в мировом сообществе.

Для поддержки инновационной деятельности правительства разных стран применяют разные методы, из которых можно выделить ряд основных:

1. Поддержка коммерциализации интеллектуальной собственности (Дания, Франция, Швеция).
2. Формирование инфраструктуры инновационной деятельности (Великобритания, Германия, Швеция, США).
3. Создание центров обмена инновациями (Страны Евросоюза).
4. Прямое и косвенное государственное финансирование (Германия, страны Евросоюза, Индия, КНР).
5. Льготное кредитование (Германия).
6. Поддержка реализации запатентованных изобретений (Германия, Франция, США).
7. Налоговые льготы и субсидии инновационным предприятиям (Россия, Великобритания) [1].

В настоящее время для России наиболее актуальна система налоговых льгот, стимулирующая начало инновационной деятельности и ее дальнейшее развитие. С 2008 года в соответствии со вступившими в силу нормативно-правовыми актами, действует ряд инструментов по налоговому стимулированию инновационной деятельности, включающий в себя освобождение от НДС реализации работ в области инновационной деятельности, установление повышающего коэффициента 3 в отношении основных средств, используемых в процессе осуществления научно-технической деятельности и так далее.

Но поскольку данные меры не принесли желаемых результатов, проблема стимулирования инновационной деятельности посредством налогообложения остается не решенной.

Ряд специалистов, занимающихся этим вопросом, приходят к мнению, что для решения данной проблемы необходимо перенять опыт зарубежных прогрессивных стран. Например, предлагают позаимствовать у Японии, как мирового лидера в сфере инноваций, налоговые скидки по расходам на инновационные разработки и налоговые льготы по затратам на приобретение зарубежных технологий. Но стоит заметить, что каждая страна имеет свои индивидуальные особенности и слепо перенимать опробованные меры других, хоть и более успешных стран, не следует.

Степанов А.В. и Томилко Ю.В. выявили два основных направления стимулирования инновационной деятельности с учетом особенностей РФ: снижение общей ставки страховых взносов (в связи с тем, что в составе расходов инновационных организаций большую долю занимают расходы на содержание квалифицированных сотрудников) и введение освобождения от обложения НДС ввоза необходимого для научно-исследовательской работы зарубежного оборудования. Также предлагается предоставление налоговой льготы по налогу на имущество организаций, введение льготных ставок НДС применительно к реализации наиболее значимых видов инновационной продукции и так далее. Но все эти меры носят точечный характер, а для решения основной проблемы инновационных организаций – высокий уровень совокупной налоговой нагрузки – необходим комплекс мер, направленный на снижение общего уровня налогового бремени и создание эффективной стимулирующей налоговой политики [5].

По мнению Васильева С.В., в современных российских условиях механизм рыночного саморегулирования, призванный побуждать товаропроизводителей широко использовать инновации не работает, а связано это с высоким уровнем затрат и высоким уровнем риска в инновационной сфере. Поэтому, учитывая российский менталитет, реформы, носящие рекомендательный характер, не приводят к должному результату, необходимы радикальные меры по налоговому стимулированию инновационной деятельности, а именно введение специального налогового режима для научных и инновационных организаций [4].

Для того чтобы разработать эффективный налоговый режим, необходимо учесть все отрицательные последствия от действия уже функционирующих инструментов налогового стимулирования инновационных предприятий.

В соответствии с п. 2 ст. 262 НК РФ государство дает право инновационным организациям на единовременный учет расходов на приобретение электронно-вычислительной техники, что способствует снижению налогооблагаемой базы на прибыль и как следствие, дает возможность предприятиям направить освобождающиеся средства в определенные инвестиционные проекты. Но для получения вышеописанной льготы существует множество условий, которые не позволяют большинству организаций ей воспользоваться.

Также подп. 2 п.2 ст. 259.3 НК РФ дает возможность на ускоренный порядок амортизации основных средств, используемых в научно-технической деятельности, что тоже позволяет высвободить некоторые финансовые ресурсы и направить их на разработку инновационной продукции, но и в

данном инструменте стимулирования инновационной деятельности существуют ограничения: организациям довольно сложно определить и доказать причастность объектов основных средств к научно-технической деятельности [9].

Что касается освобождения от НДС, согласно Письму ФНС от 15.03.2006 №ММ-6-03/274, и уменьшения налогооблагаемой базы при исчислении налога на прибыль, согласно ст. 284 НК РФ, то эти инструменты стимулирования инновационных организаций действуют только для тех организаций, которые выполняют научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки за счет бюджетных средств институтов развития [10].

Несмотря на то, что в составе налоговой политики по стимулированию инновационной деятельности уже функционирует ряд инструментов, но для каждого из них существуют ограничения в применении, что придает этим методам стимулирования мнимый характер.

Как отмечает Т.А. Юрченко, в России только 9,4 % предприятий занимаются инновационной деятельностью, 11,8 % предприятий инвестируют в инновационные технологии. В сравнении с европейскими странами данные показатели ниже в 4–7 раз, а объясняется низкий уровень инновационной активности «незаинтересованностью ни государственного сектора, ни частного во внедрении инноваций» [2].

Причиной тому служит непродуманная, ненадежная схема налогового стимулирования. Учитывая то, что на каждый инструмент стимулирования есть ограничения, которые практически нивелируют его результативность в плане развития и поддержки инноваций в стране, но тем самым, направлены на сохранение доходной части бюджета, можно сделать вывод, что Россия еще не готова к переходу на новый инновационный уровень.

Таким образом, для решения проблемы стимулирования инновационной деятельности нужно начинать не с разработки методик, налоговых инструментов, режимов, нужно подготовить фундамент для проведения реформ.

Во-первых, необходимо переосмыслить роль и содержание налоговых льгот. Следует понимать льготы не как «недополученные бюджетные средства», а как возможности государства в части поддержки и стимулирования инвестиционного климата в перспективе, что в последствие приведет к росту производства на новой технологической основе и увеличению налоговых поступлений в бюджет.

Во-вторых, прежде чем внедрять в налоговую политику точечные инструменты стимулирования, необходимо проанализировать их результативность в комплексе с остальными, для этого необходимо изучить практику применения налоговых льгот зарубежных стран, так как достаточного опыта в данной сфере у России пока нет.

В-третьих, прежде чем проводить налоговую политику необходимо решить проблемы бюрократизации системы налогового администрирования.

И наконец, пройдя предыдущие этапы, при наличии необходимого опыта, предложений, анализа последствий реализации различных инструментов, стоит начать разработку комплекса мер по налоговому стимулированию инновационной деятельности. Только такая хорошо выстроенная, продуманная налоговая система, позволяющая просчитать эффективность применения налоговых льгот, без негативных последствий для бизнеса и экономики и сможет вывести инновационную деятельность в России на новую ступень развития.

Таким образом, для повышения уровня заинтересованности частного сектора государству необходимо создать благоприятный инвестиционный и инновационный климат посредством грамотной инновационной и налоговой политики, результатом реализации которой станет не только повышение производительности и качества продукции, но и увеличение общего уровня развития инноваций в стране, что позволит выйти государству на новый уровень среди стран мирового сообщества.

Литература

1. *Калятин В.О., Наумов В.Б., Никифорова Т.С.* Опыт Европы, США и Индии в сфере государственной поддержки инноваций [Электронный ресурс] // Российский Юридический Журнал. 2011. № 1 (76). URL: <http://www.russianlaw.net/files/law/doc/a59.pdf> (дата обращения: 19.10.2014).

2. *Юрченко Т.А.* Налоговое стимулирование инновационной деятельности [Электронный ресурс] // Вестник – экономист ЗабГУ. 2011. № 2. URL: http://old.zabgu.ru/sites/default/files/files/economist_2.pdf (дата обращения: 24.10.2014).

3. *Броян К.В., Краснова Н.А.* Ограничения и приоритеты налогового стимулирования для инновационной деятельности [Электронный ресурс] // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 12. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/12/3434> (дата обращения: 24.10.2014).

4. *Васильев С.В.* Специальный налоговый режим как инструмент налогового стимулирования инновационной деятельности [Электронный ресурс] // Финансовое право. 2008. № 9. URL: <http://www.lawmix.ru/bux/43210> (дата обращения: 25.10.2014).

5. Степанов А.В., Томилко Ю.В. Налоговые механизмы стимулирования инновационной деятельности [Электронный ресурс] // Публикации Краснодарской краевой общественной организации «Директорский корпус» / Кубанский государственный технологический университет. Краснодар, 2011. URL: <http://www.dcorpus.ru/st4.html> (дата обращения: 27.10.2014).

6. Курочкин В.В. Налоговые льготы как инструмент инновационного развития экономики // Экономические науки. 2012. № 4 (89). С. 12–14.

7. Шаров В.Ф. Опыт стран Европейского союза по созданию условий, повышающих конкурентоспособность и эффективность национальных инновационных систем // Экономические науки. 2012. №10 (95). С. 205–212.

8. Викторова Н.Г. Инновационная деятельность в сфере высоких технологий: налогово-правовой аспект // Инновационная экономика. 2012. №10 (168). С. 43–47.

9. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 04.10.2014) [Электронный ресурс]. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2> (дата обращения: 24.10.2014).

10. О применении освобождения от налогообложения налогом на добавленную стоимость в отношении научно-исследовательских работ, выполняемых учреждениями науки : Письмо ФНС РФ от 15.03.2006 № ММ-6-03/274@ [Электронный ресурс]. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_59067 (дата обращения: 25.10.2014).

Научное издание

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ,
ПРОЕКТАМИ, ПРОГРАММАМИ**

**Материалы Международной заочной
научно-практической конференции**

Подписано в печать 11.03.15. Формат бумаги 60x84 1/8.
Печ. л. 29,5. Усл. печ. л. 27,4. Уч.-изд. л. 33,7. Тираж 500 экз. (1-й з-д 1–100). Заказ 37.

*Издательство Омского государственного университета
644077, Омск, пр. Мира, 55а
Отпечатано на полиграфической базе ОмГУ
644077, Омск, пр. Мира, 55а*